



Het nut van adverteren in Google

Google is de meest gebruikte zoekmachine in België, zowel bij particulieren als bij bedrijven. Het is dan ook niet makkelijk om uw website in het oog te doen springen. Met Google AdWords kunt u hem extra in de kijker zetten.

Onderzoek wees uit dat surfers tijdens een zoektocht op het internet meestal niet verder kijken dan de eerste twee resultatenpagina's van zoekmachines. De eerste plaatsen in de zoekresultaten zijn dus de place to be op het internet. Als uw website niet tot dit kranje behoort, kan u heel wat klanten aan uw neus voorbij zien gaan. Gelukkig bestaan er manieren om uw website bovenaan de zoekresultaten te krijgen.

Zo is er zoekmachine optimalisatie of SEO (Search Engine Optimization). Bij SEO komt het erop aan om zo hoog mogelijk te eindigen bij de 'gratis' of 'natuurlijke' zoekresultaten, aan de linkerkant van de resultatenpagina's. Daarvoor moet uw site zowel inhoudelijk als technisch zoekmachine vriendelijk zijn.

Maar het kan ook anders, zonder uw website binnenstebuiten te keren! Met zoekmachine adverteren of SEA (Search Engine Advertising) adverteert u in zoekmachines en verschijnen uw advertenties in de gekleurde balk bovenaan of in de rechterkolom van de zoekresultaten.

De grootste SEA provider is nog steeds zoekgigant Google, waarin geadverteerd kan worden met het programma Google AdWords.

Google AdWords in een notendop

Hoe werkt het?

U stelt een korte advertentie op die bestaat

uit een sprekende titel, twee lijntjes tekst en uiteraard het adres van uw website. Hierbij maakt u gebruik van trefwoorden die kenmerkend zijn voor uw producten of diensten. De bedoeling is dat — als een surfer zo'n trefwoord ingeeft in Google — uw advertentie tussen de gesponsorde links prijkt. Daarop kan de surfer dan doorklikken naar uw website.

“Een bedrijf dat met zijn website niet vindbaar is in de zoekmachines, bestaat eenvoudigweg niet.”

Prijskaartje

Vanzelfsprekend biedt Google deze service niet gratis aan. Wel betaalt u enkel als iemand daadwerkelijk doorklikt op uw advertentie en niet voor het weergeven van uw advertentie. Daarom spreekt men ook wel van pay-per-click advertenties (PPC). De 'Cost per Click' (CPC) is dan het vooraf bepaalde bedrag dat u aan Google betaalt telkens iemand op uw advertentie klikt.

Minder populaire trefwoorden gaan al over de toonbank voor 1 eurocent. Voor meer competitieve zoektermen schommelt de minimum prijs (CPC) rond 0,50 EUR of hoger. Hoe meer u echter biedt voor een bepaald trefwoord, hoe hoger uw advertentie zal verschijnen in de gesponsorde zoekresultaten. Als u de CPC te laag instelt, verschijnt de advertentie op een te lage positie of helemaal niet. Stelt u de prijs te hoog in dan kunnen de kosten al snel oplopen. Een goede AdWords campagne is dus een ware evenwichtsoefening.

Meer dan enkel bieden

De positie van uw advertentie in de lijst van gesponsorde resultaten wordt niet uitsluitend bepaald door de prijs die u betaalt per klik. Google hanteert ook een zogenaamde quality score. Deze waardering van de kwaliteit van uw advertentie wint steeds meer aan belang en is afhankelijk van het aantal clicks op de advertentie, de relevantie van de advertentietekst en de kwaliteit van de landingspagina. Dus: AdWords is meer dan enkel met geld over de brug komen. Hoe hoger uw kwaliteitsscore, hoe hoger uw advertentie zal staan tussen de gesponsorde links.

Voordelen van adverteren met AdWords

- **Meteen resultaat.** Met Google AdWords neemt u een blitse start. Uw advertenties verschijnen na het uitwerken van de campagne onmiddellijk online.
- **Beheersbaar budget.** U bepaalt zelf het maximum bedrag dat u dagelijks wilt besteden. U komt dus niet voor verrassingen te staan.
- **Doelgericht.** U adverteert precies wanneer men op zoek is naar wat u aanbiedt. Daarnaast kunt u uw advertenties ook richten op specifieke talen en geografische gebieden.
- **Meetbaar.** Te allen tijde kan u de resultaten van uw campagne op de voet volgen.
- **Prijs-rendement.** In vergelijking met andere advertentiemediën (bijvoorbeeld magazines, radio of tv) is online adverteren zeer rendabel.

Gevoeligheden van adverteren met AdWords

- **Geen duurzame methode.** Zodra u ophoudt met adverteren, neemt het verkeer naar uw website ook meteen af.
- **De populariteit van AdWords.** AdWords wordt steeds populairder, waardoor de kost per klik zeer hoog kan oplopen voor competitieve zoektermen en als de campagne niet goed wordt beheerd.
- **Tijdsintensief beheer.** Voor een goede AdWords campagne is een flinke dosis expertise nodig in combinatie met constante opvolging.

U wil reageren? Stuur een e-mail naar we.listen@cxonet.be

