

Warsztaty Google Ads dla e-commerce (2 dni)



Naucz się skutecznej promocji sklepu internetowego w wyszukiwarce Google

Czas, cena i miejsce szkolenia

Warszawa – 24-25 kwietnia 2019 – 1397 zł netto

KUP BILET za 1185 zł +VAT (rabat 15%)

2 dni | 24-25 kwietnia | Poziom podstawowy + zaawansowany

O szkoleniu przeczytasz również na naszej stronie ppcefekt.pl.

Zastanawiasz się jak reklamować swój sklep internetowy w wyszukiwarce Google, aby Twój budżet reklamowy okazał się trafną inwestycją, a nie tylko kosztem?

Z reklamą w Google Ads jest pewien problem. Gwarantuje Ci ona tylko jedno – skuteczne wydanie Twojego dowolnego budżetu reklamowego. Jeżeli jednak prowadzisz biznes, to Twój cel jest nieco inny. Chcesz, aby każda złotówka wydana na reklamę została pomnożona przynajmniej kilku lub kilkunastokrotnie i zwróciła Ci się w postaci zwiększonej sprzedaży w Twoim sklepie internetowym. A to już znacznie trudniejsze zadanie, niż ustawienie prostej kampanii tekstowej na wyszukiwarce. Musisz wiedzieć, jak stworzyć plik produktowy z danymi do kampanii PLA, jak nim zarządzać i modyfikować parametry produktów w Merchant Center, aby ustawić potem odpowiednie stawki dla poszczególnych produktów w Google Ads i jak ustawić kampanię, aby uwzględniała zróżnicowany potencjał zakupowy różnych grup odbiorców.

A może w Twoim biznesie Google Ads w ogóle nie ma szans na generowanie efektywnej sprzedaży i nie ma sensu inwestować pieniędzy w ten kanał?

Jak to wszystko ogarnąć?

Odpowiedzią są...

Praktyczne warsztaty Google Ads dla e-commerce

Dla reklamodawców, którym zależy na efektywnej od pierwszej sekundy kampanii reklamowej dla sklepu internetowego przygotowaliśmy 2-dniowe warsztaty w całości poświęcone skutecznej reklamie w Google Ads.

Innowacyjny format szkolenia

Szkolenie będzie miało charakter warsztatowy, dlatego koniecznie musisz przyjechać ze swoim komputerem. Nie będziemy pokazywać podstawowych zagadnień, takich jak zakładanie konta, czy poruszanie się po interfejsie systemu Google Ads. Zakładam, że ten etap masz już za sobą. W miarę możliwości będę chciał, aby każdy z uczestników pracował na własnym koncie. Jednak nie to stanowi o innowacji.

Całe szkolenie zostanie nagrane bezpośrednio z ekranu trenera, w wysokiej rozdzielczości, ze wszystkimi szczegółami i komentarzami. Nawet tradycyjny flipboard zostanie zastąpiony cyfrowym odpowiednikiem, a wszystkie zapiski trafią do nagrania.

Co najlepsze, jako bonus dostaniesz ode mnie po szkoleniu bezterminowy dostęp do wszystkich nagrań zmontowanych do oglądania na platformie VOD.



Nagranie FHD ekranu trenera

Zakres szkolenia:

Dzień 1.

- Minimalne wymagania Google do prowadzenia kampanii produktowych
- Przygotowanie niezbędnej analityki internetowej, moduł e-commerce systemu Analytics
- Wdrożenie odpowiednich wtyczek analitycznych do sklepu internetowego na przykładzie WooCommerce
- Co jeszcze warto mierzyć w e-commerce (koszyk, telefony)
- Analiza skuteczności poszczególnych źródeł ruchu
- Co musisz wiedzieć o modelach atrybucji konwersji, konwersje bezpośrednie i wspomagane, czyli skąd się bierze sprzedaż
- Integracja Analytics – Google Ads, import danych o transakcjach do Google Ads
- Podstawowe wskaźniki efektywności kampanii, ROAS, Wartość Konwersji / Koszt.
- Podstawowe typy kampanii do wykorzystania w sklepie internetowym (PLA, DSA, TXT)
- Skąd wziąć dane do kampanii produktowej
- Import danych o produktach do Merchant Center
- Integracja Merchant Center z AdWords
- Ustawiamy podstawową kampanię produktową
- Ustawiamy podstawową kampanię reklam dynamicznych

Dzień 2.

