

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir ses campagnes publicitaires sur Google Ads

Objectifs de la formation

- Expliquer le fonctionnement global de Google Ads
- Paramétrer ses campagnes en parfaite autonomie
- Assurer un suivi de ses actions et pouvoir réagir en conséquence
- Piloter son budget efficacement

Programme

Google Ads est l'outil publicitaire du moteur de recherche le plus utilisé au monde : Google. C'est un outil puissant, performant et largement utilisé dans le marketing digital pour optimiser la visibilité de son entreprise en ligne.

- 8,5 milliards de requêtes* par jour sur Google. C'est autant d'opportunités pour que votre offre soit découverte.
- 60% des voyageurs commencent leurs processus de planification de séjour en ligne : capter leur attention dès le départ est un réel enjeu pour se démarquer de la concurrence.
- Une efficacité de rendement prouvée avec en moyenne un retour sur investissement à hauteur de 8 Euros pour chaque euro dépensé.

Cependant, il s'agit d'un outil complexe à utiliser, demandant du temps et des connaissances spécifiques qu'il n'est pas toujours facile d'appréhender. L'utiliser sans compétences précises, c'est risquer de manquer son paramétrage et ne pas maîtriser son budget.

Néanmoins, il n'est pas non plus nécessaire d'être un expert pour en tirer parti efficacement. Une formation adaptée permet de disposer de leviers d'action opérationnels permettant de créer et paramétrer ses campagnes, suivre ses performances et piloter son budget de manière autonome.

Module 1 : L'outil Google Ads

- Le principe de base de la publicité en ligne
- Les enchères et la gestion du budget
- Choisir les mots clefs

Module 2 : Les typologies publicitaires existantes

- Les différentes typologies publicitaires existantes
- Focus sur le réseau de recherche
- Focus sur les annonces Display

Module 3 : Maîtriser le budget de ses campagnes

- Le suivi budgétaire dans Google Ads
- Ajuster son budget pour optimiser ses performances

Module 4 : Les campagnes Google Ads

- Les différentes étapes de paramétrage d'une campagne sur Google Ads
- Les points d'attention lors de la configuration d'une campagne
- Configurer sa première campagne

Module 5 : Suivi et ajustement

- Savoir piloter une campagne jusqu'au bout
- Mettre en place des indicateurs de suivi pertinents

Contenu :

- Mesurer la performance de ses campagnes
- Ajuster sa campagne en fonction des résultats de ses indicateurs
- Ajouter des balises pour augmenter l'efficacité de ses mesures

Module 6 : Evaluation de vos connaissances sur Google Ads

- Retours d'expérience
- Séance de Questions / Réponses
- Mini-certification Google Ads
- Exercices pratiques avec études de cas

Méthodes et supports

- Apports théoriques
- Etudes de cas
- Exercices pratiques
- Echanges d'expériences
- Supports ou ressources pédagogiques transmis aux stagiaires

Public

Chargé.e de communication, community manager, chargé.e de marketing, webmaster

Prérequis

Disposer d'un compte Google et d'un budget dédié à la publicité en ligne

Matériel nécessaire :

Disposer d'un ordinateur muni d'une caméra et d'une bonne connexion internet pour les classes virtuelles. L'usage d'un casque ou d'écouteurs est conseillé pour suivre la formation dans de bonnes conditions d'écoute et de concentration.

Informations complémentaires

Cette formation est animée par Yoann PINTURAUULT. Formateur / consultant spécialisé dans la communication digitale et la stratégie de commercialisation, Yoann a accompagné depuis 10 ans de nombreuses structures touristiques dans leur développement web.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Evaluation des acquis par l'intervenant en fonction des objectifs visés via un quizz et des exercices à l'issue de chaque module
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

Modalités d'évaluation (Post-Formation)



- Questionnaire de pré-formation en ligne

Durée

2,00 jour(s)

14:00 heures

