



*Az Adwords hazai szakértője 2006 óta*

# MI FÁN TEREM A GOOGLE ADWORDS?



## Miért használja olyan sok cég a Google AdWords rendszert?

Egy nemzetközi felmérés szerint manapság már 500.000 cégnél is több használ Google AdWords hirdetéseket, elsősorban az alábbi tulajdonságai miatt:

**Előre tervezhető:** kiszámítható, relatíve alacsony költséggel lehet új ügyfeleket, megrendeléseket, ajánlatkéréseket szerezni.

**Jól célozható:** a célcsoport könnyen és hatékonyan érhető el, ráadásul éppen akkor, amikor a potenciális érdeklődők éppen a hirdető kínálatával kapcsolatban végeznek keresést.

**Költséghatékony:** nincs kidobott pénz, csak akkor kell fizetni, ha egy érdeklődő rákattint a hirdetésre, azaz ténylegesen eljut a hirdető honlapjára.

## TIPP

### Miért érdemes a Google AdWordszel foglalkozni?

- ➔ Előre tervezhető, kiszámítható
- ➔ Jól célozható, a célcsoport beazonosítható
- ➔ Költséghatékony, nincs kidobott pénz



## Mi az AdWords és mik a működésének alapjai?

Az AdWords a Google hirdetési megoldása: azoknak lehet hirdetni, akik éppen a hirdető termékeihez vagy szolgáltatásaihoz kapcsolódóan végeznek keresést a Googleben.

Az AdWordsöt egyszerű koncepciója és rendkívüli hatékonysága tette sikeressé:

- Az érdeklődő keresést indít a Googleben, tehát beírja a keresett kifejezést, például azt, hogy "lcd tv árak".
- A találati oldalon az úgynevezett természetes találatok felett, mellett, és néha még alattuk is – de mindig jól elkülönített helyen – megjelennek a kereséshez kapcsolódó hirdetések. Például műszaki cikkekkel foglalkozó webáruházaké.
- A felhasználó áttekinti a találati oldalt, és ha a hirdetések valamelyikére kattint, akkor az AdWords átirányítja őt a hirdetésben megadott honlapra – ő pedig a háttérben fizet a kattintásért.

Nem csak a Google keresőben lehet hirdetni, hanem rengeteg más olyan honlapon is, amik csatlakoztak a Google ún. partnerhálózatához. Ez a Google display hálózata, ahol szintén célzott hirdetéseket lehet megjeleníteni:

- Az internetező meglátogat egy honlapot, ahol például műszaki cikkekről szóló termékteszteket olvasgat.
- Mivel ez a honlap a Google partnerhálózatának tagja, ezért a cikkek környezetében, a honlapba beépülve megjelenhetnek az oldal tartalmához kapcsolódó AdWords hirdetések, például a konkrét termék akciós árát reklámozó üzenetekkel.
- Az érdeklődő rákattint a hirdetésre, és így eljut a hirdető honlapjára, ahol lehetősége van megvásárolni azt a terméket, aminek a tesztjét olvasta.

## TIPP

**Az AdWords hirdetések azoknak a potenciális érdeklődőknek jelennek meg, akik éppen a Google keresőt használják a hirdető témájával kapcsolatos információk gyűjtésére!**

## Miért jobb az AdWords a “hagyományos” hirdetési megoldásoknál?

A Google AdWords szemben az utcai-, a sajtó-, a TV-, rádiós- vagy egyéb ismert hirdetésekkel számos kézzel fogható (avagy készpénzre váltható) előnnyel rendelkezik.

### Rövid áttekintés ezekről az előnyökről:

- Gyakorlatilag nincs semmilyen belépési korlát, nincs minimum hirdetési díj.
- 100%-ig kézben tartható költségek mind egy-egy kattintás árát, mind az időszakra vetített összes költséget tekintve. Minden egyes elköltött forint mögött konkrét “ellenérték” van (mégpedig kattintások, azaz látogatók a honlapon).
- A Google belső algoritmusainak (és ideális esetben a megfelelő beállításoknak) köszönhetően a hirdetési költség a mindenkor lehető legalacsonyabb szinten tartható.
- Nincsen semmilyen megszorítás sem a szerződés minimális hosszára (tehát a hirdetési időszak hosszára), sem a minimális költési összegre nézve.
- Ön határozza meg milyen kulcsszavakra, milyen hirdetési üzenetekkel hirdet.
- Bármikor megváltoztathatja hirdetési kampányának bármelyik paraméterét (kulcsszavak, hirdetési szövegek, stb.), extra költség nélkül.
- A hirdetések akár percek alatt beindíthatóak, és le is állíthatóak.
- A kampányról mindenre kiterjedő kimutatásokat kap.

