

Online Zichtbaarheid

Google Ads leadgeneratie

Met Google Ads werken we aan meer aanvragen van potentiële klanten die passen bij jouw bedrijf. In dit document lees je hoe we de campagnes voorbereiden, wat je tijdens de eerste weken kunt verwachten en hoe we daarna verder groeien.

01 Jouw doelen en zoekwoorden

We beginnen met een gesprek over je bedrijf, je aanbod en de klanten die je wilt bereiken. Samen bepalen we wat voor jou een waardevolle lead is: bijvoorbeeld een offerteaanvraag, een telefoongesprek of een afspraak. Ook bespreken we welke diensten en regio's prioriteit hebben.

Daarna doen we zoekwoordenonderzoek. We onderzoeken welke zoekopdrachten aansluiten op jouw aanbod en op de intentie om contact op te nemen. Dit vormt de basis voor de campagnes, advertenties en pagina's waar bezoekers terechtkomen.

02 Je website klaar voor Google Ads

Voordat we advertenties starten, nemen we je website onder de loep. We bekijken of bezoekers snel begrijpen wat je aanbiedt en gemakkelijk een aanvraag kunnen doen. De benodigde aanpassingen stemmen we met je af en voeren we uit.

- **Tracking:** we richten het meten van de afgesproken contactacties in en testen of aanvragen goed worden geregistreerd, met aandacht voor de cookie-instellingen.
- **Inhoud en SEO-basis:** we verbeteren waar nodig teksten, paginatitels en structuur, zodat de pagina's aansluiten op de gekozen zoekwoorden en je aanbod duidelijk uitleggen.
- **Gebruiksgemak:** we controleren onder meer de mobiele weergave, laadsnelheid, formulieren en contactknoppen.

Daarna richten we de campagnes in en schrijven we advertenties die passen bij je aanbod en de gewenste leads.

03 Starten en leren

Na de lancering hanteren we een eerste leer- en testperiode van **ongeveer drie weken**, met een **startbudget van minimaal €20 per dag** voor advertenties.

In deze periode verzamelen we gegevens over zoekopdrachten, klikken en aanvragen. We volgen de campagnes en sturen bij waar nodig. Jouw terugkoppeling over de binnengekomen leads helpt ons te beoordelen of we de juiste mensen bereiken.

De drie weken zijn ons eerste evaluatiemoment. Hoe snel we voldoende inzicht krijgen, hangt onder meer af van het aantal bezoekers en aanvragen. Soms is meer tijd nodig voordat we verantwoord kunnen opschalen.

04 Optimaliseren en opschalen

Na de startperiode bespreken we de resultaten en de kwaliteit van de leads. We kijken welke zoekwoorden en advertenties relevante aanvragen opleveren en wat een aanvraag gemiddeld kost.

Als de resultaten daar aanleiding toe geven, verhogen we het advertentiebudget in overleg met jou. Zo werken we stapsgewijs aan meer leads, terwijl we de kosten en kwaliteit blijven volgen. Ook na het opschalen blijven we de campagnes verbeteren.

05 Vaste vergoeding en advertentiebudget

Voor onze dienstverlening betaal je een **vaste vergoeding van €400 per maand**. Daarnaast is er een apart advertentiebudget voor Google Ads. In de startperiode bedraagt dit minimaal €20 per dag; een eventuele verhoging stemmen we vooraf met je af.

De maandelijkse vergoeding en het advertentiebudget zijn twee afzonderlijke bedragen. Zo is duidelijk welk bedrag bestemd is voor onze dienstverlening en welk bedrag voor het inkopen van advertenties.

06 Elke maand inzicht in de resultaten

Je ontvangt iedere maand een rapport met de resultaten. Daarin laten we zien hoeveel advertentiebudget is besteed, hoeveel gemeten leads de campagnes hebben opgeleverd en wat de gemiddelde kosten per lead zijn.

We lichten toe wat opvalt, welke aanpassingen we hebben gedaan en waar we de komende maand aan werken. Jouw feedback over de kwaliteit van de aanvragen nemen we mee in de beoordeling en de verdere optimalisatie.

Vragen over dit document?

Deniz Elderenbos, eigenaar zuydbyte
06 57 36 79 16 · info@zuydbyte.nl
zuydbyte.nl

ZuydByte

ZuydByte is een handelsnaam van Elderenbos Media
KvK 67636659 · Btw NL002350644B74
Mauritslaan 49, 6129 EL Urmond