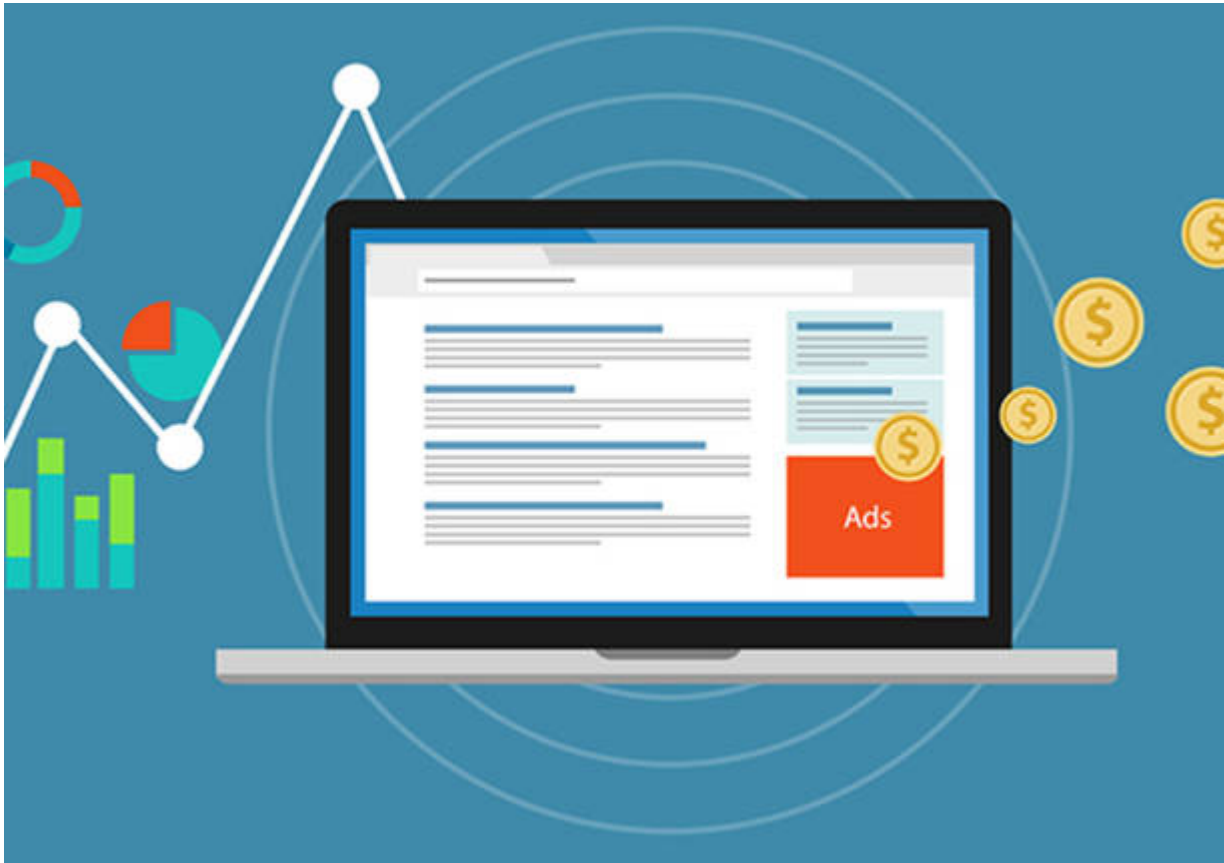


Una valida alternativa alla Seo: il Pay Per Click con Google Ads

Pubblicato: Giovedì 31 Marzo 2022



Nelle **strategie di web marketing**, la pubblicità Pay Per Click riveste un ruolo di primo piano. Per farci una idea delle sue potenzialità ci siamo affidati a [Giovanni Sacheli, consulente Google Ads](#), ecco quanto ci ha relazionato.

A che cosa serve Google Ads?

Nel novero dei principali obiettivi di marketing c'è di sicuro la necessità di ottimizzare le attività Seo, che consiste nel riuscire a posizionare il sito e mantenerlo tenerlo in testa ai risultati di Google per le ricerche che meglio rispecchiano i prodotti e servizi proposti. Si tratta di un impegno che presuppone un lavoro notevole e richiede una approfondita conoscenza dei fattori di ranking e degli algoritmi di posizionamento del motore di ricerca. Una campagna Pay Per Click con un annuncio su Google rappresenta, con tutta probabilità, la migliore soluzione alternativa alla Seo per chi desidera ottenere visibilità nelle Serp e deve fare i conti con tempi limitati e conoscenze ridotte. Google Ads è la piattaforma pubblicitaria del colosso di Mountain View attraverso cui è possibile promuovere siti web nella pagina dei risultati di ricerca, ma anche nei siti che adottano la rete display AdSense e su YouTube.

