

Hiệu quả: Bạn chỉ phải trả tiền khi có KH click vào quảng cáo.

Đúng đối tượng: Bạn có thể giới hạn hiển thị quảng cáo (Việt Nam, Tiếng Việt, theo giờ).

Linh hoạt: Bạn có thể thay đổi ngân sách, quảng cáo và từ khóa bất kỳ lúc nào.

Nhà tài trợ nên đặt mục tiêu nào cho [quảng cáo Google Adwords](#) - Quảng cáo google?

Chi phí của **Google Adwords** được tính dựa vào Số lượng click x Giá đấu thầu từ khóa.

Với mỗi mức ngân sách quý khách có thể chọn lựa các mục tiêu sau:

1/ Tối đa click chuột: Quảng cáo sẽ thường xuyên xuất hiện trên vị trí cao (top 1, 2, 3) để thu hút KH click chuột vào

2/ Tối đa hiển thị: Từ khóa được đấu thầu với mức phí thấp nhất (vị trí quảng cáo sẽ thấp) để hiển thị lâu nhất có thể ứng với mức ngân sách đề ra.

sẽ tư vấn cho KH tìm từ khóa, thiết kế câu quảng cáo, xác định thời gian quảng cáo để có mức Chi phí tối ưu nhất.

Một số câu hỏi thường gặp:

Google tính chi phí của từ khóa như thế nào? Chi phí dành cho mỗi Từ khóa sẽ được Google đưa ra đấu giá giữa những nhà tài trợ (thường vào lúc 9h30 sáng giờ Việt Nam). Và Ai trả giá cao nhất thì sẽ được đứng đầu. Google không công bố mức đấu giá của các nhà tài trợ, nên chỉ có thể dựa vào mức giá Trung Bình để đưa ra chiến lược giá cho từ khóa một cách hợp lý.

Chi phí phải trả cho mỗi lượt khách hàng click vào quảng cáo phụ thuộc gì ?

Chi phí trả cho mỗi lượt click vào quảng cáo phụ thuộc chủ yếu vào điểm chất lượng (Quality Score). Điểm chất lượng cao chứng tỏ quảng cáo của bạn tốt, và chi phí phải trả cho mỗi lượt Click vào quảng cáo sẽ thấp.

Lượt click vào Quảng cáo sẽ chia ra làm Lượt click hợp lệ và không hợp lệ:

Lượt Click hợp lệ: Cùng một máy tính và địa chỉ IP. Khách hàng click vào quảng cáo 100 lượt cũng chỉ tính là 1 lượt Click hợp lệ. Google chỉ tính 1 phí 1 lượt click hợp lệ.

Lượt Click không hợp lệ: trong 100 lượt click trên thì có 99 lượt còn lại là không hợp lệ. Google sẽ không tính phí. Vì thế bạn sẽ không phải lo việc có người cố tình Click nhiều lần vào quảng cáo của mình.

Vị trí của quảng cáo của bạn:

- Phụ thuộc vào câu quảng cáo, từ khóa quảng cáo. Nên cần lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ có uy tín và kinh nghiệm để tư vấn cho bạn.
- Phụ thuộc vào ngân sách. Nếu bạn muốn luôn đứng ở vị trí đầu tiên thì bạn phải trả nhiều tiền hơn các đối thủ của mình.

Ngọn Hải Đăng sẽ thiết kế câu quảng cáo ấn tượng, thu hút để Khách hàng tiềm năng sẽ Click vào quảng cáo và đồng thời sao cho Google đánh giá điểm chất lượng của quảng cáo đạt mức cao nhất.

Làm sao để biết số tiền **Quảng cáo Google Adwords** còn hay hết? Có khá nhiều KH băn khoăn về vấn đề này. xin được giải thích như sau:

Với mỗi ngân sách quảng cáo, **Ngọn Hải Đăng** sẽ chia ra số tiền dành cho Quảng cáo cho 30 ngày (1 tháng), để tính số tiền dành cho 1 ngày.

Ví dụ: Gói cước 200\$ (20% dành cho phí quản lý) sẽ còn 160\$ cho quảng cáo tương ứng Chi phí quảng cáo dành cho 1 ngày sẽ là 5,33\$ ~ 112.000. Hàng ngày chúng tôi sẽ đấu giá từ khóa, cài đặt mức phí khi khách hàng click vào quảng cáo ứng với mức chi phí 5,33 \$/ ngày.

Cuối mỗi chiến dịch quảng cáo **Ngọn Hải Đăng** sẽ thống kê số tiền còn dư nếu có và sẽ tăng thêm số ngày quảng cáo tương ứng với số tiền còn dư đó.

Ví dụ:

Với gói 200\$ nếu cuối chiến dịch **quảng cáo**, Ngân sách quảng cáo vẫn còn dư 10\$ thì chúng tôi sẽ thông báo cho quý khách và sẽ tăng thêm thời gian quảng cáo cho quý khách đến khi hết số tiền 10\$ đó - tính bằng số lượt click vào quảng cáo.