

Een checklist ter voorbereiding op de feestdagen

Lees onze praktische tips op g.co/GoogleBP voor meer informatie over Shopping-campagnes en planningstips voor de feestdagen voor Zoeken en Shopping.

Houd rekening met pieken en dalen tijdens de feestdagen

- 1. Reserveer meer budget voor dagen waarop uw historische vertoningspercentage lager is, maar het retailzoekvolume of het vertoningspercentage van uw concurrent hoger is.
Waarom: *Consumenten zijn minder trouw aan merken dan vroeger, dus zorg dat uw producten klaarstaan wanneer ze die zoeken.*
- 2. Stel een dagbudget en KPI-doelen op en stel waarschuwingen in zodat u niet te snel of te langzaam door uw budget gaat.
Waarom: *Zoekopdrachten tijdens de feestdagen kunnen onvoorspelbaar zijn, dus houd overal rekening mee.*

Versnel uw betalingsproces voor mobiel

- 3. Zorg dat uw mobiele site binnen twee seconden wordt geladen.
Waarom: *Kopers vinden snelle sites betrouwbaarder en zullen uw site verlaten als het allemaal te lang duurt.*
- 4. Maak conversies op uw productpagina's makkelijker door interstitial-advertenties te vermijden, eenvoudige dropdown-menu's te gebruiken en de productprijs en de knop 'Toevoegen aan winkelwagentje' boven de vouw te plaatsen.
Waarom: *Sluit de koop voordat de kooplust van de consument verdwijnt.*
- 5. Voeg Chrome-tags voor automatisch aanvullen toe om het betalingsproces 30% sneller te laten verlopen.
Waarom: *Formulieren invullen op een mobiel is niet makkelijk. Help kopers deze stap over te slaan.*

Schakel realtime biedingen in met Verbeterde CPC

- 6. Gebruik eCPC en stem uw maximale CPC-bod af op de gebruikerscontext en veilingdynamiek.
Waarom: *U kunt de maximale CPC-bieding handmatig blijven beheren en tegen dezelfde kosten tot wel 7% meer conversies of verkopen genereren.*

Converteer meer geschikte klanten met Shopping-remarketinglijsten

- 7. Werk met gebruiksgegevens van uw site en stem biedingen af op uw doelgroep.
Waarom: *Gebruik bodmodifiers voor doelgroepen om kopers terug te winnen die uw site hebben bezocht of de aankoop hebben afgebroken.*

Laat kopers weten dat uw producten in de buurt verkrijgbaar zijn

- 8. Als u een lokale feed heeft, kunt u advertenties met informatie over de winkelvoorraad inschakelen in uw instellingen voor Shopping-campagnes.
Waarom: *Advertenties met informatie over de winkelvoorraad hebben hetzelfde conversiepercentage als mobiel met het bijkomende voordeel dat klanten naar uw fysieke winkels worden doorverwezen.*