

Inhalte

Diese Schulung spricht insbesondere Verantwortliche aus den Bereichen Markenkommunikation und PR sowie Unternehmer, die gerne einen Überblick über Google Ads erhalten wollen, um dieses Instrument zielgerichtet für die eigenen Produkte und Dienstleistungen einzusetzen.

Durch den Workshop-Charakter mit gemeinsamer Erstellung von beispielhaften Kampagnen lernen Sie das Anlegen von Kampagnen und Anzeigengruppen, das ideale Einsetzen von passenden Keywords, die Erstellung der Anzeigen, und - was noch wichtiger ist - wie sie Ihre Kampagnen überprüfen und jeweils kostenmässig anpassen und optimieren.

Nach dem Besuch der Schulung können Sie strategisch eigene Google-Kampagnen anlegen und Keywords optimal für Ihren Bedarf und mit einem hohen Kosten-Nutzen-Effekt einsetzen. Für den optimalen Erfolg ist die Schulung auf 10 Teilnehmer begrenzt.



Agenda

- Grundlagen und Begriffe: Der Unterschied zwischen SEA und SEO und wie sie zusammenhängen
- Die Google-Richtlinien: Worauf muss ich bei Kampagnen achten, damit die Kampagnen nicht abgelehnt werden
- Meine Ziele mit Google-Ads: Zieldefinitionen für Ihr Unternehmen und deren Integration in die Unternehmensziele, gemeinsame Ausarbeitung
- Die Registrierung: Wie lege ich ein Google-Ads-Konto an?
- Wie definiere ich meine Zielgruppen? Passendes Targeting, um Streuverluste zu vermeiden und meine Zielgruppe optimal zu erreichen.
- Suchnetzwerk oder Display, Text oder Bild? Die Wahl des richtigen Formats für meine Anzeige
- Die passenden Keywords finden als Schlüssel zum Erfolg: Nutzung des Keywordplanners, optimaler Einsatz der Parameter "weitgehend passend, genau passend und richtige Wortgruppe"
- Qualitätsfaktoren: was ist damit gemeint und warum sind sie wichtig?
- Preisgestaltung: wieviel muss ich zahlen für meine Keywords, und bei welchen Keywords biete ich mehr?
- Reporting/Berichte: wie lese ich die Reports und welche Learnings kann ich daraus ziehen?

Zielgruppen

- Verantwortliche Marketer im Mittelstand
- Marketing Manager
- Unternehmer auf dem Weg zum Digital-Marketing
- Startups
- Verantwortliche aus Markenkommunikation und PR
- ...

Lernziele

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern ein umfassendes Verständnis für Google Ads und deren optimalen Einsatz zu vermitteln und sie in die Lage zu versetzen, eigenständig Google-Kampagnen mit einem optimalen ROI und strategischen Ansätzen zu entwickeln und zu optimieren.

Vorteile

- garantierte Durchführung der Veranstaltung schon ab der ersten Anmeldung!
- kompaktes Format
- interaktiv
- eigene Problemstellungen der TN werden eingebunden
- Schulung in Live-Facebook-Account und damit Learning in der Praxis
- keine Vorkasse (klassische Rechnungsstellung möglich)
- kompetente Trainer
- bewusst geringe Teilnehmerzahl

Organisation

Die Schulung wird mit Zoom durchgeführt, die Zugangsdaten erhalten Sie unmittelbar vor der Schulung.

Sie benötigen nur einen Rechner (Laptop, Tablet), einen Internetanschluß und Spaß am Lernen!

Aus diesem Grund wird die Online-Schulung auch auf max. 10 Teilnehmer beschränkt sein, um in der Live Schulung individuelle Fragen beantworten zu können.

Wenn Sie weitere Fragen zur Veranstaltung selbst haben oder zur Organisation, dann beantworten wir Ihnen diese gerne!

Weiter können Sie individuelle Inhalte vorschlagen, die vom Coach nach Möglichkeit in die Schulung eingebunden werden.

Dafür füllen Sie bitte das Anmeldeformular über unser Buchungssystem edoobox aus, schreiben eine Mail an info@rmgconsulting.de oder oder rufen einfach kurz durch: 0172 8268796.