



Comment augmenter la rentabilité de vos campagnes Google AdWords

Description	Le numérique a pris une place importante dans les investissements publicitaires des entreprises. Certains experts disent même qu'une visite sur trois sur un site bien référencé provient des résultats de recherche commandités, c'est-à-dire de mots clés achetés. Mais alors, comment percer dans ce marché quand on sait que certains sont prêts à dépenser des sommes énormes? Cette formation vous permettra d'apprendre des techniques et pratiques exemplaires qui vous aideront à analyser vos activités pour ensuite identifier les stratégies ou tactiques qui vous permettront de vous distinguer et d'améliorer le résultat de vos campagnes avec Google AdWords.
Objectifs	Apprendre comment avoir de meilleurs résultats dans ses campagnes AdWords sur Google.
Approche pédagogique	Interactive et dynamique, le formateur mettra les participants en action tout au long de cette formation où transmission des connaissances et exercices pratiques seront privilégiés pour des acquis plus faciles et une mise en application rapide.
Éléments de contenu	<ul style="list-style-type: none">• Choix des mots clés<ul style="list-style-type: none">○ Volumes de recherche, pertinence, options de correspondance• Structure des campagnes<ul style="list-style-type: none">○ Sémantique, langue, géographie, types de produits ou services, rentabilité, marques○ Display et Search, comprendre les différences• Mettre en place rapidement une structure de compte saine<ul style="list-style-type: none">○ SKAG, XL, Adwords Editor• Optimisation continue<ul style="list-style-type: none">○ Codes de suivi, structure de compte, analyse de la rentabilité○ Optimisation sémantique, géographique, temporelle, selon le type d'appareils○ Automatismes de Google, logiciels d'optimisation et intelligence artificielle
Résultats attendus	À la fin de la formation, les participants auront vu et mis en pratique un ensemble de techniques qui leur permettront d'améliorer la rentabilité de leurs campagnes AdWords dans Google.

Clientèle cible	Toute personne responsable d'améliorer le retour des investissements publicitaires réalisés sur internet
Prérequis	Avoir déjà réalisé des campagnes AdWords (niveau intermédiaire)
Durée	7 heures
Formateur	Bachir Saouaf

*Pour en connaître davantage, communiquer avec Monsieur Frédéric Viossat -
Téléphone : 514-364-3320 poste 6234 - Courriel : frederic.viossat@clarendeau.qc.ca*