



Incrementa le tue vendite con GOOGLE SHOPPING

Cos'è Google Shopping?

Gli annunci Shopping pongono i tuoi prodotti di fronte ai milioni di acquirenti che cercano i prodotti che offri su Google.com. Google mostrerà ai clienti una loro immagine, il loro prezzo e il nome del tuo negozio. I clienti che cliccheranno sul tuo annuncio verranno direttamente indirizzati al tuo sito web dove possono comprare il prodotto che gli interessa. Per creare un annuncio Shopping, avrai bisogno di avere l'account AdWords connesso all'account Merchant Center.

Google Shopping è una soluzione pubblicitaria unica

1

Una migliore percentuale di clic (CTR): annunci Shopping costituiscono un formato attraente e coinvolgente con un CTR più alto degli annunci standard.

2

L'aumento della qualità e del tasso di conversione: fornisce agli acquirenti le informazioni come l'immagine del prodotto, il prezzo e il nome del negozio prima che ci clicchino sopra, grazie a ciò sono più informati e più propensi all'acquisto.

3

Targeting facile - non c'è bisogno di parole chiave: Google seleziona automaticamente i prodotti più rilevanti da mostrare dal tuo Merchant Center account, nel momento in cui un utente inserisce una ricerca correlata.

X2

Annunci Shopping tendono ad avere il CTR 2 volte più alto che un annuncio di testo standard sulla stessa posizione per le stesse ricerche.

+7%

Più conversioni con CPC ottimizzato in funzione

+10%

La conversione cresce insieme agli elenchi per il remarketing di Shopping

-35%

CPA diminuisce insieme all'utilizzo degli elenchi per il remarketing

In più, gli annunci Shopping spesso vengono visualizzati in risposta alle ricerche per cui i commercianti al momento non mostrano nessun annuncio di testo, il che vuol dire che la tecnologia di product targeting gli consente di accedere a un grande numero di ricerche lunghe, precedentemente incatturabili

Come funziona Google Shopping?



///
Gli utenti cercano un tuo prodotto su Google Search



///
Gli annunci Shopping appaiono in alto a destra dei risultati di ricerca



///
L'utente clicca sull'offerta ed atterra direttamente sulla pagina di prodotto



///
Il cliente compra un prodotto sul sito del commerciante

Come creare una campagna Shopping perfetta?

1

[Creare account Google Merchant Center](#) e [imparare come gestirlo](#)

E' uno strumento che ti aiuta a caricare i dati del tuo negozio e sui tuoi prodotti su Google. Questi dati saranno visibili negli annunci shopping.

2

[Caricare il feed di dati con i tuoi prodotti](#) e [rivendicare il tuo sito](#)

Questo feed di dati conterrà i prezzi, le immagini, la marca, accessibilità e altre caratteristiche dei prodotti. Rivendica il tuo sito per iniziare a fare pubblicità.

3

[Collegare il Merchant Center con l'account AdWords e creare la prima campagna shopping](#)

Verifica il tuo feed di dati in Merchant Center e imposta la tua offerta e il budget all'interno di interfaccia di AdWords.

[Provalo sul tuo account](#) con la guida passo dopo passo o leggi [questo articolo](#)

#Tip: Usa i CPC ottimizzati e gli elenchi per il Remarketing per fare leva sulle tue conversioni

1

1. **Usa la versione di test gratuita e a rischio zero:** [Utilizza il tuo elenco per il remarketing](#) per tutte le campagne Shopping esistenti con +0% dell'aggiustamento dell'offerta
2. **Analizza i risultati** e [imposta l'aggiustamento delle offerte](#)
3. **Goditi i risultati!**



2

Attiva il [costo per clic ottimizzato](#) in impostazioni di campagna



Usa la nostra [checklist](#) per ottimizzazione per creare una campagna Shopping perfetta!
+ [l'articolo sulla configurazione](#) di campagne Shopping

Una storia di successo

1. Remarketing per Shopping

[Ulmart \(Юлмарт\)](#) ha utilizzato un elenco shopping per il remarketing per incrementare le vendite at the same return on investment

2. Mobile Vincente

Orvis si è concentrato sull'esperienza utente di mobile per migliorare sia le visite online che in negozio fisico:

- Ha incrementato le offerte PLA del 50% nelle campagne migliori
- Ha espanso la presenza degli annunci mobile per assicurarsi che gli annunci di testo e PLA apparissero per le ricerche simili

Risultati chiave

+13%

Le vendite Google Shopping sono incrementate con il CPA stabile in un solo mese

13%

Le conversioni PLA sono incrementate per il mobile con lo stesso CPA che per il desktop e il tablet

266%

Così è incrementato il tasso di mobile