

MediaZ

BÙNG NỔ DOANH SỐ VỚI GOOGLE ADS

Nhà xuất bản Thế giới

LỜI NÓI ĐẦU

Không phải tự nhiên câu nói vui truyền miệng “Dân ta phải biết sử ta, cái gì không biết thì tra Google” được giới trẻ truyền tai nhau nhiều đến như vậy. Và cũng không hẳn quá nâng tầm Google khi nói đây là cuốn “từ điển bách khoa toàn thư số” của nhân loại bởi kho kiến thức khổng lồ được chứa đựng trong nền tảng này. Ý thức được vai trò của mình đối với mọi người, Google đã luôn phát triển từng ngày và không ngừng nạp thêm nhiều thông tin vào hệ thống kho lưu trữ của mình để mang lại những trải nghiệm tốt nhất cho người sử dụng.

Thực tế, khi được yêu cầu tìm kiếm thông tin, hầu hết người Việt Nam có xu hướng tìm đến Google đầu tiên, với một ý niệm rằng mọi đáp án của bất kỳ câu hỏi nào đều có trên kho dữ liệu khổng lồ này. Và đúng là như vậy! Khi nhận được một truy vấn cụ thể từ người dùng, hệ thống của Google sẽ tổng hợp dữ liệu với các thuật toán phân tích kết hợp trí tuệ nhân tạo để hiển thị câu trả lời mang tính chính xác cao nhất.

Nếu trước đây, Google chỉ là nơi để mọi người tìm kiếm thông tin, thì ngày nay bạn hoàn toàn có thể thực hiện kinh doanh trên nền tảng này. Là nhà quảng cáo, bạn sẽ thật sai lầm nếu bỏ lỡ các hình thức quảng cáo của Google mang tên **Google Ads**. Đây là chương trình quảng cáo trực tuyến của Google cho phép người dùng mua những vị trí quảng cáo bằng văn bản,

danh sách sản phẩm, hình ảnh hoặc nội dung video tại các kết quả tìm kiếm hoặc trang web do Google cung cấp để tạo và thực hiện chiến dịch quảng bá sản phẩm của mình.

Khi sử dụng các loại hình quảng cáo của Google Ads, bạn sẽ dễ dàng thu hút được đúng đối tượng vào thời điểm họ cần bạn nhất, tiết kiệm chi phí quảng cáo với hiệu suất tối đa, quảng cáo được thực hiện một cách đơn giản, nhanh chóng và chính xác. Bên cạnh đó, bạn hoàn toàn có thể điều chỉnh chiến dịch quảng cáo của mình bất cứ lúc nào để cải thiện hiệu suất của chúng.

Theo một thống kê đầu năm 2018, Google nắm giữ hơn 90% thị phần tìm kiếm trên web, trên ứng dụng và trên các thiết bị di động. Và cho dù người dùng thực hiện truy vấn thông tin ở bất kỳ nơi nào, chúng cũng sẽ có một phần nào đó liên quan trực tiếp đến Google, bởi chiến lược của họ chính là đồng hành cùng người dùng trên toàn thế giới. Do vậy, khi bạn thực hiện quảng cáo với Google Ads, bạn sẽ luôn có khối lượng người truy vấn rất lớn, tiếp cận khối lượng lớn khách hàng tiềm năng và tăng cường tối đa khả năng nhận diện thương hiệu.

Hiểu rõ được điều này, MediaZ xin trân trọng ra mắt ấn phẩm sách **"Bùng nổ doanh số với Google Ads"** với những nội dung đi từ cơ bản cho đến nâng cao về chương trình quảng cáo trực tuyến Google Ads. Cuốn sách này sẽ cực kỳ phù hợp dành cho những người mới bắt tay vào quảng cáo trực tuyến với Google Ads, bao gồm những hướng dẫn cụ thể từ cách thiết lập tài khoản, cách tạo chiến dịch quảng cáo, cách đo lường và tối ưu hiệu suất quảng cáo của mình. Hy vọng cuốn sách sẽ là người bạn đồng hành trên bước đường chinh phục thành công của bạn!

