

Vendere Google Adwords

Bologna, 10 Luglio 2013



Principali Modelli Commissionali

Pricing Models

- Percentuale sull'investimento
 - all inclusive
- Fee mensile
 - set up + gestione flat
- Pay per Performance
 - set up + flat + CPA



Pricing Models

Non considerare gli esempi di questa presentazione come un tariffario da seguire alla lettera, ma solo come dei modelli da riadattare secondo le proprie esigenze e tipologia di clienti.



Percentuale sull'investimento

Percentuale sull'investimento



Account di dimensioni medio/grandi e con maggiori difficoltà di gestione



Maggiori risorse e più ore uomo



Principio scalare/inversamente proporzionale



Percentuale sull'investimento

Cosa include?



- Set-up account
- Ottimizzazione account
- Set-up Analytics/Conversion Tracking
- Reportistica settimanale
- Ottimizzazione landing pages
- Risorsa dedicata
- Meeting mensile

ALL INCLUSIVE

Percentuale sull'investimento

Quando conviene?



Investimenti a partire da 5K/mese*

Esempio*:

Investimento	Commissione	Consulenza	Costi totali
5000 €	15%	750 €	5750€
10000€	10%	1000 €	11000 €
20000€	7 %	1400 €	21400 €



* Tutte le cifre dell'esempio sono indicative e da riadattare caso per caso

Fee mensile

Fee mensile

Piccoli budget



Impegno iniziale ma minori risorse



Rinegoziabile (6 mesi)



Fee mensile

Cosa include?



Set-up iniziale → es. 500 €

Creazione Account
Settaggio Analytics/CT
Analisi Landing Page



Gestione Flat → h/uomo

Stima costo per ore/uomo,
media di 2 h a settimana (in
base a importanza e
potenzialità del cliente)

Fee mensile

Quando conviene?



Investimenti inferiori a 5K/mese*

Esempio*:

Mese	Investimento	Set-up	Fee	Costi totali
1	1000 €	500 €	400 €	1900€
2	1500 €	-	400 €	1900 €
3	2000 €	-	400 €	2400 €



Dopo 6 mesi si può valutare col cliente se passare ad un'altra forma contrattuale, magari includendo servizi aggiuntivi

* Tutte le cifre dell'esempio sono indicative e da riadattare caso per caso

Pay per Performance

Pay per Performance

Budget piccoli



Impegno in base a raggiungimento target



Principio scalare/direttamente proporzionale



Pay per Performance

Cosa include?



Set-up iniziale → es.500 €

Creazione Account
Settaggio Analytics/CT
Analisi Landing Page



Gestione Flat → In base a capacità di spesa/relazione



CPP → In base a obiettivo

Pay per Performance

Quando conviene?



Piccoli investimenti ma grandi potenzialità

Vantaggi:

Incentivo per clienti diffidenti

Svantaggi:

Rischio di mancare l'obiettivo



Pay per Performance



Esempio*:

Mese	Investimento	Set-up	Fee	Costi totali
1	1000 €	300 €	200 €	1500€
2	1500 €	-	200 €	1700 €
3	2000 €	-	200 €	2200 €



ROI	CPP
50 %	15 % del ROI
100 %	20% del ROI
> 100%	25% del ROI

* Tutte le cifre dell'esempio sono indicative e da riadattare caso per caso

Pay per Performance

Esempio*:

Investimento	Ricavo	Netto	ROI	Commissione	Fee	Costo totale	Ricavo Agenzia
1000 €	1500 €	500 €	50%	75 €	200 €	1275 €	275 €
1000 €	2000 €	1000 €	100%	200 €	200 €	1400 €	400 €
1000 €	3000 €	2000 €	200%	500 €	200 €	1700 €	700 €

ROI	CPP
50 %	15 % del ROI
100 %	20% del ROI
> 100%	25% del ROI



* Tutte le cifre dell'esempio sono indicative e da riadattare caso per caso

Pay per Performance

Modello adattabile in base agli indicatori di performance del cliente:

- ROI
- Obiettivo Lead
- Fatturato
- ...



Prima di decidere

Prima di decidere

Ricordate che:

- Non tutti i clienti sono uguali
 - Nuovi account
 - Account da ottimizzare
 - Monoprodotto/Multiprodotto
- I servizi aggiuntivi fanno la differenza
 - Analytics
 - Account dedicato
 - Ottimizzazione landing pages
 - ...
- Il modello di prezzo può cambiare ed essere riadattato nel corso del tempo
 - Aumento/riduzione investimento



Formulare una proposta

Formulare la proposta

- La proposta deve essere chiara e comprensibile
 - siate trasparenti riguardo ai servizi offerti
- La proposta deve mostrare serietà e professionalità
 - stabilite quale sarà il vostro lavoro senza promettere l'impossibile



Formulare la proposta

Fate passare il concetto che vendete una consulenza strategica, non “keyword al kg”!



Il vostro servizio non è un costo, bensì un **investimento** in business, ROI e sviluppo futuro...



Formulare la proposta

Usate la piattaforma Google Engage!

Vendere AdWords	<h2>Vendere AdWords</h2> <p>Introduzione alla pubblicità online Introduzione alle nozioni base per vendere AdWords Vendere AdWords: come preparare una proposta commerciale Slide, dati e informazioni da usare per illustrare ai clienti i vantaggi di fare pubblicità sulla Rete di Ricerca Dati ed informazioni sull'uso di YouTube in Italia e nel mondo: ideale per convincere i clienti a fare pubblicità su YouTube. Nuovo!</p>
Impara a fare pubblicità	
Strumenti di AdWords	
Strumenti per i siti web	



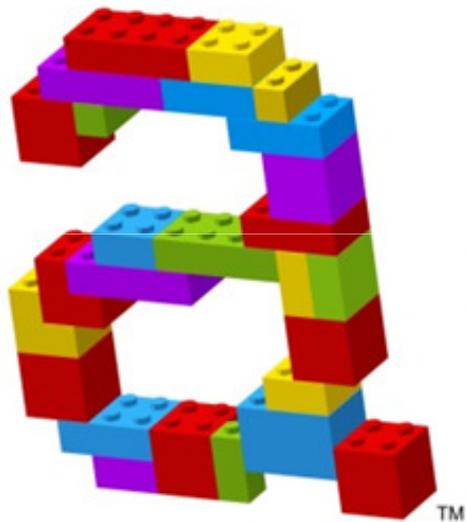
Formulare la proposta

Usate i coupon di Engage!

Google Engage per le Agenzie

Trasforma i tuoi €25 in
€100

**Sconto di 100 €
sulla proposta!**



Grazie!

Daniele Donzella, Product Manager Altura Labs

Contatti:

Email: donzella@alturalabs.com