kod szkolenia: E-GAds / PL e-learning

# Google Ads – Skuteczne Kampanie - e-learning

Kurs pokazuje, jak samodzielnie zaplanować, skonfigurować i rozwijać kampanie reklamowe w Google Ads – od zrozumienia systemu aukcyjnego i struktury konta po dobór słów kluczowych, tworzenie reklam oraz analizę wyników. Jest przeznaczony dla osób rozpoczynających pracę z reklamą internetową, specjalistów marketingu, właścicieli firm i pracowników agencji, którzy chcą świadomie zarządzać budżetem reklamowym i trafniej docierać do odbiorców. Po ukończeniu kursu będziesz w stanie utworzyć pierwszą kampanię, dobrać jej ustawienia i formaty reklam, interpretować kluczowe wskaźniki oraz optymalizować działania na podstawie raportów i testów A/B.

## Odbiorcy szkolenia

- Osoby rozpoczynające pracę z Google Ads
- Specjaliści ds. marketingu i digital marketingu
- Właściciele firm samodzielnie prowadzący kampanie reklamowe
- Osoby odpowiedzialne za promocję produktów i usług w internecie
- Pracownicy agencji marketingowych rozwijający kompetencje w zakresie tworzenia i optymalizacji kampanii Google Ads

## Korzyści

- Zrozumiesz mechanizm Google Ads – wyjaśnisz działanie systemu aukcyjnego i czynniki wpływające na emisję oraz koszt reklam.
- Rozróżnisz rodzaje kampanii – dobierzesz odpowiedni typ kampanii do celu marketingowego i oczekiwanych rezultatów.
- Opanujesz strukturę konta – sprawnie poruszysz się po interfejsie Google Ads oraz uporządkujesz

kampanie, grupy reklam i reklamy.

- Dobierzesz słowa kluczowe – przeanalizujesz ich potencjał i zastosujesz typy dopasowań odpowiednie do intencji użytkowników.
- Ograniczysz nietrafne wyświetlenia – wykorzystasz wykluczające słowa kluczowe, aby zwiększyć trafność ruchu i efektywność budżetu.
- Utworzysz kampanię reklamową – skonfigurujesz jej cel, typ, budżet, kierowanie oraz najważniejsze ustawienia.
- Przygotujesz skuteczne reklamy – zbudujesz grupy reklam, opracujesz treści reklamowe i zastosujesz odpowiednie komponenty reklam.
- Zoptymalizujesz działania reklamowe – zinterpretujesz kluczowe wskaźniki, przeanalizujesz raporty i wykorzystasz eksperymenty do poprawy wyników kampanii.

## Program szkolenia

1. Wprowadzenie do Google Ads
   - Czym jest Google Ads i jak działa system aukcyjny?
   - Rodzaje kampanii: wyszukiwarka, sieć reklamowa, wideo i remarketing
   - Struktura konta: konto, cele, kampania, grupa reklam, reklama i słowo kluczowe
   - Omówienie interfejsu Google Ads
2. Zarządzanie słowami kluczowymi
   - Jak działa dopasowanie słów kluczowych: ścisłe, do wyrażenia i przybliżone
   - Planer słów kluczowych – wyszukiwanie i analiza
   - Wykluczające słowa kluczowe – po co i jak je stosować
   - Zadanie praktyczne
3. Tworzenie pierwszej kampanii
   - Wprowadzenie do tworzenia kampanii
   - Wybór celu kampanii
   - Wybór typu kampanii i podstawowych ustawień, w tym lokalizacji i języka
   - Tworzenie grup reklam
   - Tworzenie reklam tekstowych, graficznych i wideo
   - Dodawanie rozszerzeń reklam
4. Optymalizacja kampanii
   - Kluczowe wskaźniki efektywności: CTR, CPC, ROAS i współczynnik konwersji
   - Eksperymenty, w tym testy A/B w Google Ads
   - Analiza raportów i optymalizacja działań

## Oczekiwane przygotowanie uczestnika

- Nie musisz mieć wcześniejszego doświadczenia w prowadzeniu kampanii Google Ads.
- Potrafisz korzystać z komputera i przeglądarki internetowej.
- Znasz podstawowe pojęcia z zakresu marketingu internetowego.
- Masz dostęp do konta Google.
- Dostęp do konta Google Ads jest mile widziany, ale nie jest wymagany.

## Szkolenie obejmuje

- Dostęp do szkolenia przez 365 dni
- 80 min materiałów video
- 10 lekcjitekstowych
- Praktyczne omówienie tworzenia kampanii
- Ćwiczenie dotyczące słów kluczowych
- Materiały poświęcone analizie i optymalizacji kampanii

## Czas trwania

1 dni / 8 godzin

## Język

- e-learning: polski
- Materiały: polski