1. Strategiczne podejście do budowy kampanii produktowej
2. Jak głęboko dzielić kampanię i jakimi kryteriami
3. Rozbudowa struktury kampanii z uwzględnieniem zróżnicowanych zapytań i wykorzystaniem priorytetów

4. Modele zarządzania stawkami w zależności od celu (CPA, ROAS eCPC)
5. Dobór stawek CPC w zależności od wartości produktów i marży
6. Wpływ stawek CPC na jakość zapytań i konwersję w sklepie.
7. Zarządzanie budżetem kampanii.
8. Segmentacja produktów pod kątem wartości za pomocą reguł w Merchant Center
9. Jakość pliku danych i dopasowanie do zapytań
10. Modyfikacja nazw produktów w oparciu o reguły Merchant Center i parametry produktów
11. Głęboka analiza wyszukiwanych haseł i budowa wykluczeń w kampaniach PLA i DSA
12. Budowa wartościowych grup odbiorców
13. Wykorzystanie list remarketingowych w kampaniach PLA i DSA
14. Kampanie remarketingowe w sieci reklamowej
15. Skuteczne kampanie display nastawione na budowę nowej marki
16. **HIT! Jak ustawić kampanię display, w której nie płacisz za kliknięcia, a tylko za konwersje.**

Czego się nauczysz?

- Jak przygotować środowisko Google do prowadzenia kampanii produktowych?
- Jak ocenić jakość ruchu z różnych źródeł, aby efektywnie alokować budżety reklamowe?
- Na czym polegają różnice w modelach atrybucji i jaki model będzie dobry dla Ciebie?
- Jak budować skuteczną strukturę kampanii tekstowych?
- Jak przygotować dane do kampanii produktowych?
- Jak zmodyfikować dane w Merchant Center, aby dopasować stawki CPC do wartości produktów?
- Jak optymalizować plik danych, aby uzyskać niższe koszty kliknięć i wyższą skuteczność?
- Jak zbudować wielopoziomą kampanię produktową, uwzględniającą zaangażowanie użytkowników w proces zakupowy?
- Jak zbudować efektywną kampanię reklam dynamicznych DSA?
- Jak wykorzystać remarketing w wyszukiwarce i w sieci reklamowej?
- Jak zarządzać budżetem kampanii.

Uzyskana wiedza pozwoli Ci uruchomić, analizować i optymalizować kampanie reklamowe dla Twojego sklepu internetowego w systemie Google Ads.

Dla kogo to szkolenie?

- Dla właścicieli sklepów internetowych
- Dla reklamodawców, którzy dopiero myślą lub niedawno zaczęli robić kampanie produktowe w swoim sklepie
- Dla reklamodawców, którzy chcą zdecydowanie podnieść efektywność swoich kampanii
- Wymagana jest podstawowa wiedza w zakresie obsługi systemów Google Ads i Google Analytics

Co dostaniesz w cenie szkolenia?

- 16 godzin praktycznego szkolenia (minus przerwy na kawę i lunch)
- Prezentację w PDF
- **NOWOŚĆ!** Dostęp do systemu VOD z pełnym zapisem wideo szkolenia z ekranu prowadzącego, więc praktycznie nie musisz robić żadnych zdjęć)
- Poczęstunek w przerwach kawowych
- Ciepły Lunch
- Certyfikat ukończenia szkolenia

2 trenerów

Duża część naszego szkolenia będzie miała formę praktyczną, polegającą na pracy na własnych komputerach. Dlatego warsztaty poprowadzi 2 certyfikowanych specjalistów Google Ads i Analytics, Mariusz Pryszczewski, praktyk z 7-letnim doświadczeniem oraz Edyta Polakowska, specjalistka Google Ads e-commerce z 4-letnią praktyką.



Mariusz zajmuje się budową i optymalizacją kampanii Google Ads od prawie 7 lat. Jego pasją jest analityka internetowa oraz automatyzacja zarządzania kampaniami reklamowymi. Mariusz jest autorem bardzo wielu artykułów dotyczących zarządzania kampaniami Google Ads opublikowanych na blogu [PPCefekt.pl](https://ppcefekt.pl). Przygotował również wiele poradników dostępnych na vod.mariuszpryszczewski.pl. Ma na swoim koncie dwa większe szkolenia dostępne w postaci nagrań wideo: [Google Ads Search Master](#) oraz opublikowane na platformie VOD oraz [AdWords Master e-commerce](#) przygotowane pod patronatem Instytutu Cyfrowego Marketingu. Poza tym Przeprowadził kilkanaście webinarów, w czasie których dzielił się ze słuchaczami swoją wiedzą.



Edyta od ponad 4 lat zajmuje się budową i optymalizacją kampanii Google Ads. Przez ten czas miała okazję zrealizować dziesiątki udanych kampanii PPC dla różnych branż, zarówno na rynki polskie, jak i zagraniczne. Jest uczestniczką wielu szkoleń z zakresu prowadzenia kampanii reklamowych w Internecie. Posiada wszystkie indywidualny certyfikat Google Ads. Od początku swojej kariery specjalizuje się w tematyce e-commerce i analityce internetowej. Swoje doświadczenie zdobywała współpracując głównie ze sklepami internetowymi, prowadząc dla nich kampanie Google Ads, jak i pomagając przy optymalizacji ścieżek zakupowych w tych sklepach.

KUP BILET za 1185 zł +VAT (rabat 15%)

2 dni | 24-25 kwietnia | Poziom podstawowy + zaawansowany

O szkoleniu przeczytasz również na naszej stronie ppcefekt.pl.

Do zobaczenia na żywo 😊