

La diffusion de vos annonces avec AdWords repose sur des mots-clés. Ils permettent de cibler l'audience appropriée et ainsi d'attirer des clients potentiels vers votre site Web. Mais comment choisir les bons mots clés pour votre activité ? Voici quelques outils à votre disposition.

## 1 Mots-clés composés de deux termes ou plus

Les mots clés composés de deux termes ou plus permettent d'être plus précis et de mieux répondre aux attentes des clients potentiels.

## 2 Mots-clés à exclure

Cette liste vous permet d'éviter la diffusion de vos annonces pour certains mots clés à faible potentiel commercial, comme les recherches incluant le mot "gratuit".

## 3 Générateur de mots clés

Le Générateur de mots clés vous propose des idées de mots clés à ajouter ou à exclure. Pour l'utiliser, accédez à l'onglet **Rapports et outils** de votre compte ou rendez-vous directement sur la page [adwords.google.fr/select/KeywordToolExternal](http://adwords.google.fr/select/KeywordToolExternal).

## Commencez par créer une liste de mots clés plus pertinents

Utilisez le tableau suivant pour créer une liste de mots clés pertinents.

Colonne A - <b>Votre offre</b>	Colonne B - <b>Autres détails</b>	Colonne C - <b>Mots clés à exclure</b>
Répertoriez les produits et services spécifiques proposés par votre entreprise ou les promotions spéciales que vous offrez.  <i>Conseil : Identifiez vos meilleures ventes ou vos offres les plus populaires et répertoriez-les séparément ci-dessous.</i>  <i>Exemple : pantalons yoga</i>	Décrivez vos produits, services ou promotions avec les mots que vos clients sont susceptibles d'utiliser lors de leurs recherches.  <i>Conseil : Utilisez quelques mots simples pour mettre en avant les principaux avantages de vos produits.</i>  <i>Exemple : roses, moulants, blancs</i>	Répertoriez les mots qui NE correspondent PAS aux produits et services proposés par votre entreprise.  <i>Conseil : Ne négligez pas les mots clés à exclure. Ils peuvent vous aider à économiser de l'argent en évitant la diffusion de vos annonces auprès d'internautes peu susceptibles d'effectuer des achats.</i>  <i>Exemple : gratuit, occasion</i>

## Combinez les mots des colonnes A et B...

Une fois que vos produits ou services sont répertoriés, ainsi que les informations supplémentaires les concernant, combinez les mots-clés de la colonne A et ceux de la colonne B pour créer des expressions pertinentes. Ensuite, utilisez la colonne C pour créer votre liste de mots clés à exclure.

### Exemple :

*Produit : pantalons de yoga*

Mots clés :

1. pantalons de yoga roses
2. pantalons de yoga pour femmes
3. pantalons de yoga blancs
4. pantalons corsaires de yoga
5. pantalons de yoga moulants
6. ...

Mots clés à exclure :

1. gratuit
2. occasion
3. grossesse
4. vente en gros

*Produit : sweats*

Mots clés :

1. sweats à fermeture éclair
2. sweats pour femmes
3. sweats pour hommes
4. sweat pull-over
5. sweats jaunes
6. ...

Mots clés à exclure :

1. future mariée
2. graffiti
3. école
4. personnaliser
5. personnalisables
6. vente en gros

### À vous de jouer...

*Product :*

Mots clés :

1.
2.
3.
4.
5.

Mots clés à exclure :

1.
2.
3.
4.
5.

## Comment choisir les bons mots-clés

se former  
avec Google™

Produit :

Mots clés :

1.
2.
3.
4.
5.

Mots clés à exclure :

1.
2.
3.
4.
5.

Produit :

Mots clés :

1.
2.
3.
4.
5.

Mots clés à exclure :

1.
2.
3.
4.
5.

**À vous de jouer. Pour mettre cet exercice en pratique,** connectez-vous à votre compte AdWords et actualisez vos mots clés en utilisant les listes que vous venez de créer.