

CREER ET GERER SES CAMPAGNES PUBLICITAIRES GOOGLE ADS

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les objectifs que permettent d'atteindre des campagnes Google Ads sur le réseau de recherche et de display
- Être capable de comprendre le fonctionnement de Google Ads
- Créer ses propres campagnes
- Assurer le suivi et l'optimisation des campagnes.

OBJECTIFS OPERATIONNELS ET CONTENU DE LA FORMATION

1. Comprendre les fondamentaux de Google Ads

- Enjeux des liens sponsorisés : rentabilité, problématique de la fraude au clic, droit
- Les réseaux et formats publicitaires : réseau de recherche, display, mobile ...
- Les campagnes
- Le mode de fonctionnement : systèmes d'enchères, Quality Score Google...
- L'interface Google Ads

2. Définir sa stratégie de campagne

- Définition des objectifs : vente, trafic...
- Définition d'un plan media publicitaire.
- Choix des périodes de diffusion et du ciblage
- Budget et stratégie d'enchères
- Complémentarité avec le référencement naturel

3. Créer une campagne Google Ads

- Lier son compte Google Ads à Google Analytics
- Paramétrer sa campagne
- Définir des objectifs et conversions
- Choisir les mots-clés et leur ciblage
- Déterminer ses enchères
- Rédiger ses annonces
- Les extensions d'annonces : lieu, appel, liens, avis, produits...
- Définir ses landing pages et les optimiser
- Paramétrer le tracking statistique

4. Créer des campagnes Display et Retargeting

- Principes et intérêts des campagnes Display et Retargeting
- Les campagnes sur Youtube
- Les campagnes Display
- Les campagnes remarketing

5. Optimiser la performance des campagnes Ads

- Tableaux de bords de suivi
- Analyse de la performance : choix des KPI's

PRÉ-REQUIS

Aucun

DUREE

1 jour soit 7 heures de formation

DATES

Formation organisée à la demande

DELAI

15 jours

TARIF

800 € HT

Pour un groupe de 1 à 4 personnes