La piattaforma di advertising

Google Ads offre la possibilità di realizzare campagne pay per click: vuol dire, molto semplicemente,

che si paga nel momento in cui un utente clicca sull'annuncio. Come funziona il meccanismo? In primo luogo vengono definite con il cliente le keyword strategiche, che riguardano i servizi o i prodotti venduti, su cui fare un'offerta. A quel punto Google Ads fa vedere gli annunci agli internauti che **ricercano le keyword scelte**. Quindi gli utenti giungono in una landing page che è stata studiata per permettere la conversione, e quindi fare in modo che un utente venga trasformato in "richiesta di informazioni".

Come si gestiscono le promozioni

Google Ads permette di gestire promozioni mirate sia per l'area geografica che per le parole chiave. Si tratta di un **canale pubblicitario** che mette a disposizione una risposta diretta per assecondare le esigenze che vengono manifestate dagli utenti. Infatti, a visualizzare gli annunci sono unicamente gli utenti che hanno interesse nei confronti di ciò che viene proposto; è possibile **personalizzare i budget su base giornaliera**. Non ci sono vincoli per il budget, anche perché non sono previsti obblighi né in un senso (un limite minimo da raggiungere) né nell'altro senso (un tetto massimo da non superare). Quindi, Google Ads si rivela adeguato tanto alle multinazionali quanto ai negozi di dimensioni più piccole.

La pubblicità di Google

Va detto che una piattaforma di pubblicità Pay Per Click esiste anche per Yandex, per Baidu, per Yahoo! e per **Bing di Microsoft**; però, almeno per il momento, sia negli Stati Uniti che in Europa il loro market share è davvero minimo. Parlare di pubblicità online quasi sempre vuol dire fare riferimento a Google Ads, dal momento che raggiunge più del 90% degli utenti sul web in Europa e negli Stati Uniti; nel nostro Paese, per altro, la percentuale è ancora più elevata. Google Ads, per **acquistare le parole**, si serve della forma Pay Per Click, una modalità di pagamento della pubblicità digitale.

Che cos'è il Pay Per Click

Mentre nel caso della pubblicità che viene **pagata a CPM** è previsto un accredito del costo ogni 1000 impressioni che si ricevono (e quindi i clic non si contano), nel caso del PPC è garantito un accredito per ogni clic. Si ricorre a questo modello di pubblicità online per orientare traffico qualificato, con un pagamento per ciascun clic effettuato sugli annunci. Tutti i **più importanti player del settore della pubblicità online** a livello mondiale si avvalgono di tale sistema. Quando si è interessati a presidiare con i propri annunci le pagine dei risultati di ricerca, è possibile comprare keyword rilevanti e poi provvedere al pagamento per tutti i clic che si ricevono.

L'asta in tempo reale

Si dice che **gli advertiser biddano**: significa che stabiliscono il massimo importo che può essere pagato per ogni clic. Nel momento in cui una parola chiave viene digitata da un utente, gli advertiser che l'hanno comprata vengono cercati da Google: a quel punto i loro annunci sono ordinati a seconda di vari fattori: il più importante è il CPC, vale a dire il costo per clic, che rappresenta **quanto l'advertiser può spendere per un clic**. Altri aspetti decisivi sono la qualità delle landing page, la qualità degli annunci e la correlazione fra landing page, annuncio e parola chiave. Dopo che è stato definito l'ordinamento, Google permette di visualizzare la pagina con gli annunci AdWords e i **risultati organici**, che sono gratuiti.



Giovanni Sacheli, Consulenza Google Ads

Scopri di più su Giovanni Sacheli

Giovanni Sacheli è il fondatore di [EVE MILANO](#), nel corso della propria carriera ha avuto esperienze molto importanti in progetti SEA e SEO grazie alla collaborazione con agenzie web internazionali e aziende di primo livello; si è occupato di ottimizzare siti web non solo in Italia, ma anche in Danimarca, in Germania, in Francia, in Svizzera e nel Regno Unito. Sacheli è un **consulente SEO affidabile e professionale**, con certificazioni riconosciute a livello internazionale.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it