## TIPP

**Miért jobb a Google hirdetés más hirdetési formáknál?**

- Hatékony költségkezelés
- Gyorsan működtethető
- Nincs megszorítás

## Mennyiért lehet az AdWordsben hirdetni?

Az AdWordsben nincsenek alapdíjak, csak a tényleges kattintások után kell fizetni. A kattintások ára egyfajta aukciós, licitálási mechanizmuson alapul, és konkrétan két tényezőtől függ: a hirdetések minőségétől, és a hirdető által a kattintásra szánt maximális összegtől.

### A hirdetések minőségét alapvetően ilyen szempontok határozzák meg:

- Kapcsolódik a hirdetés a keresőbe beírt kifejezéshez? Ha például "lcd tv árak"-ra keres az érdeklődő, akkor a hirdetés is valami hasonlóról szól?
- Kedvelik a témában kereső érdeklődők az adott hirdetést, azaz arányaiban sokszor kattintanak arra a hirdetésre? Ha például naponta 100-szor jelenik meg egy hirdetés, akkor nem mindegy, hogy általában 1 ember kattint rá, vagy 15!
- Kapcsolódik az az oldal a hirdetés tartalmához, ahová az érdeklődőt átírányítjuk a kattintás után? Tehát az érdeklődő azt kapja, amire a hirdetés alapján számított?

Egy hirdető számtalan kulcsszóra hirdethet, és minden egyes kulcsszó esetén egyedileg megadhatja azt az árat, amit egy kattintásért maximálisan fizetni akar.

Ez az ár nem egyenlő a tényleges kattintási árral (sőt, legtöbbször alacsonyabb annál). Ha egy hirdető ügyesen használja az AdWords lehetőségeit, az érdeklődők számára hasznos hirdetéseket készít, és az értékesítési szempontjait mindig szem előtt tartja, akkor olcsóbban, ráadásul egyben nagyobb hatékonysággal fog tudni hirdetni.



Az AdWordsben elköltött havi összeg egészen pontosan szabályozható, a hirdetők ugyanis megadhatnak egy napi keretet, amennyit a hirdetésekre szánnak, így kordában tudják tartani a költségvetésüket.

## TIPP

Ha egy hirdető ügyesebben hirdet a konkurensinél, akkor olcsóbban és eredményesebben fog tudni vevőket, ajánlatkéréseket, ügyfeleket szerezni.

## Mitől függ, hogy ki mennyire tud eredményesen hirdetni?

A rengeteg beállítási lehetőség és a licitálási mechanizmus következtében sokszor nagyon kis dolgokon múlik egy kampány sikeressége vagy sikertelensége. Aki kellő energiát és időt fordít a dologra, persze mindig sikeresebb lehet konkurenseinél! A hirdetések optimalizálására például az alábbiak állnak rendelkezésre:

- ✓ **Kulcsszavak.** A sikeres hirdetés egyik alappillére, hogy megfelelően válassza meg azokat a kulcsszavakat, amelyekre hirdetni fog.
- ✓ **Hirdetések.** Megfelelő hirdetési szövegek nélkül sosem lehet a hirdetések a maximális, vagy ahhoz közeli hatékonysággal működtetni.
- ✓ **Licitálás.** Tudnia kell, hogy mik azok a kattintási árak, amiknél még több lesz a bevétel, mint a hirdetési költség. Rá kell jönnie, hogy melyek az optimális hirdetési pozíciók a különböző hirdetések esetén.
- ✓ **Fogadó oldalak.** Döntő szerepe van egy kampány sikerességében annak az oldalnak, ahová a látogatók érkezni fognak a hirdetésre való kattintás után. Milyen a felépítése, mit tartalmaz, milyen cselekvést vált ki az oda érkezőkből, azaz: elég hatékony?
- ✓ **Termék.** Tréfás, de igaz mondás: egy gyenge termék/szolgáltatás értékesítését elősegítő hirdetésnek egy eredménye lesz: mindenki tudja majd, hogy gyenge a portékája... A sikerhez persze jó "áru" is kell.
- ✓ **Célok.** Sokszor nyilvánvaló, hogy mi legyen a hirdetések célja, például egy webshop esetében az, hogy azonnal megrendeljenek egy terméket. Gyakran nem ennyire egyértelmű a helyzet, és egy rossz cél lehetetlenné teheti az eredményes hirdetést.



## TIPP

**Az eredményes hirdetés sok mindenben múlik, de kellő idő- és energiaráfordítás mellett a hirdetésekre fordított összeg sokszorosan megtérül.**

## Mik a fizetési és elszámolási lehetőségek?

A legegyszerűbb megoldás az előre fizetés. Fel kell tölteni az AdWords fiók egyenlegét egy megfelelő összeggel, és a rendszer majd mindig levonja az aktuális hirdetési költségeket, egészen a feltöltött egyenleg erejéig. Ennél a fizetési módnál banki átutalással, illetve hitelkártyával (online fizetéssel) is feltöltheti az egyenlegét.

