eMBIS AKADEMIE FÜR ONLINE MARKETING

2-Tages-Seminar:

Google Ads (AdWords) Intensiv Seminar – holen Sie mehr aus Ihren Google Ads Kampagnen heraus

In unserem 2-tägigen Seminar mit Workshop-Charakter lernen Sie vom zertifizierten Google Ads Trainer und Fachbuchautor, wie Sie Ihre Google Ads Kampagnen (alt: "AdWords-Kampagnen") optimal vorbereiten, aufsetzen und optimieren. Außerdem erhalten Sie umfangreiche Tipps zur kontinuierlichen Pflege und Erfolgsmessung.

Seminarbeschreibung

Sie sollen zukünftige die Google Ads Kampagnen in Ihrem Unternehmen steuern und verwalten? Oder sind bereits für Google Ads Kampagnen zuständig und verfügen über grundlegende Erfahrungen? Komplexe Kampagnen werden von Ihnen oder mit Ihnen über eine Agentur gesteuert und bewertet? Laufende Google Ads Kampagnen sollen optimiert werden? Unser Intentsiv-Seminar hilft Ihnen mit wertvollem Experten-Wissen bei der Analyse, Optimierung und Steuerung Ihrer Google Ads Aktivitäten und bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Kenntnisse zu vertiefen. Sie erfahren alles über die aktuellen Google Ads Neuerungen sowie Tipps und Tricks aus der Praxis.

Lernen Sie von unserem zertifizierten Google Ads Trainer aus erster Hand, wie Sie Ihre Google Ads Kampagnen strategisch noch zielführender planen und optimieren – Feintuning von Kampagnen-, Anzeigen und Keyword-Einstellungen. Außerdem erläutern wir Ihnen ausführlich die wichtigsten Hintergründe zum Google-Qualitätsfaktor und erklären Ihnen, an welchen Schrauben Sie drehen können, um Ihr Budget noch zielgerichteter einzusetzen und den Qualitätsfaktor kontinuierlich zu verbessern. Wenn Sie Ihre Kampagnen nicht selbst betreuen, sondern über eine Agentur steuern, vermitteln wir Ihnen tiefgreifendes und praxisnahes Hintergrundwissen, um die erbrachte Dienstleistung hinterfragen und professionell beurteilen zu können.

Wertvolle Tipps für Ihren Praxisalltag:

Erfahren Sie, wie Sie mit den Google-Ads-Automatisierungsregeln Zeit sparen und deutlich effizienter arbeiten können. Noch leichter wird Ihre tägliche Kampagnen-Arbeit mit dem kostenlosen Google-Tool „Editor“ mit vielen zusätzlichen Funktionen für einen noch schnelleren und effizienteren Workflow. Für die perfekte Google Ads Kampagne auf mobilen Endgeräten erhalten Sie außerdem eine fundierte Einführung in die professionelle Nutzung von Anzeigenerweiterungen, das Steuern mobiler Kampagnen und die Umsetzung zielgruppenorientierter Display-Kampagnen bis hin zu erfolgreichen Re-Marketing-Strategien im Google Display-Netzwerk und der Google-Suche.

Erhalten Sie zudem exklusive Einblicke, wie Künstliche Intelligenz (KI) Ihre Google Ads-Strategie auf das nächste Level hebt. Optimieren Sie Ihre Kampagnen mit intelligenten Keyword-Vorschlägen und erstellen Sie Vorschläge für ansprechende und klickaktivierende Werbetexte. Nutzen Sie die Algorithmen von Google, um Gebote effizient zu steuern und Ihre Werbeziele zu erreichen. Wir erläutern Ihnen zudem, wie KI zukünftig bei der Text- und Bild-Erstellung noch größere Unterstützung im Ads-Konto bieten wird.

Abgerundet wird das Seminar mit einer ausführlichen Betrachtung der Themen Berichterstellung und Conversion Tracking sowie der Verknüpfung zu Google Analytics. Denn nur die sorgfältige Analyse Ihrer Google Ads Kampagne macht eine dauerhafte und nachhaltige Kampagnenoptimierung möglich.

Seminarziele

- Sie sind in der Lage, Ihre Kampagnen-, Anzeigen- und Keyword-Einstellungen zielführend zu planen und zu optimieren.
- Sie wissen, wie Sie den Google-Qualitätsfaktor beeinflussen und optimieren können.
- Sie sind in der Lage, unterschiedlichste Kampagnen für verschiedene Zwecke (Display-Werbung, YouTube-Werbung, mobile Werbung usw.) zu nutzen.
- Sie können Ihre Google Ads Kampagnen mit Re-Marketing und andere Strategien optimieren.
- Sie kennen hilfreiche Tipps zum effizienteren Bearbeiten von Kampagnen mit dem Google Ads Editor und ausgewählten Google-Ads-Automatisierungsregeln.
- Sie wissen, wie Sie Kampagnen zielorientiert auswerten und entsprechende Berichte erstellen.

