

Optimeringsopgave: GOOGLE SEARCH - MAGASIN HORSENS

Om kunden og opgaven

Google search kampagne for Magasin Horsens.

- Du er ansvarlig for at skabe konverteringer på to landingssider på websitet. Det drejer sig om en side for restauranterne og en for butikkerne.
- En konvertering er en besøgende, der har brugt mindst 30 sekunder på landingssiden.
- Det er butikernes og restauranternes ansvar at stå for selve salget. Magasin Horsens skal blot sørge for website trafik.
- Kunden skal sikre en ligelig fordeling af budget og trafik mellem restauranterne og butikkerne. Den ene må ikke favoriteres.

Hvilken annoncegruppe har præsteret bedst og hvorfor?

CTR	Gns. CPC
7,96%	kr 7,23
5,53%	kr 8,58

- Det har restauranter hvis vi sammenligner
- Derudover kan vi kigge på at restauranter også score højest ved konverteringer, prisen pr.

Konverteringer	Pris / konv.	Konv.rate
35,00	kr 33,87	21,34%
10,00	kr 79,76	10,75%

konvertering er lavest og raten er højest.

- Den har kostet mest fordi der har været mest aktivitet.

Hvilken annoncegruppe har den bedste CTR?

- Det har restauranterne, med en procentandel på 7,96%
- Jo højere, jo bedre.

Hvilke muligheder har vi for at øge CTR i en Google Search kampagne?

- Vi har mulighed for at lave ændringer på budskabet, fremhæve målgruppens pain point tydeligere, tilføje social proof eller tilføje en helt ny CTA.
- Sæt en højere spend på den, forbedre søgeord.
- SEO optimerer.
- Der kan også tilføjes en negativ søgeliste så man bliver vist der hvor det er mest relevant.

Hvor mange gange er en annonce i hver annoncegruppe blevet vist?

Kampagne	Annoncegruppe	Kampagnestatus	Annoncegruppetatus	Kampagnetype	Klik	Eksp.
Magasin Horsens	Restauranter	Aktiveret	Aktiveret	Søg	164	2060
Magasin Horsens	Butikker	Aktiveret	Aktiveret	Søg	93	1683

Fordelingen af budget og eksponering er ikke ligeligt imellem de to annoncegrupper. Hvad vil du foreslå kunden at gøre for at ændre det?

- Vi kan ikke styre hvad forbrugerne søger på, på google, så hvis man ønsker kontrol, kan man foreslå kunden at flytte en trafik kampagne ud på some eller tv.
- Jeg vil foreslå at flytte en smule af budgettet fra restauranter over til butikker, så der bliver brugt flere penge på butikkerne, da det er dem som halter mest efter.