Chúc bạn có những trải nghiệm thú vị cùng cuốn sách!

CUỐN SÁCH NÀY MANG LẠI CHO BẠN ĐIỀU GÌ?

Tiếp nối thành công của cuốn Google Shopping, MediaZ tiếp tục ra mắt độc giả cuốn sách thứ hai về Google - ***Bùng nổ doanh số với Google Ads*** hứa hẹn sẽ mang đến cho độc giả một kho kiến thức cụ thể và chi tiết về hình thức quảng cáo trực tuyến mang lại hiệu quả cao cho nhà quảng cáo.

Như thường lệ, phần đầu tiên của cuốn sách sẽ cung cấp cho bạn một cái nhìn tổng quan nhất về hình thức quảng cáo này. Thông qua phần này, bạn sẽ hiểu thế nào là Google Ads, nó là gì, nó mang lại lợi ích gì cho những nhà quảng cáo như bạn. Bên cạnh đó, phần thứ nhất của cuốn sách sẽ giúp bạn làm quen với hình thức quảng cáo này bằng cách cung cấp cho bạn những chính sách cũng như nguyên tắc hoạt động của nó, nhằm hạn chế tối đa những sai lầm không mong muốn trong quá trình triển khai chiến dịch quảng cáo.

Tiếp theo, phần thứ hai của cuốn sách sẽ giới thiệu cho bạn về cách thức hoạt động của Google Ads. Phần này gồm có ba chương:

- Chương đầu tiên sẽ giới thiệu cho bạn về ngân sách và giá thầu của chiến dịch quảng cáo. Đọc xong chương này, bạn sẽ biết được cách sử dụng ngân sách quảng cáo như thế nào và với mục tiêu chính của doanh nghiệp

bạn khi sử dụng quảng cáo Google Ads thì chiến lược giá thầu nào sẽ phù hợp và mang lại hiệu suất cao nhất cho bạn.

- Nếu thực hiện quảng cáo, bạn sẽ nhắm đến lớp đối tượng nào? Bạn đang có những đối tượng nào trong phạm vi của chính mình? Bạn cần làm gì với từng đối tượng khách hàng để họ nhớ đến bạn và sử dụng sản phẩm, dịch vụ của mình? Tất cả sẽ được giải đáp trong chương hai của phần này.

- Chương cuối cùng của phần hai sẽ giúp bạn theo dõi chuyển đổi trong chiến dịch quảng cáo của mình. Đây là nội dung hết sức quan trọng, thông qua nó, bạn sẽ biết được chiến dịch quảng cáo của mình đang hoạt động như thế nào. Từ đó, bạn sẽ đưa ra phương pháp để cải thiện hiệu suất cũng như chuyển đổi của chiến dịch quảng cáo mình đang thực hiện.

Phần thứ ba của cuốn sách sẽ cung cấp cho bạn những thông tin về các hình thức quảng cáo cụ thể của Google Ads, đó là: Quảng cáo tìm kiếm, Quảng cáo Mạng hiển thị, Quảng cáo Mua sắm, Quảng cáo Video và Quảng cáo Gmail. Mỗi loại hình quảng cáo sẽ giúp bạn thực hiện những mục tiêu quảng cáo khác nhau, và thông qua phần này, bạn sẽ biết hình thức quảng cáo nào sẽ là phù hợp nhất với mình.

Và cuối cùng, phần thứ tư của cuốn sách này hướng bạn tới một tầm mới, Google Smart Marketing. Với phần này, bạn sẽ hiểu một cách tổng quan về Google Smart Marketing, cách thức triển khai chiến dịch, đo lường chiến dịch và các mô hình phân bổ quảng cáo.

