

سایت خود را برای کمپین طوفانی گوگل ادوردز آماده کنید - دیجیاتو

واحد تبلیغات | دوشنبه، ۱۰ شهریور ۱۳۹۹

همانقدر که شما به فکر رشد کسب و کارتان هستید، رقبایان نیز هر روز برای بهتر شدن تلاش می‌کنند. در این زمان است که وقتی وبسایت خود را به تازگی راه اندازی می‌کنید خیال می‌کنید که در برابر وبسایت‌های رقیب شانسی نخواهید داشت. ما به شما کمک خواهیم کرد که در کمتر از یک ساعت لینک یک گوگل باشید.

تبلیغ در گوگل یک راه حل سریع و پربازده برای بیشتر دیده شدن توسط کاربران اینترنت و رسیدن به سود بیشتر از طریق سایت شما می‌باشد. بهینه سازی سایت در کنار استفاده از تبلیغات کلیکی دو روش توصیه شده توسط کارشناسان سئو است. کارشناسان سئو این اطمینان را به ما می‌دهند که سئو وبسایت اگر به روش اصولی و همگام با تولید محتوای ارزشمند انجام شود در بازه زمانی شش ماه تا یک سال می‌تواند شما را به صفحه اول گوگل برساند.

بهینه سازی سایت در اصل به این منظور انجام می‌شود که گوگل و ربات‌های خزنده‌اش بهتر و سریع‌تر بتوانند اطلاعات سایت شما را بخوانند. به بیانی ساده‌تر اگر شما سایت خود را برای موتورهای جستجو بهینه نکنید محتوای سایت شما توسط موتور جستجوگر گوگل به درستی درک نمی‌شود و این عاملی است که سایت شما را از رقبایان عقب نگه می‌دارد زیرا سایت شما در صفحه نتایج جستجو ظاهر نمی‌شود.

اما پروسه سئو و بهینه سازی سایت مستلزم سپری شدن زمان است و این نباید عاملی باشد تا شما فرصت‌های درآمدزایی را از دست بدهید. با استفاده از **تبلیغات در گوگل ادوردز** هر زمان که لازم باشد می‌توانید سایت خود را در کمتر از یک ساعت به صفحه اول گوگل برسانید و از فردای آن شاهد افزایش سوددهی سایت خود باشید.



آیا سایت شما برای راه اندازی تبلیغات گوگل ادوردز آماده است؟

زمانی که شما کمپین تبلیغات گوگل ادوردز راه اندازی می‌کنید دقیقاً به دنبال چه چیزی هستید؟ برای پاسخ به این سوال چند نکته را مدنظر داشته باشید. بسیاری از کمپین‌های تبلیغاتی بزرگ با هدف برندسازی و شناخته شدن توسط مخاطبان جدید ایجاد می‌شود و این کمپین ممکن است درآمد خاصی برای برند نداشته باشد. دسته‌ی دیگر کمپین‌ها صرفاً برای افزایش ورودی سایت انجام می‌شود و در این حالت فروشی هم صورت نمی‌گیرد.

اما دسته سوم کمپین‌ها ما که معمولاً کسب‌وکارهای کوچک برای آن هزینه و برنامه‌ریزی می‌کنند با هدف افزایش فروش اجرا می‌شود. بنابراین لازم است برای افزایش فروش از طریق تبلیغات اینترنتی بستر لازم را برای تبدیل کاربر به مشتری فراهم کنید.

صفحه محصولات را از هم تفکیک کنید

من به عنوان یک کاربر توقع دارم زمانی که بر روی لینک خرید کفش چرم کلیک می‌کنم وارد صفحه خرید کفش چرم شوم. بنابراین واضح است که اگر در صفحه باز شده با کفش آل استار روبرو شوم از سایت خارج شده و به دنبال لینک دیگری می‌روم.