Az utólagos fizetés sem bonyolult, Magyarországon viszont egyelőre csak hitelkártyával működik. Az előre megadott hitelkártya adatok alapján az elköltött hirdetési költséget a rendszer havi - vagy bizonyos esetekben ennél gyakoribb - ütemben automatikusan levonja a számlájáról.

Sokak hiedelmével ellentétben a Google minden egyes elköltött (feltöltött, vagy utólag kifizetett) forintról számlát ad. Az igaz ugyanakkor, hogy a legtöbb hirdetőnek nem küld papír alapú számlát. A számlák az AdWords fiókban jelennek meg minden hónap elején, az előző hónap összes befizetésére vonatkozóan.

## TIPP

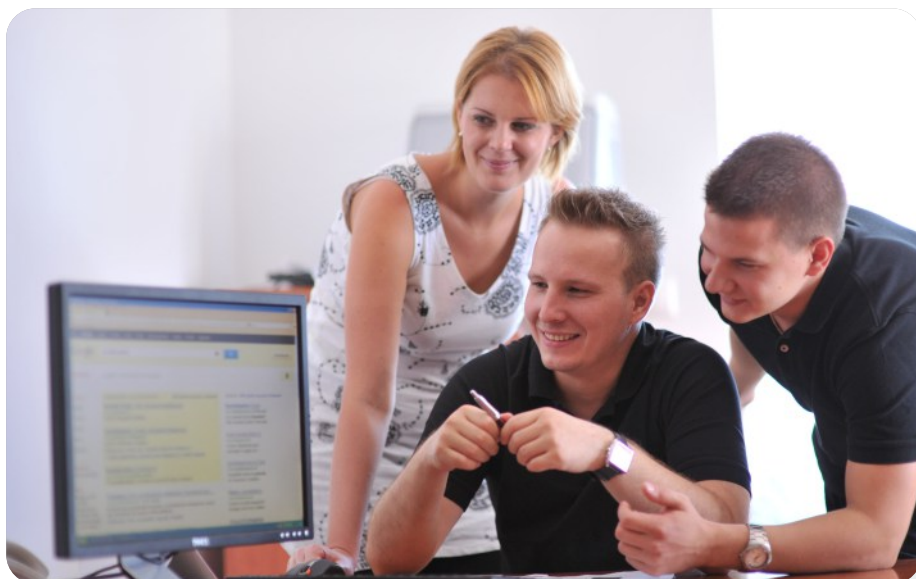
A Google minden befizetésről szabályos, a NAV által is elfogadott számlát állít ki, melyet le tud könyvelni a cégében!



## A Klikkmarketing

A Klikkmarketing egy kis- és középvállalkozások online marketingjére specializálódott vállalkozás. Legnagyobb erősségünk a Google AdWords kampányok tervezése, optimalizálása és kezelése.

A Klikkmarketing rendelkezik a **Google AdWords „Minősített partner”** logóval, ráadásul ezt és a minősítés elődjének számító korábbi tanúsítványt is az elsők között szerezte meg Magyarországon, és megszakítások nélkül már 2007 eleje óta birtokolja.



A munkatársak a cég saját és az ügyfelek hirdetési kampányaiban már több mint 300 millió Ft hirdetési költség hatékony elköltése körül bábáskodtak.

Ha szeretne többet tudni, látogassa meg a hazai online marketing piac egyik leginformatívabb honlapját:

[www.klikkmarketing.hu](http://www.klikkmarketing.hu)

## TIPP

Kipróbálná a Google szuper hirdetési lehetőségeit, de nincs rá idő, hiányzik a szakértelem, netán nem akarja megfizetni a vaskos tanulópénzt?

Nézzon körül honlapunkon, hogy miként lehetünk a segítségére, vagy kérjen tanácsot a továbblépési lehetőségekről!

[help@klikkmarketing.hu](mailto:help@klikkmarketing.hu)  
Tel.: (06 1) 878 21 17





# AJÁNLATUNK PROFI

## Google AdWords fiókkezelésre

Komplex, minden szükséges teendőre kiterjedő AdWords fiókkezelési szolgáltatást nyújtunk, egyedülálló ügyfélszolgálatával és szerződési feltételekkel. A szolgáltatás minden tervezési és kivitelezési feladatot tartalmaz, tehát Ön akár el is felejtheti az Adwords fiókját!

- ✓ hirdetési stratégia
- ✓ spéci megoldások
- ✓ technikai beállítások
- ✓ egyedi beállítások
- ✓ kulcsszavak
- ✓ tippek, tanácsok
- ✓ hirdetések
- ✓ jelentések

További információt a honlapunkon talál:  
[www.klikkmarketing.hu](http://www.klikkmarketing.hu)