Hãy khám phá thế giới của Google Ads cùng MediaZ nhé!

MỤC LỤC

PHẦN I TỔNG QUAN VỀ GOOGLE ADS

CHƯƠNG 1: GOOGLE ADS LÀ GÌ?.....	19
1. Google Ads là gì?.....	20
2. Lợi ích của Google Ads.....	20
3. Google Ads phù hợp với ai?.....	24
4. Google Ads khác gì với SEO.....	25
CHƯƠNG 2: LÀM QUEN VỚI GOOGLE ADS.....	31
1. Nguyên tắc quảng cáo của Google.....	31
2. Chính sách của Google Ads.....	34
3. Tạo tài khoản Google Ads.....	42
4. Cấu phần của tài khoản Google Ads.....	48
5. Tổ chức chiến dịch quảng cáo.....	52

PHẦN II

CÁCH THỨC HOẠT ĐỘNG CỦA GOOGLE ADS

CHƯƠNG 1: NGÂN SÁCH VÀ GIÁ THẦU TRONG CHIẾN DỊCH QUẢNG CÁO.....	59
1. Ngân sách quảng cáo	60
2. Đặt giá thầu cho chiến dịch quảng cáo (Bidding).....	67
CHƯƠNG 2: CHIẾN LƯỢC VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI TƯỢNG.....	93
1. Đối tượng nhân khẩu học.....	94
2. Đối tượng chung sở thích.....	96
3. Đối tượng trong thị trường.....	97
4. Đối tượng tùy chỉnh.....	99
5. Đối tượng tương tự.....	101
6. Đối tượng tiếp thị lại	106
7. Đối tượng tùy chỉnh có gì khác so với các loại đối tượng khác.....	109
CHƯƠNG 3: THEO DÕI CHUYỂN ĐỔI (CONVERSION TRACKING).....	113
1. Tại sao nên sử dụng theo dõi chuyển đổi với Google Ads?.....	114
2. Hiểu hơn về chuyển đổi.....	114
3. Nên theo dõi chuyển đổi của loại hành động nào?.....	115

PHẦN III

CÁC HÌNH THỨC GOOGLE ADS CƠ BẢN

CHƯƠNG 1: GOOGLE SEARCH.....	129
1. Chiến dịch quảng cáo Google Search là gì?	130
2. Cách thức hoạt động của Quảng cáo Tìm kiếm.....	131
3. Các định dạng của quảng cáo Tìm kiếm	137
4. Chiến lược giá thầu	145
5. Cách thiết lập quảng cáo Tìm kiếm.....	146
CHƯƠNG 2: QUẢNG CÁO GOOGLE DISPLAY NETWORK	151
1. Tìm hiểu về quảng cáo trên Mạng hiển thị	151
2. Cách thức hoạt động.....	153
3. Các định dạng quảng cáo GDN.....	154
4. Chiến lược giá thầu	163
5. Chiến dịch hiển thị thông minh	164
CHƯƠNG 3: QUẢNG CÁO GOOGLE SHOPPING	169
1. Hiểu về quảng cáo Google Shopping	169
2. Cách thức hoạt động của quảng cáo Mua sắm.....	170
3. Chiến lược giá thầu	172
4. Cách thiết lập quảng cáo Mua sắm	173

CHƯƠNG 4: QUẢNG CÁO VIDEO	177
1. Các định dạng của quảng cáo Video.....	177
2. Chiến lược giá thầu	181
3. Cách thiết lập quảng cáo Video	181
CHƯƠNG 5: QUẢNG CÁO GMAIL.....	185
1. Cách quảng cáo Gmail hoạt động.....	185
2. Thiết lập quảng cáo Gmail	186

