Lưu ý để có chiến dịch chạy Adwords hiệu quả

Bạn mong muốn khách hàng mục tiêu sẽ tìm thấy trang web của bạn thì bạn nên cần cả tối ưu hoá trang web và cả quảng cáo online trả tiền cho mỗi lần kích chuột. Và dưới đây là các lưu ý giúp bạn có một chiến dịch chạy adword hiệu quả.

Link đến trang đích đến liên quan

Bạn không nên sử dụng trang chủ để làm trang đích đến của bạn trừ khi nó là trang bán hàng mục tiêu . Bạn nên đặt link đến một trang sản phẩm hay dịch vụ cụ thể. Bằng cách tạo ra các trang đích đến liên quan cho quảng cáo, các trang này sẽ trình bày các nội dung hữu ích mà chắc chắn khách hàng muốn tìm kiếm. nếu muốn thực sự thu hút khách hàng thì trang đích đến của bạn phải có thiết kế bắt mắt, nội dung chặt chẽ

Tối ưu hoá những cài đặt chiến dịch

Bạn nên lựa chọn ngôn ngữ và quốc gia bạn muốn chinh phục làm khách hàng mục tiêu và hướng đến. Điều này quyết định việc quảng cáo online trên Google AdWords thành công hay không

Kiểm tra các quảng cáo phức tạp

Google AdWords có một đặc điểm là quảng cáo online. Theo hình thức này cho phép bạn kiểm tra các quảng cáo phức tạp cùng một lúc. Vì vậy bạn có thể tìm ra quảng cáo nào đem lại tỷ lệ kích chuột cao hơn. Có thể tạo ra từ 3 đến 5 quảng cáo để những quảng cáo này hiển thị các kết quả khác nhau và lợi ích chúng mang lại cũng khác nhau. Nó giúp bạn có thể nhận ra quảng cáo nào thể hiện tốt nhất để loại bỏ những quảng cáo không hiệu quả.

Chèn từ khoá mục tiêu vào quảng cáo

Sử dụng Wordtracer để tìm những từ khoá tối ưu. Hãy chèn những từ khóa vào tiêu để và phần miêu tả của quảng cáo. Google sẽ đánh dấu và in đậm các từ khoá đã được tìm kiếm trong quảng cáo, điều này rất có lợi.

Khi con người lướt qua kết quả tìm kiếm, họ sẽ có xu hướng tìm các từ khóa nào đã từng vào. Quảng cáo của bạn thu hút được sự chú ý của người truy cập nhiều hơn khi bạn bôi đen các từ khoá đã được tìm kiếm. Các quảng cáo với các từ khoá đã được tìm kiếm thông thường sẽ có hiệu quả cao hơn các quảng cáo không chứa các từ khoá đã được tìm kiếm.

Hiện nay internet đã thay đổi thói quan tiêu dùng của mọi người. Nếu như trước đó người dùng cần phải đi đến tận cửa hàng để xem sản phẩm thì nay với những website bán hàng tự động, nó có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng mọi lúc, kể cả việc khách hàng xem và mua hàng trên chiếc điện thoại.

Quảng bá lợi ích

Bạn cần tìm kiếm những lợi ích nổi bật nhất của sản phẩm hoặc dịch vụ để đưa vào trong quảng cáo của bạn. Tuy nhiên, bạn cần biết rằng người xem chỉ đi tìm những sản phẩm, dịch vụ nào mà họ thực sự cần.

Chèn vào quảng cáo các từ hấp dẫn

Sử dụng những từ miêu tả hấp dẫn để bắt đầu vào tiêu đề nhằm thể hiện sự hấp dẫn và lôi cuốn được người xem. Nhưng bạn cũng ko nên sử dụng các từ ngữ thể hiện là sản phẩm của mình tốt nhất hay hoàn hảo nhất

Sử dụng từ ngữ kích thích cảm xúc người xem

Sử dụng những từ ngữ thể hiện cảm xác hay sự nhiệt tình sẽ tạo ra nhiều phản ứng bất ngờ. Hầu hết khách hàng đều tìm một gải pháp cho một số vấn đề. Nếu bạn thu hút được cảm xúc của người xem bằng biện pháp marketing thiì chắc chắn q,uảng cáo của bạn sẽ được nhiều người quan tâm và truy cập hơn

Sử dụng ưu thế sản phẩm độc nhất

Cần tạo nên sự khác biệt và phân biệt giữa bạn với các đối thủ cạnh tranh bằng ưu thế sản phẩm độc nhất của bạn. Người tiêu dung sẽ thấy hứng thú hơn khi nhìn vào sự khác biệt đó. Bạn hãy thể hiện tốt điều này trong quảng cáo của mình.

Loại bỏ một số từ không ảnh hưởng

Các câu trong quảng cáo của bạn càng ngắn gọn, xúc tích càng tốt bằng cách loại bỏ các từ ngữ không có ích. Việc qunagr cáo chứa những tưf không cần thiết sẽ làm quảng cáo của bạn mất đi vẻ chuyên nghiệp

Chắc chắn rằng quảng cáo trên Google AdWords của bạn sẽ mang lại hiệu quả cao nếu bạn vận dụng thành công các chiêu thức trên.

Nếu bạn chưa có website bán hàng online để chạy quảng cáo Adwords thì đến ngay BEHA để được thiết kế website bán hàng nhé! Không chỉ là thiết kế website, mà đây còn là giải pháp thiết kế website bán hàng đa kênh tốt nhất để bạn lựa chọn