

netspirits.

Fragenkatalog

Google-

Ads-

Audit

Dein Wegweiser durch das Google-Ads-Labyrinth

Die folgenden Fragen sollen dir dabei helfen, Antworten auf die wichtigsten Fragen für deinen Google-Ads-Audit zu sammeln. Das bildet die Basis für die nachgelagerte Google-Ads-Optimierung.

Definition der SEA- & Google-Ads-Ziele

- Welche Ziele verfolgt der SEA-Kanal insgesamt?
- Welche Ziele werden pro Kampagnen erzielt?

Ist das Conversion-Tracking optimal eingerichtet?

- Welche Ziele werden getrackt?
- Wie wird getrackt? (Analytics, Google Ads, Google Tag Manager)
- Sind die Conversion-Einstellungen stringent?
- Wird ein geeignetes Attributionsmodell verwendet?
- Funktionieren alle Tags?

Struktur des Werbekontos: Konto- & Kampagnenstruktur

- Ist der Aufbau klar und nachvollziehbar?
- Werden alle relevanten Themenbereiche abgedeckt?
- Wird der gesamte Marketing-Funnel bedient?
- Sind die Anzeigengruppen logisch strukturiert?
- Wird Retargeting betrieben?

Welche Einstellungen sollten geprüft werden?

- Kontoeinstellungen
- Alle Kontozugriffe aktuell?
- Alternative Zahlungsinformationen hinterlegt?
- Automatische Anzeigenvorschläge deaktiviert?
- Kampagneneinstellungen

- Welche Netzwerke sind ausgewählt?
- Spracheinstellungen korrekt?
- Standorte vollständig?
- Geräteanpassungen aktuell?

Ist dein Targeting bereits professionell eingerichtet?

- Sind in allen Kampagnen Zielgruppen hinterlegt?
- Werden kaufbereite Zielgruppen verwendet?
- Ist die Remarketing-Liste differenziert? (z. B. nicht nur alle Nutzer 30 Tage)
- Wer genau bildet die Zielgruppe und sind die Kampagnen darauf ausgerichtet?

Keywords

- Gibt es Duplikate?
- Werden auszuschließende Keywords verwendet? In Listen hinterlegt?
- Welche Keyword-Optionen werden berücksichtigt? Sind diese sinnvoll?
- Sind die Keywords logisch in Anzeigengruppen hinterlegt?
- Ist die Keyword-Dichte angebracht?
- Wurden Keyword-URLs hinterlegt?
- Haben Keywords eigene CPC-Gebote?

Anzeigenrelevanz

- Werden die Keywords in den Anzeigen aufgegriffen?
- Sind die Qualitätsfaktoren gut?
- Passt die Landing Page zur Anzeige?
- Existieren genug Anzeigenvariationen pro Anzeigengruppe?
- Neue Anzeigenformate vorhanden?
- Sind relevante Anzeigenerweiterungen zugeordnet?
- Weisen die Anzeigen Calls to Action auf?

Performance

- Wie hoch ist der Anteil an Impressionen oder Positionierung der Kampagnen?
- Sind Budgets eingeschränkt?
- Befinden sich Klick- und Conversion-Raten im normalen Bereich?
- Haben sich die Marktbegleiter verändert?
- Sind klare Ziele hinsichtlich CPA oder Kosten-Umsatz-Relation etc. vorhanden?
- Sind Saisonalitäten erkennbar?
- Gibt es Gewinner/Ausreißer in den Kampagnen und Anzeigengruppen?
- Analyse der vergangenen Monate im Vorjahresvergleich
- Welche Potenziale sind erkennbar?

Automatisierung

- Werden responsive Anzeigen verwendet?
- Werden automatische Gebotsstrategien zielgerichtet eingesetzt?
- Wurden Skripte hinterlegt?
- Sind automatische Regeln aktiv?

Hast du Fragen zum Google-Ads-Audit beziehungsweise deiner Google-Ads-Optimierung?

Hier findest du weitere hilfreiche Tipps:

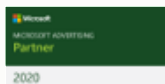
<https://www.netspirits.de/blog/google-ads-audit>

Könnten wir weiterhelfen? Noch Fragen?

Jederzeit für euch da:

Ruft an: 02216400 570

Mailt uns: info@netspirits.de



FACEBOOK



netspirits.