PHẦN IV GOOGLE SMART MARKETING

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ GOOGLE SMART MARKETING.....	191
1. Hiểu hơn về Smart Marketing	191
2. Bài toán giải quyết bằng Google Smart Marketing.....	192
3. Lợi ích của việc sử dụng Google Smart Marketing	193
4. Nền tảng xây dựng và định hướng áp dụng Smart Marketing	195
CHƯƠNG 2: TRIỂN KHAI CHIẾN DỊCH GOOGLE SMART MARKETING.....	199
1. Đường đến với Google Smart Marketing.....	199
2. Các thiết lập để thành công với đối tượng.....	200
CHƯƠNG 3: CHIẾN LƯỢC VÀ TẬP KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG	205
1. Chiến lược sử dụng đối tượng.....	205

2. Phương pháp áp dụng và tối ưu hóa cho đối tượng	209
3. Nhắm mục tiêu cho chiến dịch và nhóm quảng cáo	209
4. Lựa chọn đấu thầu thông minh cho chiến dịch	212
5. Phân tích, đo lường chiến dịch đấu thầu thông minh	217
 CHƯƠNG 4: CÁC MÔ HÌNH PHÂN BỐ QUẢNG CÁO TRONG GOOGLE SMART MARKETING.....	 223
1. Các mô hình phân bổ.....	224
2. Tác động của mô hình đến chuyển đổi.....	230
 CHƯƠNG 5: ĐO LƯỜNG NÂNG CAO.....	 233
1. Nền móng cho đo lường.....	233
2. Cách thức đo lường.....	234

PHẦN I

TỔNG QUAN VỀ GOOGLE ADS

Không thể phủ nhận vai trò mạnh mẽ của Google Ads trong việc tìm kiếm và tiếp cận khách hàng tiềm năng, đưa họ đến chuyển đổi mua hàng cho nhiều cá nhân, doanh nghiệp trong thời gian vừa qua. Bạn có thể tiếp cận khách hàng khi họ tìm kiếm bạn trên công cụ Google Search, bạn có thể tiếp thị bám đuổi bằng Google Display Network, quảng cáo video với YouTube hay bán hàng bằng công cụ vừa ra mắt thị trường cuối năm 2018 - Google Shopping.

Cùng tìm hiểu rõ hơn về Google Ads là gì nhé!

Chương 1:

GOOGLE ADS LÀ GÌ?

Nhắc đến Google, người ta thường nghĩ ngay đến “một cuốn từ điển bách khoa số” của nhân loại, bởi đây là nơi lưu trữ lượng thông tin khổng lồ, bất kể khi nào bạn muốn, bất kể lĩnh vực nào bạn đang quan tâm, bạn đều có thể tìm thấy thông tin liên quan tại đây.

Nếu bạn đang là một nhà quản lý kinh doanh, chắc hẳn bạn luôn muốn sản phẩm, cũng như doanh nghiệp của mình được nhiều người biết đến. Một trong những cách quảng bá doanh nghiệp thành công nhất hiện nay chính là hình thức quảng bá trực tuyến. Theo thống kê, trung bình mỗi ngày, mỗi người dùng khoảng 3-5 tiếng của mình để hoạt động trên các trang mạng xã hội và tìm kiếm các thông tin liên quan trực tuyến. Việc quảng cáo trên Google có thể giúp bạn thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng đến với doanh nghiệp của mình.

Google được coi là điểm chuẩn cho các nhà quảng cáo và nhà cung cấp thông tin trên toàn thế giới. Trong thực tế, từ quan điểm đánh giá của mọi người - khi họ có thể nhận được những thông tin mỗi ngày đến từ bất kỳ nơi

nào trên thế giới - Google là thương hiệu đáng tin cậy nhất trên các trang mạng xã hội. Và Google Ads chính là dịch vụ phù hợp dành cho những nhà quảng cáo như bạn.