Seminarinhalte – Agenda

Sinnvolle Kampagnen- und Anzeigen-Strukturen

- Einfache Kampagnenstrukturen
- Komplexe Kampagnenstrukturen
- Sinnvolle Gliederung von Kampagnen und Anzeigengruppen
- Feintuning von Kampagneneinstellungen
- Erläuterung der KI-Gebotsstrategien von Google
- Verwaltung mehrerer Konten mit dem Google Ads Verwaltungskonto
- Checkliste für Kampagneneinstellungen

KI nutzen

- Keyword-Recherche mit Hilfe von KI
- Klickaktivierende Anzeigentexte mit Hilfe von KI
- Vorschau auf zukünftige KI-Unterstützung bei Text- und Bild-Erstellung

Zielführende Keyword-Strategien

- Wichtige Informationen zur Planung einer Kampagne
- Prozesse zur Identifikation und Auswahl von Suchbegriffen
- Gebotsoptionen verstehen und gezielt nutzen
- Streuverluste durch auszuschließende Keywords vermeiden
- Tools für die professionelle Keyword-Recherche

Der Google-Qualitätsfaktor

- Komponenten des Qualitätsfaktors im Details verstehen
- Strategien zur Optimierung des Qualitätsfaktors
- Arbeiten mit dem Qualitätsfaktor: Relevanz verbessern, Leistung der Zielseite verbessern usw.

Mehr Aufmerksamkeit und besseren Qualitätsfaktor durch Anzeigenerweiterungen

- Sitelink-Erweiterungen
- Erweiterungen mit Zusatzinformationen
- Snippet-Erweiterungen
- Anruferweiterungen
- Standorterweiterungen
- Preiserweiterungen
- App-Erweiterungen
- Angebotserweiterungen
- Automatisierte Erweiterungen
- Neue Anzeigenerweiterungen

Mobile-Kampagnen

- Kampagnen-Ausrichtung auf Mobilgeräte
- Mobile-Gebote, -Anzeigen und -Anzeigenerweiterungen

Erfolge messbar machen: Conversion Tracking

- Ziele festlegen
- Conversion Tracking einrichten
- Google-Analytics-Verknüpfungen

Automatisierungsregeln nutzen

- Anlegen einer Regel, Aktionen definieren, Verwalten und ändern, Prüfmechanismen
- Automatisierung auf verschiedenen Ebenen
- Tücken in der Praxis
- Google Ads Skripts zur Automatisierung nutzen

Optimierung mit Google Ads Filtern

- Filter für Elemente, die sich negativ auf den Qualitätsfaktor auswirken
- Filter für Elemente mit unverhältnismäßig hohen Kosten
- Filter für unrentable Keywords

Berichte und Auswertungen

- Standard-Berichte nutzen
- Individuelle Berichte erstellen
- Berichte automatisieren

Das Google Display-Netzwerk und mehr

- Was ist das Google Display-Netzwerk (GDN)?
- Kampagnenstruktur im Google Display-Netzwerk
- Targeting-Kriterien versehen und gezielt nutzen
- Keywords und Placements analysieren und optimieren
- Reichweite und Bekanntheit aufbauen
- Zielgruppen definieren und Streuverluste vermeiden
- Zusammenspiel zwischen Display- und Google Ads Anzeigen

Re-Targeting-Kampagnen

- Strategische Ansätze für Re-Marketing
- Re-Targeting aktivieren, Zielgruppen definieren, Listen anlegen

Google-Shopping (PLA = Product Listing Ads) und PMax-Kampagnen

- Merchant Center Account anlegen
- Verknüpfung mit Google Ads
- Google Shopping steuern

Videokampagnen

- Das Prinzip von YouTube-Anzeigen und deren Potenziale
- Werbeformate: In-Stream-Anzeigen, In-Displayanzeigen

Landing-Page-Optimierung

- Einsatz von Landing Pages
- A/B-Tests

Effizientes Arbeiten: Der Google Ads Editor

- Vorteile durch das Arbeiten mit dem Google Ads Editor
- Der Google Ads Editor in der Praxis

Trainer

Guido Pelzer

Guido Pelzer ist ausgebildeter Informationsanalytiker sowie studierter Betriebswirt und Sportökonom. Beruflich beschäftigt er sich seit 2000 mit dem Thema Internetmarketing und hat quasi den Erfolgsweg von Google in Deutschland mitbegleitet. Er hatte damals einen der ersten Google Ads (alt: AdWords) Accounts in Deutschland.

Als Unternehmer hat Guido Pelzer sehr früh die Möglichkeiten der Suchmaschinenoptimierung (SEO) und der bezahlten Werbung in Google Ads (SEA) live getestet. Als zertifizierten Google Partner berät er heute viele KUMs und auch große Unternehmen.

Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, für die Suchmaschinenmarketing mit Google Ads ein fester Bestandteil ihrer täglichen Arbeit ist oder werden soll. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie selber mit Google Ads arbeiten oder eine Agentur steuern. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Thema verschaffen möchten.

Kosten

	Online-Seminar	Präsenzseminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 1180 Euro zzgl. MwSt.

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Termine** finden Sie hier:
https://www.embis.de/seminare/google-ads/#termine

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:
https://www.embis.de/seminare/google-ads/#anmeldung