

# Google AdWords dla średniozaawansowanych



**Czas trwania:** 1 dzień

**Prowadzący:** Paweł Bilczyński – certyfikowany trener Google Adwords, Maciej Westerowski uczestnik programu Google Partners, trener Internetowych Rewolucji z Google

## Cel szkolenia:

- Nabycie umiejętności samodzielnego zbudowania i zarządzania kampaniami Google AdWords na większą skalę
- Nabycie umiejętności prowadzenia skutecznych działań w Sieci Reklamowej Google
- Nabycie umiejętności prowadzenia skutecznych kampanii dla e-commerce
- Planowane efekty i korzyści dla uczestników: Szkolenia AdWords

## Uczestnicy dowiedzą się:

- Jak budować i zarządzać dużymi kampaniami przy użyciu dostępnych narzędzi?
- Jak dzięki automatyzacji oszczędzić czas potrzebny na pracę z kampaniami?
- Jak mierzyć efekty kampanii o dużym zasięgu i jak wykorzystywać zebrane dane do podnoszenia ich skuteczności?
- Uczestnicy nabędą umiejętności:
- Samodzielnego zbudowania kampanii Google AdWords na większą skalę np. na potrzeby dużego sklepu internetowego
- Prowadzenia działań reklamowych w Sieci Reklamowej Google
- Sprawnego zarządzania wydatkami na kampanię
- Monitorowania działań konkurencji

## Uczestnicy otrzymają:

Google AdWords Link Bundle – zestaw linków do przydatnych narzędzi i źródeł wiedzy  
Bezpłatny audyt skuteczności swojej kampanii przeprowadzony przez Certyfikowanego Trenera Google AdWords.  
Kupon „Wydadaj 100 zł, a otrzymasz 250 zł” na kampanię Google AdWords dla nowych reklamodawców

## Program

1. Kiedy małe nie wystarcza – Google AdWords na większą skalę
  - a) Budowanie i zarządzanie dużymi kampaniami
  - b) Automatyzacja pracy z kampaniami
  - c) Sprawne zarządzanie budżetem kampanii
  - d) Wykorzystanie Google AdWords Editor i arkuszy kalkulacyjnych
2. Kolejne możliwości rozwoju kampanii
  - a) Reklama na smartfonach i urządzeniach mobilnych
  - b) Dotrzyj do odbiorców za pomocą obrazów
  - c) Wykorzystanie reklam video w kampanii
  - d) Jak trafić do odbiorców dzięki reklamie w Gmail
- e) 3. Rozwiązania dla branży e-commerce
  - a) Zmieni odwiedających w Klientów
4. Skuteczny remarketing
  - b) Nie daj o sobie zapomnieć
5. Monitorowanie działań konkurencji
6. Jeszcze dokładniejsze śledzenie efektów kampanii
  - a) Wybierz odpowiedni dla siebie model śledzenia konwersji
7. Kierunki rozwoju narzędzi reklamy internetowej
8. Jak odnaleźć się na rynku reklamy internetowej
  - b) Możliwe ścieżki kariery
  - c) Jak zdobywać i poszerzać wiedzę