1. Google Ads là gì?

Google Ads là chương trình quảng cáo trực tuyến của Google cho phép người dùng mua những vị trí quảng cáo bằng văn bản, danh sách sản phẩm, hình ảnh hoặc nội dung video tại các kết quả tìm kiếm hoặc trang web do Google cung cấp để tạo và thực hiện chiến dịch quảng cáo sản phẩm của mình. Google Ads được Google ra mắt năm 2002, với tên ban đầu là AdWords - đây là một chương trình tự phục vụ nhằm tạo các chiến dịch quảng cáo trực tuyến bao gồm quảng cáo hiển thị, quảng cáo trên điện thoại di động, quảng cáo video cũng như quảng cáo bằng văn bản thuần túy, và nó cũng là dịch vụ mang lại doanh thu chính cho Google. Đến tháng 7 năm 2018, AdWords được Google đổi tên chính thức là Google Ads.

Khi sử dụng quảng cáo Google Ads để quảng bá sản phẩm trực tuyến, bạn có thể lựa chọn mức ngân sách cho việc chạy quảng cáo hàng ngày, tùy chỉnh vị trí hoặc website mà bạn muốn hiển thị quảng cáo. Bên cạnh đó, bạn cũng có thể đo lường hiệu quả, tác dụng của nó. Ngoài ra, khi sử dụng các công cụ quảng cáo khác, bạn sẽ gặp khó khăn trong việc tạm dừng hoặc ngừng chiến dịch quảng cáo. Nhưng với Google Ads thì không như vậy. Bạn hoàn toàn có thể thay đổi chúng một cách linh hoạt, tạm dừng hoặc bắt đầu chiến dịch quảng cáo bất cứ khi nào bạn muốn.

2. Lợi ích của Google Ads

Kể từ khi ra đời cho đến nay, Google Ads đã giúp cho hàng triệu doanh nghiệp phát triển và thành công trong việc quảng bá sản phẩm cũng như

thương hiệu của mình. Khi tham gia chiến dịch này, những nhà quảng cáo có thể được hưởng một số lợi ích như sau:

2.1 Nhắm đúng đối tượng khách hàng mục tiêu vào thời điểm họ đang tìm kiếm những gì bạn cung cấp

Kết quả của quảng cáo Google Ads hiển thị dựa trên cách bạn lựa chọn từ khóa cho quảng cáo, do vậy bạn có thể nghiên cứu và tìm đặt từ khóa có liên quan đến từng đối tượng mà bạn muốn họ tiếp cận với quảng cáo của mình. Việc lựa chọn đúng từ khóa và mẫu quảng cáo sẽ giúp thông điệp của bạn xuất hiện đúng với khách hàng mục tiêu vào thời điểm họ đang tìm kiếm thông tin đó.

Sau khi bạn xác định được vị trí vùng miền, quốc gia, ngôn ngữ, thời điểm thì quảng cáo của bạn có thể được hiển thị ngay khi cộng đồng thực hiện một truy vấn tìm kiếm. Thực tế, khi người dùng tìm kiếm một thông tin về sản phẩm trên Google thì khả năng họ mua sản phẩm là rất lớn. Để làm tốt được khâu này, bạn phải đảm bảo tìm hiểu và phân tích thị trường một cách kỹ càng.

2.2 Lợi nhuận trên chi phí quảng cáo lớn

Khi thực hiện quảng cáo trực tuyến Google Ads, nếu ai đó click vào quảng cáo của bạn thì bạn mới phải trả tiền. Có nghĩa là nếu quảng cáo của bạn hiển thị 24/24 trên Google mà không ai click vào quảng cáo thì bạn vẫn có khả năng tiếp cận rất nhiều khách hàng, tăng nhận diện thương hiệu của bạn trong họ mà bạn không phải chi trả bất kỳ khoản phí nào. Ngược lại nếu ai đó click vào quảng cáo của bạn thì cũng đồng nghĩa với việc họ muốn tìm hiểu nhiều hơn về sản phẩm hoặc thương hiệu cũng như doanh nghiệp của bạn, lúc này bạn mới phải trả tiền cho hành động nhấp chuột đó.

