

Nếu bạn nhận ra một điều rằng hầu hết khách truy cập vào website thông qua quảng cáo của bạn mà không mua hàng hay thực hiện những hành động mà bạn muốn, hãy cùng [thiết kế website](#)

Creative Vietnam tham khảo những cách sau đây giúp bạn tăng chuyển đổi và lợi tức đầu tư (ROI) của mình.



1. Sửa đổi trang mục tiêu liên quan nhất đến quảng cáo của bạn

Thực tế người dùng nhấp vào quảng cáo là khi họ mong muốn được thấy một trang web có thông tin chính xác như trong phần mô tả của bạn. Nếu họ không hài lòng với thông tin mà trang web đó đưa ra, rất nhiều khả năng họ sẽ rời khỏi trang web của bạn không chút do dự. Hãy chắc chắn rằng bất kỳ thông tin nào liên quan đến khuyến mãi hay giá mà bạn đưa ra trong mô tả quảng cáo đều được hiển thị trên trang đích.

2. Đảm bảo rằng trang web dễ dàng đi vào hàng

Việc đánh giá bố cục, thiết kế và chức năng của trang web là điều rất cần thiết mà bạn nên ưu tiên làm, bởi nếu người dùng không thể đi vào hàng dễ dàng các liên kết trang web của bạn, khả năng cao là họ sẽ ...bỏ bạn mà đi.

3. Sửa đổi từ khóa liên quan chặt chẽ với nội dung [quảng cáo Google](#)

Adwords

Các từ khóa và văn bản quảng cáo được nhóm mục tiêu và mức độ cao sẽ giúp báo độ quảng cáo của bạn hiển thị cho những tìm kiếm có liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

4. Điều chỉnh giá thầu của bạn

Đối với các từ khóa đem lại lợi nhuận cao, hãy tăng giá thầu để tăng hiển thị và tạo lưu lượng truy cập lớn hơn. Ngược lại với những từ khóa không có lợi nhuận, hãy giảm giá thầu thậm chí xem xét để xóa từ khóa đó.

5. Thêm thành công cho các trang web được đăng với

Xem Báo cáo Hiệu suất với để tìm với mà quảng cáo của bạn được nhấp chuột nhiều nhất. Nếu bạn thấy quảng cáo chuyển đổi được biết tốt trên trang web của bạn, hãy thêm trang web đó vào nhóm quảng cáo của mình để đăng với, với giá thầu với cao hơn để giúp quảng cáo xuất hiện trên trang web đó thường xuyên hơn.

Nguồn : marketing.24h.com.vn