

Ontvang meer klikken en klanten met AdWords door elke week enkele minuten te besteden aan het controleren en beheren van uw zoekwoorden, biedingen en advertenties. U hoeft misschien niet elke week wijzigingen aan te brengen, maar het in de gaten houden van uw resultaten is de eerste stap naar succesvol adverteren.

Hier volgt een controlelijst om u op weg te helpen:

1 Uw zoekwoorden bijwerken

AdWords gebruikt uw zoekwoorden om te bepalen wie uw advertentie te zien krijgt. Hoe relevanter uw zoekwoorden, hoe groter de kans dat iemand die uw advertentie ziet, daadwerkelijk geïnteresseerd is in uw producten of services. Houd rekening met het volgende wanneer u uw zoekwoorden controleert:

1. **Klikfrequentie (CTR)**

Als uw CTR lager is dan 1 procent, zijn uw zoekwoorden mogelijk te algemeen of te specifiek. U kunt overwegen zoekwoorden met een lage CTR te bewerken of te verwijderen.

2. **Woordgroepen van twee of drie woorden**

Zoekwoorden die bestaan uit twee of meer woorden, zijn meestal specifieker en kunnen daarom beter aansluiten op het product of de service waarnaar een potentiële klant op zoek is.

'Bruine leren laarzen' is bijvoorbeeld een relevanter zoekwoord dan 'laarzen'.

3. **Hulpprogramma voor zoekwoorden**

Gebruik het Hulpprogramma voor zoekwoorden op adwords.google.nl/select/KeywordToolExternal om nieuwe zoekwoorden voor uw producten of services te vinden.

2 Uw biedingen en kosten beheren

Houd uw biedingen en budget in de gaten om ervoor te zorgen dat uw advertenties kunnen blijven concurreren.

1. **Investeer in goed presterende zoekwoorden**

Besteed een groter percentage van uw budget aan zoekwoorden die meer klanten naar uw website leiden. Verhoog biedingen voor uw best presterende zoekwoorden en verlaag biedingen voor zoekwoorden die minder goed presteren. Zo kunt u meer klanten aantrekken zonder meer te besteden.

2. **Zorg ervoor dat uw biedingen concurrerend zijn**

Controleer de gemiddelde positie van uw zoekwoorden. Als de gemiddelde positie lager dan positie acht is, wordt uw advertentie mogelijk niet weergegeven op de eerste pagina met zoekresultaten van Google wanneer iemand zoekt naar dat woord of die woordgroep. Er zijn dan niet veel potentiële klanten die de advertentie te zien krijgen. Als u de positie van uw advertentie wilt verhogen, kunt u overwegen een hoger zoekwoordbod op te geven.

3. **Vergroot de zichtbaarheid van uw advertenties**

Als uw budget bijna op is maar u veel verkeer op uw website ontvangt, kunt u overwegen uw budget te verhogen om het momentum vast te houden.

3 **Uw advertenties verbeteren**

Bekijk uw advertenties. Presteren bepaalde advertenties beter dan andere? Zijn alle aanbiedingen of promoties up-to-date? Heeft u een call-to-action opgenomen? Hier volgen enkele tips voor het verbeteren van uw advertenties.

1. **Aantrekkelijke, relevante kop**

Val op met een korte, eenvoudige kop die uw product of service beschrijft en uw belangrijkste zoekwoorden bevat.

Voorbeeld: Leren brogue schoenen

2. **Beschrijvende tekst met zoekwoorden**

Waarom zou iemand uw bedrijf moeten verkiezen boven alle andere? Richt u op de details waardoor potentiële klanten die op zoek zijn, juist uw product of service uitkiezen en vergeet niet om relevante zoekwoorden toe te voegen.

Voorbeeld: Groot aantal verschillende kleuren en stijlen

3. **Krachtige call-to-action**

Spoor bezoekers aan een aankoop te doen. Leid klanten naar uw site met een call-to-action zoals 'Bestel nu' of speciale aanbiedingen.

Voorbeeld: koop één paar schoenen en ontvang 50 procent korting op het tweede paar