Chương 2:

LÀM QUEN VỚI GOOGLE ADS

Bạn có đang mong muốn sản phẩm mình cung cấp xuất hiện trong tầm ngắm của cộng đồng đúng thời điểm khi họ đang có nhu cầu? Bất kể bạn mong muốn thu hút các khách hàng mới truy cập trang web, tăng doanh số trực tuyến, nhận thêm những cuộc gọi hay làm cho khách hàng quay trở lại với doanh nghiệp của bạn nhiều hơn, thì Google Ads đều có thể giúp bạn. Đừng chậm trễ, hãy bắt tay vào trải nghiệm ngay với hình thức quảng cáo này, bạn sẽ cảm thấy hối hận vì đã không biết đến nó sớm hơn đấy!

1. Nguyên tắc quảng cáo của Google

Đầu tiên, nếu bạn không muốn mình phải là người ra về trước trong bất kỳ cuộc đua nào, hãy tìm hiểu về nó một cách kỹ lưỡng. Tương tự, bạn có thể sẽ “chẳng làm ăn được gì” với nền tảng này nếu bạn không hiểu nó đang vận hành như thế nào, cách thức hoạt động ra sao. Có một câu nói quen thuộc đó là “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng”, vì vậy, nếu bạn

muốn thành công trên “chiến trường” này, ngoài việc nghiên cứu đối thủ thì nghiên cứu và thích ứng với môi trường “chiến đấu” là điều vô cùng cần thiết. Ở mục này, bạn sẽ được biết về nguyên tắc quảng cáo của Google hoạt động như thế nào.

Các yêu cầu quảng cáo của Google được tổng kết bằng Nguyên tắc quảng cáo của Google. Để thúc đẩy trải nghiệm an toàn và tích cực cho người dùng, mỗi quảng cáo đều được Google xem xét dựa trên các nguyên tắc quảng cáo dưới đây:

1.1 Trải nghiệm người dùng

Đây là nguyên tắc hoạt động đầu tiên mà Google mong muốn tất cả các quảng cáo tuân thủ. Họ luôn muốn cung cấp trải nghiệm tích cực cho người dùng trong từng quảng cáo. Do vậy mà việc hiển thị đúng quảng cáo vào đúng thời điểm cho người dùng có thể thực sự nâng cao trải nghiệm của người dùng.

Mọi người sử dụng Google với các nhu cầu tìm kiếm khác nhau và Google luôn tin rằng nếu tạo ra những quảng cáo có hiệu quả, hấp dẫn và hữu ích thì chúng sẽ không gây phiền hà cho họ. Vì thế, một quảng cáo cho phép chuyển hướng đến trang đích có liên quan, nguyên bản và dễ điều hướng là tất cả những gì bạn có thể áp dụng để tạo ra quảng cáo.

1.2 An toàn và bảo mật

Google quy định tất cả các quảng cáo đều phải đảm bảo an toàn cho người dùng, dù họ là ai, độ tuổi nào hay họ ở bất kỳ đâu. An toàn người dùng là công việc của tất cả mọi người và chắc chắn Google sẽ không hợp tác với những ai không tuân theo nguyên tắc này. Gian lận, lừa đảo, lan tỏa vi rút và phần mềm độc hại khác trên Internet đều là những hành vi gây tổn hại

PHẦN II

CÁCH THỨC HOẠT ĐỘNG CỦA GOOGLE ADS

Quảng cáo Google Ads là hình thức quảng cáo mà nhà quảng cáo có thể trả phí dựa trên mỗi lượt nhấp chuột vào quảng cáo (hay còn gọi là CPC), ngoài ra, với một số định dạng quảng cáo khác, bạn có thể trả phí dựa trên CPV (chi phí cho mỗi lượt xem video), CPM (chi phí cho 1000 lượt hiển thị).

