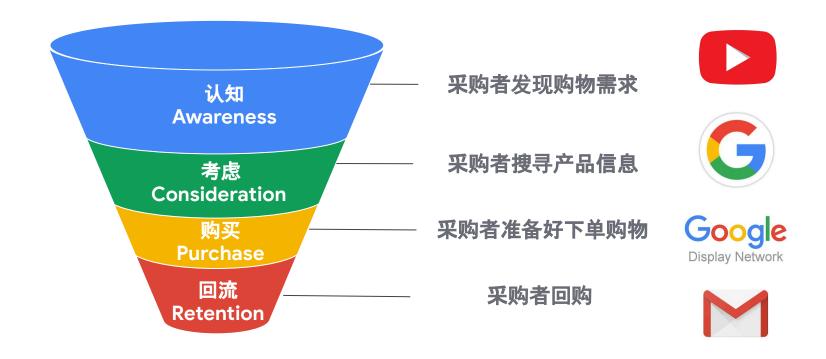
Google

谷歌主要营销产品及服务



多渠道入手, 谷歌广告生态体系助力采购全过程



谷歌营销产品矩阵

Search 捜索广告



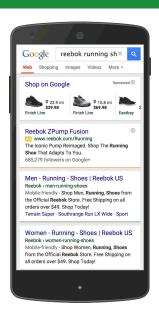
YouTube 视频广告



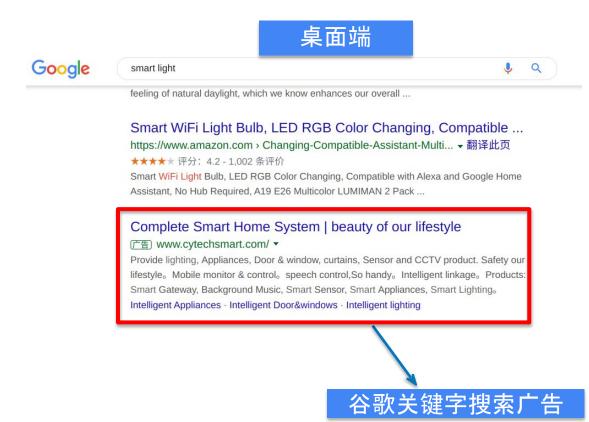
Display 展示广告

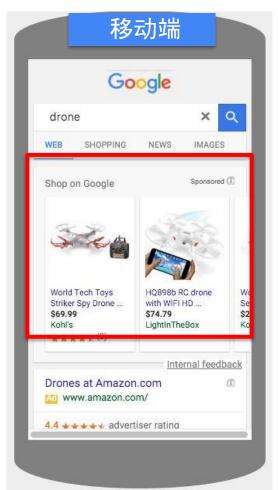


Shopping 购物广告



A: 谷歌搜索广告

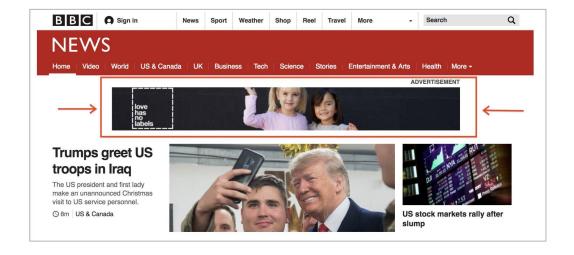


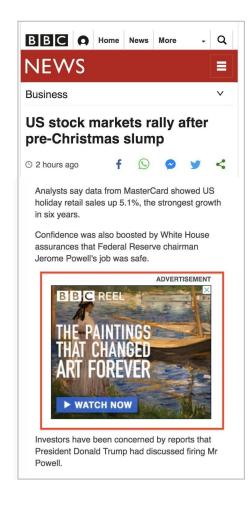


Proprietary

B: 谷歌展示广告 Display Network (GDN)

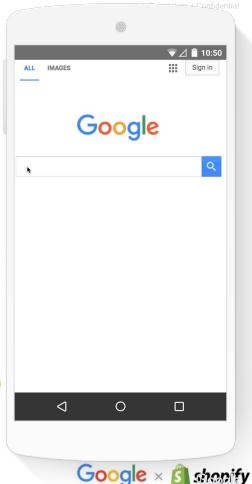
谷歌的作的网站有超过90%的网民覆盖率,通过精准定位在合适的网站上精准投给你的销售对象,加深客户对你产品的印象,促成询盘和交易





C: Google 购物广告 - 电商重器





D: Youtube 视频广告

利用合适的广告格式来达到生意目标





费

转化率 ◀

谷歌广告排名的主要影响因素





广告评级 Ad Rank



■ 出价 ■ Bid



质量得分 Quality Score



附加信息 Ad Ext.

广告相关性

您的广告与用户搜索 意图的匹配程度 落地页体验

对于点击您的广告 的用户来说, 您的着 陆页的相关性及实 用性如何 预期点击率

您的广告展示时获得 点击的可能性。

谷歌如何帮助外贸企业从0到1建立自己的线上渠道

Step1	Step 2	Step 3
外贸独立站	市场调研及营销方案制定	进行线上营销推广
 整理产品资料、图片 模版建站、服务商建站 谷歌建站(B2B) 	 市场/品类调研 用户行为调研 订营销目标及方案(预算、 主投产品&市场、关键词 等) 	广告账户开户广告搭建及优化投入推广

你的官网能积累大量有价值的客户数据



访问客户数据

- 访问来源
- 地理位置
- 兴趣习惯
- 年龄收入等



网站搜索

- 客户搜索的关键字
- 发现客户购买意图



网页内轨迹

- 浏览页面
- 停留时间
- 跳出率
- 用户具体点击位置



网页内容互动

- 观看视频
- 下载文档
- 点击网站广告
- 点击小工具

对商家的价值

找到客户画像, 对症下药

发现购买意图, 调整产品

分析布局架构, 改进购买流程、图片、按钮位置

发现客户兴趣,深入互动,加强联系

Google