

Attirer du trafic qualifié sur son site

Campagne Adwords



Google est le 1er
moteur de recherche



Positionner son site
dans les 1ers résultats



Vos concurrents ne
passent pas devant vous



Générer du trafic
qualifié



Maîtriser le budget de ses
campagnes



Mesurer le retour sur
investissement



Contextualiser ses
annonces



Cibler ses campagnes par
mots-clés / géographie

Dans le cadre de la campagne Adwords que vous souhaitez mener avec notre aide, nous aurions besoins de quelques informations pour établir la meilleure stratégie possible en fonction de vos besoins.

Quels sont vos objectifs ? :

- Faire connaître votre entreprise, vos offres, vos services auprès d'un public ciblé
- Vendre vos produits / services
(précisez quels produits/services vous souhaitez particulièrement mettre en avant)
.....
- Recevoir des demandes de devis de la part de vos visiteurs
- Récolter des données personnelles sur vos internautes
- Autres *(précisez)* :

A quels types de cibles s'adresse votre campagne ? :

- Des particuliers Des hommes
- Des professionnels Des femmes

A quels types de secteurs d'activité appartiennent vos cibles ?
.....
.....

Vos produits/services s'adressent-ils à des tranches d'âge en particulier ? *(Si oui, précisez)*
.....

Vos cibles se situent-elles sur des zones géographiques précises ? *(Si oui, précisez)*
.....
.....

L'étude des objectifs et des cibles est une étape importante dans la création de campagnes Adwords. En répondant le plus précisément possible à ce questionnaire, nous serons en mesure de vous proposer des solutions qui répondent à vos besoins, à vos objectifs.

Quels sont les mots clés principaux de votre activité ?

(Exemple : Pour une imprimerie, les mots clés seront : Flyers, affiches, impression, façonnage, sérigraphie, flocage, numérique, offset, imprimeur)

.....
.....
.....
.....

Quel type de campagne souhaitez-vous faire ?

- Campagne générale (liée à l'ensemble de l'entreprise, ses produits/services)
- Campagne ciblée (liée à 1 produit/service en particulier)

A quelle fréquence ?

- Ponctuellement (noël, saint-valentin, ...)

Précisez :

- Sur le long terme

Quels sont vos avantages pouvant être mis en avant dans votre campagne ?

(Exemple : le prix, paiement en plusieurs fois, livraison gratuite, devis gratuit, etc)

.....
.....
.....

**Quel budget mensuel souhaitez-vous allouer à votre campagne Adwords ?
(Approximatif)**

.....

Les avantages d'une campagne Adwords



Un moteur de recherche utilisé par de nombreux utilisateurs

Google est le moteur de recherche le plus utilisé dans le monde. Grâce à cela, votre campagne sera visible par de nombreux internautes.



Se positionner en 1ère place sur les résultats de recherche

En réalisant votre campagne Adwords, votre site Internet sera parmi les premiers résultats de recherche de Google.



Ne laissez pas vos concurrents vous passer devant

De nombreuses entreprises ont recours à Google Adwords et surement vos concurrents également. Vous aussi séduisez de nouveaux clients grâce à vos campagnes.



Générer du trafic qualifié

Avec une campagne ciblée, vous attirez uniquement des visiteurs intéressés par votre entreprise, vos offres et vos services.



Garder la maîtrise de son budget

Vous êtes seul maître du budget que vous allez allouer à une campagne. Ce budget peut être ajusté à tout moment. Ainsi, vous pouvez limiter vos dépenses ou augmenter votre budget en fonction du ROI. Le budget que vous allouez à votre campagne n'est consommé que lorsqu'un internaute clique sur votre annonce.



Mesurer le retour sur investissement

Avec Google Adwords, vous pouvez mesurer le ROI de vos campagnes grâce à des codes de suivi et de conversion. Visualisez si vos actions marketing sont rentables ou non.



Contextualiser ses annonces Google Adwords

Vos annonces sont visibles uniquement si des internautes effectuent des recherches en rapport avec vos annonces. Cela permet de ne pas agresser le client avec des annonces qui ne répondent pas à leur requête.



Un ciblage précis des campagnes

Ciblez précisément vos campagnes grâce à différents moyens :

Le ciblage par mots clé - Lorsque ces mots-clés sont tapés dans la barre de recherche de google, vos annonces apparaissent alors dans les résultats.

Le ciblage géographique - Vous avez la possibilité d'intégrer des villes, départements, régions, pays, dans lesquelles vos annonces seront visibles.