

10 Fragen, die du  
dir stellen solltest,  
bevor du eine  
Google Ads  
Kampagne startest

- eine Checkliste



- Habe ich ein klares Ziel für meine Google Ads Kampagne, welches ich verfolge? Passt dieses Ziel mit meinen Unternehmensziele überein?
- Kenne ich meine Zielgruppe, auf die ich meine Kampagne ausrichten will?
- Hat meine Kampagne ein Start, sowie ein Enddatum?
- Habe ich ein Budget für meine Werbekampagne definiert?

- Habe ich das Gebiet, in dem ich meine Werbekampagne schalten will, geografisch eingeschränkt?  
(bspw. Region Thun)
- Weiss ich, nach welchen Stichworten mein potenzieller Kunde auf Google sucht, damit ich meine Kampagne danach ausrichten kann?
- Stimmt die Aussage meiner Werbeanzeige mit der Landing-Page, auf die ich die Personen schicke, überein?

- Habe ich mir überlegt, ob ich nur Suchmaschinenanzeigen aufschalten will oder ich mich vielleicht noch anderen Anzeigearten bedienen will? (Displaywerbung, etc.)
- Weiss ich, wie ich die Performance meiner Werbekampagne messen kann, um allenfalls Änderungen vorzunehmen?
- Habe ich genügend Zeit und das notwendige Wissen, um die Kampagne regelmässig zu analysieren und optimieren?

Konntest du all diese Fragen mit Ja beantworten und überall ein  setzen? Perfekt!

Bist du dir vielleicht bei einigen Punkten nicht ganz sicher oder brauchst Hilfe bei der Erstellung und Analyse deiner Google Ads Kampagne? Dann zögere nicht, uns zu kontaktieren. Wir helfen dir gerne weiter!