بنابراین دسته بندی محصولات شما باید به درستی تعیین شده باشد و هر محصول صفحه خاص خودش را داشته باشد تا در هزینه‌های تبلیغات شما نیز صرفه جویی شود.

این یک نکته کلیدی در کاهش هزینه‌های تبلیغات کلیدی گوگل است که کارشناسان ما در تیم ادوردز نوین مارکتینگ بسیار بر آن تاکید دارند.

مراحل خرید را تست کنید

قبل از اجرای کمپین خود مراحل خرید را با دستگاه‌های مختلف چک کنید. در مراحل خرید کاربر را راهنمایی کنید. اگر برای ورود به درگاه پرداخت فیلتر شکن در دسترس است در سایت خود به کاربر اطلاع دهید که فیلتر شکن را خاموش کند. مطمئن شوید که پرداخت به درستی انجام می‌شود و پیغام پرداخت موفقیت آمیز به کاربران نمایش داده می‌شود. اطلاعات تماس خود را به درستی در سایت درج کنید تا در زمان اجرای کمپین اگر مشکلی پیش آمد به سرعت از طریق کاربران سایت مطلع شوید تا زمان و هزینه شما هدر نرود.

برای کاربران یک دلیل بیاورید که به شما اعتماد کنند

حالا که به واسطه خرید اینترنتی فرصت چانه زنی از خریداران سلب شده است بد نیست با مشتری مداری اینترنتی به فکر رضای روحی کاربرانتان باشید. با مشتری مداری اینترنتی به مشتریان خود امتیاز بدهید. به آن‌ها نشان دهید که شما فروشنده منصفی هستید و هوای مشتریان خود را دارید. گزینه‌هایی مانند ارسال رایگان، هدایای تبلیغاتی، کد تخفیف اولین خرید و افزایش اعتبار برای خریدهای بعدی از مواردی است که کاربران سایت را مجاب می‌کند که شما فروشنده مشتری مداری هستید. هر یک از این موارد لازم است قبل از انجام عملیات خرید و درست در صفحه فروش محصول به اطلاع کاربر برسد. پس با کاربرانتان صادق باشید و همه چیز را شفاف‌سازی کنید. این‌ها مواردی هستند که باعث می‌شوند در آینده کاربران سایت مجدداً برای خرید به سایت شما سر بزنند. حتی اگر تبلیغات کلیکی فعالی نداشته باشید.

در هر مرحله به کاربر بگویید باید چکار کند

کاربر را اسیر علایق و سلايق شخصی خود نکنید. از الگوی ذهنی کاربر پیروی کنید و در هر مرحله ساده و واضح به کاربر بگویید باید چه کار کند یا بر روی چه چیزی کلیک کند. مراحل خرید را تا حد امکان کوتاه کنید. توجه کنید که کاربران سایت شما با کمترین درگیری ذهنی باید خرید خود را تمام کنند. دکمه‌هایی مانند خرید، ارسال، دریافت و هر دکمه دیگری که می‌خواهید کاربر روی آن کلیک کند باید درست جلوی چشم مخاطب باشد و پیغام واضحی را انتقال دهد.

پاپ آپ را غیرفعال کنید

در زمان اجرای کمپین پاپ آپ را برای سایت خود غیرفعال کنید. باز شدن ناگهانی یک صفحه بزرگ در حین بازدید از سایت به جز ایجاد مزاحمت، سودی برای فروش شما نخواهد داشت. کاربران حوصله این قبیل پیغام‌ها را نداشته و آن را نخوانده می‌بندند یا کلاً از سایت خارج می‌شوند. این‌ها نکاتی هستند که در حین اجرای کمپین تبلیغاتی اگر به آن توجه داشته باشید بازدهی و

سود شما رشد چشمگیری خواهد داشت.
اگر برای راه اندازی کمپین تبلیغاتی خود نیاز به راهنمایی دارید می‌توانید از کارشناسان نوین
مارکتینگ در واحد ادوردز کمک بگیرید.

[دیجیاتو](#)