

En consacrant seulement quelques minutes par semaine au suivi et à la gestion de vos mots clés, enchères et annonces AdWords, vous générerez davantage de clics et attirerez plus de clients. Vous n'aurez pas toujours besoin d'apporter des modifications, mais un suivi régulier de vos résultats constitue une première étape essentielle vers des annonces performantes.

Les principaux points à vérifier sont les suivants :

1 Mise à jour de vos mots clés

AdWords se base sur vos mots clés pour évaluer la pertinence de vos annonces pour les internautes. Plus vos mots clés sont pertinents, plus vos annonces ont de chance d'être diffusées auprès des internautes intéressés par vos produits ou services. Soyez donc attentif aux points suivants lorsque vous vérifiez vos mots clés :

1. Taux de clics (CTR)

Si votre CTR est inférieur à 1 %, vos mots clés sont peut-être trop précis ou trop génériques. N'hésitez pas à modifier ou supprimer les mots clés dont le CTR est faible.

2. Expressions contenant plusieurs mots

Une expression composée de deux ou trois mots permet d'être plus précis et de mieux répondre aux attentes des clients potentiels.

Par exemple : au lieu de "bottes", vous pouvez utiliser un mot clé plus pertinent comme "bottes en cuir".

3. Générateur de mots clés

Le Générateur de mots clés peut vous aider à trouver de nouveaux mots clés adaptés à vos produits ou services. Pour y accéder, rendez-vous à l'adresse adwords.google.com/select/KeywordToolExternal.

2 Gestion de vos enchères et de vos coûts

Surveillez vos enchères et votre budget pour vous assurer que vos annonces restent compétitives.

1. Investissez dans les mots clés les plus performants

Consacrez une partie plus importante de votre budget aux mots clés qui attirent davantage de clients sur votre site Web. Augmentez les enchères des mots clés les plus performants et réduisez-les pour les mots clés moins efficaces. Vous attirerez ainsi davantage de clients sans dépenser plus.

2. Assurez-vous que vos enchères restent compétitives

Vérifiez la position moyenne de vos mots clés. Si elle est inférieure à huit, il est possible que votre annonce n'apparaisse pas dans les résultats de recherche Google lorsqu'un internaute recherche ce mot ou cette expression. Par conséquent, l'annonce ne sera pas visible pour de nombreux clients potentiels. Pour améliorer la position de votre annonce, pensez à augmenter l'enchère du mot clé.

3. Améliorez la visibilité de vos annonces

Si votre budget est quasiment épuisé, mais que vous continuez d'enregistrer un trafic important sur votre site, envisagez d'augmenter le budget pour rester sur votre lancée.

3 Amélioration de vos annonces

Vérifiez vos annonces. Certaines d'entre elles sont-elles plus performantes que d'autres ? Vos offres ou promotions sont-elles toutes d'actualité ? Contiennent-elles une incitation à l'action ? Voici quelques conseils pour améliorer vos annonces.

1. Un titre accrocheur et pertinent

Soyez percutant, utilisez un titre court et simple décrivant parfaitement votre produit ou service et intégrant vos mots clés les plus importants.

Par exemple : chaussures en cuir

2. Un texte descriptif avec des mots clés

Pourquoi un internaute devrait-il choisir vos produits ou services plutôt que ceux de vos concurrents ? Mettez l'accent sur les points forts de vos produits ou services et pensez à inclure des mots clés pertinents.

Par exemple : large choix de couleurs

3. Une incitation à l'action convaincante

Invitez les internautes à acheter. Générez de l'activité sur votre site, grâce à une incitation à l'action de type "Achetez dès maintenant" ou des offres spéciales.

Par exemple : votre seconde paire à moitié prix