



[Google AdWords. Skuteczna kampania reklamowa w Internecie](#)

Najnowszą książkę Anastasii Holdren poświęconą popularnej platformie AdWords można spokojnie nazwać doskonałą instrukcją obsługi, zwłaszcza dla początkujących oraz średnio zaawansowanych. Jeżeli ktoś nigdy nie korzystał z AdWords, ale chciałby tylko nie wie, jak się do tego zabrać ta pozycja jest obowiązkowa do przeczytania. Patrząc i pisząc właśnie z perspektywy takiej osoby mogę z ręką na sercu polecić ją wszystkim, którzy szukają uporządkowanej i jasno opisanej wiedzy na temat prowadzenia kampanii za pomocą tego narzędzia Google.

Co ciekawego można znaleźć w książce?

Otóż autorka krok po kroku wprowadza czytelnika w stworzony przez Google świat reklamy płatnej. W pierwszym rozdziale dowiadujemy się co to w ogóle jest AdWords, do czego służy i jak działa. Pojawiają się również informacje dotyczące zakładania konta. Kolejne dwa rozdziały opisują strukturę konta oraz jego funkcje wraz z wyjaśnieniem do czego one nam mogą być potrzebne i jak z nich korzystać. W dalszej części dowiadujemy m.in. co to jest Wynika jakości, konwersja, jak dopasować słowa kluczowe, w jaki sposób stworzyć tekst reklam, jak ustalić stawki i budżet, jak działają aukcje i jak przebiega licytacja, czyli wszystko to co jest niezbędne żeby skonstruować dobrą kampanię. Na pewno pozowali to wielu osobom uniknąć błędów, które pewnie by popełnili gdyby zostali zdani sami na siebie. Zwłaszcza, że autorka całą swoją wiedzę przekazuje bardzo przystępnym językiem. I to jest ogromna zaleta. Kto z nas nie zna tego przykrego uczucia narastającej irytacji i frustracji, kiedy okazuje się, że książka która miała nam pomóc, nie tylko nie ułatwiła nam życia, ale wręcz przeciwnie sprawiła, że pojawiło się jeszcze więcej pytań i wątpliwości. Kto się nie zastanawiał po takiej lekturze z lekkim zmieszaniem: „to z książką jest coś nie tak, czy ze mną?”. Na szczęście po przeczytaniu tej pozycji takie refleksje nie powinny nas nawiedzać. Autorka dosłownie, jak dziecko prowadzi za rączkę swojego czytelnika i pokazuje co ma zrobić, co nacisnąć, na co uważać, czego unikać, a na co zwrócić uwagę podczas tworzenia swojej pierwszej (lub którejs z kolei) kampanii reklamowej w AdWords. I dla mnie jest to zdecydowanie plus. Sporo przykładów ilustrowanych

screenami pomaga zrozumieć mniej lub bardziej skomplikowane opcje AdWords. Dużą rolę spełnia tu również bardzo czytelna struktura i uporządkowanie zawartości książki, dzięki której przekazywana wiedza jest poukładana, a czytelnik nie gubi się. Każdy rozdział poświęcony jest innemu zagadnieniu, które autorka nie tylko stara się jak najlepiej wyjaśnić, ale również pokazać, czemu jest ono ważne. Czasami zwraca też uwagę na przeszkody, jakie możemy napotkać oraz wyjaśnia, jak możemy je pokonać lub ich uniknąć.

Chyba jednym z ciekawszych rozdziałów jest ten poświęcony aukcjom oraz Wynikowi jakości, czyli przybliżeniu co to właściwie jest, jak Google go oblicza, dlaczego jest tak ważny i jak go poprawić. Wiąże się to z kolejnymi, równie wyczerpująco wyjaśnionymi zagadnieniami dotyczącymi słów kluczowych oraz tworzeniu reklam. Autorka dokładnie mówi nam co robić, żeby stworzyć listę słów kluczowych i jak nimi później zarządzać. Jeżeli chodzi o tworzenie reklam, to oprócz technicznych porad i wytycznych możemy dowiedzieć się na przykład, jak dynamicznie wstawiać słowa kluczowe, dzięki czemu reklama będzie bardziej adekwatna do zapytania.

Po tych wszystkich pochwałach, ktoś powinien zapytać, czy książka ma jakieś wady? W końcu w tytule pojawiło się stwierdzenie „prawie wszystko”. Cóż, jak to się mówi nie ma rzeczy idealnych i do wszystkiego można się przyczepić. Do książki Stasi, jak to autor wprowadzenia pieszczotliwie nazywa autorkę pewnie też, chociaż w tym wypadku nie ma tego zbyt wiele. Może niektóre zagadnienia mogłyby być dokładniej opisane, np. pojęcie remarketingu, dla mnie zupełnie nowe czy sieci reklamowej, o której mogło pojawić się trochę więcej informacji. Oprócz tego rzeczczą, której chyba najbardziej mi brakowało to pokazanie rzeczywistego wykorzystania AdWords w kampaniach prawdziwych firm. Chodzi tu też o przedstawienie użycia tego narzędzia oraz jego przydatności z punktu widzenia/perspektywy różnych strategii marketingowych, oczywiście najlepiej na konkretnych przykładach. Myślę, że analiza kilku kampanii zarówno tych udanych, żeby zobaczyć jak robić to dobrze, jak i tych niekoniecznie zakończonych sukcesem, żeby wiedzieć, jak lepiej nie robić, byłaby dobrym uzupełnieniem książki. Zawsze jest warto podpatrzeć „jak to robią inni”, czasami może nam to pozwolić uniknąć pewnych błędów.

Mimo tych drobnych uwag końcowych, książkę uważam za najlepszą jak do tej pory pozycję poświęconą AdWords, niezbędną dla osób zaczynających dopiero przygodę z tą platformą. Na pewno pozwoli im zaoszczędzić czas i pieniądze, które straciliby dochodząc do tych wszystkich informacji samemu. A o to w końcu chodzi. Osoby znające już AdWords pewnie też coś ciekawego w niej znajdą, aczkolwiek im raczej mniej się przyda. Przypuszczam, że duża większość informacji w niej zawartych będzie już dla nich znana.

Google AdWords. Skuteczna kampania reklamowa w Internecie

Wpisany przez Kamila Żabik
niedziela, 25 listopada 2012 13:12

[Google AdWords. Skuteczna kampania reklamowa w Internecie](#)

[Wydawnictwo helion](#) - 2012/05