Để quảng cáo Google Ads hiệu quả, bạn cần hiểu về đặc điểm loại hình quảng cáo này, về nguyên tắc hoạt động của Google Ads, cách thức hoạt động, đấu thầu và vị trí mà quảng cáo của bạn sẽ được hiển thị.

Chương 1:

NGÂN SÁCH VÀ GIÁ THẦU TRONG CHIẾN DỊCH QUẢNG CÁO

Ngân sách và giá thầu trong chiến dịch quảng cáo cho phép bạn kiểm soát chi phí và tận dụng tối đa vốn đầu tư vào chiến dịch quảng cáo của mình. Tuy nhiên, việc điều khiển ngân sách và giá thầu như thế nào cho hợp lý luôn là một bài toán khó cho các nhà quảng cáo. Đặt đúng giá thầu quảng cáo có thể giúp nhà quảng cáo “phất” lên nhanh chóng, ngược lại, sai lầm trong đặt giá thầu có thể khiến cho bạn “tiền mất tật mang”, không những không đạt được hiệu quả quảng cáo mà còn làm hao hụt vốn đầu tư của mình.

Vậy, làm thế nào để nhà quảng cáo có thể lựa chọn ngân sách và giá thầu phù hợp cho chiến dịch quảng cáo của mình? Chúng ta cùng tìm lời giải đáp trong chương này nhé!

1. Ngân sách quảng cáo

1.1 Vai trò của việc đặt ngân sách quảng cáo cho chiến dịch

Dù là thực hiện bất kỳ công việc gì, việc tính toán những phương án dự phòng sẽ luôn giúp cho bạn chủ động hơn trong quá trình hoạt động và dễ dàng xử lý nếu xảy ra những thay đổi giữa quá trình. Chẳng hạn, bạn đã từng lên kế hoạch cho một chuyến du lịch, chắc chắn trong bản kế hoạch của bạn sẽ có một góc nhỏ về số tiền có thể chi tiêu ngoài những khoản chi phí bắt buộc như đi lại, ăn uống và thuê chỗ nghỉ ngơi, đúng chứ? Và với số tiền đó, bạn có thể mua những món đồ bắt mắt khi bạn đang đi dạo phố, cũng có thể mua vé chơi các trò chơi có trong khu du lịch, cũng có thể sử dụng để mua thêm nhiều món quà hơn dành cho người thân, bạn bè hoặc có thể bạn sẽ chẳng động đến chúng trong cả chuyến du lịch. Mặc dù có sử dụng đến số tiền này hay không thì việc bạn lập kế hoạch như thế cũng đã giúp bạn chủ động hơn trong chi tiêu và sẽ chẳng bao giờ lo lắng sẽ rơi vào trường hợp phải quay về sớm hơn dự định vì lý do “cháy túi”.

Bắt đầu một chương trình quảng cáo bằng Google Ads cũng vậy, việc tính toán ngân sách quảng cáo sẽ giúp Google tự động thay đổi linh hoạt về chi phí trong quá trình hoạt động quảng cáo của bạn. Khi thực hiện quảng cáo, không phải mỗi ngày bạn đều xác định được có bao nhiêu khách hàng tiềm năng tìm kiếm quảng cáo, hơn thế, lượng truy vấn mỗi ngày cũng sẽ khác nhau. Do đó, sẽ có những ngày quảng cáo của bạn tiếp cận được nhiều khách hàng tiềm năng hơn và cũng có những ngày số lượt tiếp cận này sẽ giảm đi. Ngân sách quảng cáo có thể được thay đổi linh hoạt để hiệu suất quảng cáo của bạn đạt mức cao nhất có thể.

• Quyết định số tiền chi tiêu

Số tiền chi tiêu mà bạn quyết định cho quảng cáo sẽ dựa trên mục tiêu quảng cáo mà bạn đặt ra cho quảng cáo của mình. Ví dụ, giá của mỗi lần