

谷歌Google搜索竞价广告推广步骤

产品名称	谷歌Google搜索竞价广告推广步骤
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

谷歌Google搜索竞价广告推广步骤

谷歌广告是[独立站引流](#)的最佳渠道之一，相较于社交媒体广告，谷歌广告会更加精-准，更加接近[销售](#)

漏斗底部，所以转化率方面会更加可观。但随着谷歌广告价格上涨，独立站卖家在广告投放方面，也需要更加上心，才能避免产生过高的推广成本。那么谷歌广告该如何开启投放呢？

Google搜索广告可让你同时将[产品](#)和服务作为搜索结果进行广告宣传。这类没有图片的广告由于提供了附加的广告附加信息，使得广告商可以显示更多内容，并有更多机会宣传潜在的[促销](#)活动和独特的销售点。

使用附加地址信息可以为购物者提供购物广告无法提供的信息，例如你的地理位置、营业时间等。

与购物广告不同，你可以通过对关键字出价来选择何时显示列表。根据你选择的关键字，你可以将目标人群定位为更接近买方旅程决定阶段的购物者，从而促成销售。

它们通常会在自然搜索结果的上方和下方显示，3个或4个组在一起，这也可能会因搜索而异。

谷歌推广步骤

(1) 准备好一个独立站

大多数用户是推广自己的网站，这就要求在做谷歌推广之前就要拥有一个完善的、真正意义上的外贸独立站。

网站的好坏决定着推广成效。

这里提醒一句，不要做本末倒置的事情，即——花重金砸广告，网站却是免费的或者随便找的便宜的模板[建站](#)。

(2) 开设谷歌推广 [账号](#)

先办法能登录谷歌网站，然后进入ads.google.com[注册](#)即可，按部就班，一步一步来。

(3) 建立广告系列

先建立广告系列，然后在广告系列下建立广告组。

谷歌广告后台的层级结构示意图

每日预算，投放区域，时间段，推广目标等设置均是在广告系列层级。

每次点击价格是在广告组层级。

(4) 添加[关键词](#)

一组广告建议添加一二十个关键词，如果关键词较多，建议按种类分类建组。

关键词的匹配种类有广泛、绝-对、词组、否定的形式，建议综合运用，可以提升转化率。

(5) 撰写广告语

每组广告建议撰写多个不同的广告语，[运营](#)一段时间后，根据数据进步去优化，改进转化率低的广告是长期工作。

尽量在广告语中添加号召性语句，以及凸显企业优势。

(6) 添加附加信息

适当的附加信息可以增大你广告的展示篇幅。彰显专-业与并提升点击率。

(7) [结算](#)

可以选择多种结算方式。起步阶段可以少充值，后面再陆续增加。

(8) 广告展示

你的广告已经正常展示在谷歌搜索结果页面以及谷歌合作伙伴网络。

(9) 分析

推广一段时间后，要根据已有的推广数据去分析，摒弃效果不佳的方案，灵活调整推广方案以发挥最大的推广效果。

(10) 持续优化

谷歌推广并非一蹴而就，需要长期持续优化，方能产生持续的、高效的推广回报率。

在广告投放后，您需要监控广告效果，并根据数据优化广告。您可以通过谷歌广告工具来查看广告展示次数、点击率、转化率和ROI等数据，以制定更好的广告策略。在优化广告时，您需要根据数据调整关键词、广告内容和出价等信息，以提高广告效果。

遵守广告政策和规定

为了保证广告的质量和有效性，谷歌广告平台有一系列的广告政策和规定。在创建广告时，您需要遵守这些政策和规定，否则您的广告可能会被禁用或暂停。因此，在创建广告之前，请务必仔细阅读谷歌广告的政策和规定，并确保您的广告符合相关要求。

总之，通过谷歌广告投放指南，您可以更好地制定广告策略、优化广告效果，并提高广告投放。