

3 conseils pour faire +30% de CA sur **Google Ads**

(on a généré 1 demi million grâce à eux)



Agence Google Ads Partner pour E-commerce

**Notre Mantra : Accompagner 20
E-commerce dans leur croissance
grâce à notre team d'experts Google Ads**



fabrice@saturne-marketing.com

**Conseil n°1 : Comment
optimiser Google Shopping de
manière scientifique.**

Phase 1 : Coupez **efficacement** vos produits qui ne fonctionnent pas.

						Valeur de conv.	Valeur de conv./coût
Waffle r 2x -... € S ★ ★ (119) Google						687,87	0,85
Nike Dunk Low Easter (W) 155,00 € Restocks Par Google						19,99	2,34
Waffle Racer 2x Nike... 100,00 € Courir.com ★ ★ ★ ★ ★ (119) Par Google						35,99	12,33
... pierre	67 %	0,25 €	0,25 €	1,00	24,99	24,99	99,96
... pie ... ion des	33 %	0,27 €	0,54 €	1,00	39,98	39,98	74,04
	03 %	0,29 €	9,13 €	1,00	36,74	36,74	4,02
... agues	00 %	0,28 €	0,28 €	1,00	41,99	41,99	149,96
... ur le cancer	00 %	0,28 €	0,28 €	1,00	26,12	26,12	93,29
... rt	29 %	0,14 €	0,27 €	1,00	34,99	34,99	129,59

En **Smart Shopping** segmentez vos groupes de produits par catégories (**Type de produits**) puis chaque catégorie par ID de produit (**ID de l'élément**)

En **Shopping Standard** créez des groupes d'annonces par catégories voir par produits si votre catalogue à moins de 10 produits

Créez le filtre "Clics > 100"

Observez le **CPA moyen** (Coût/conv) de chaque catégorie, pour chaque produit :

- Si **Coût > CPA** de la catégorie et **ROAS = 0** (pas de ventes) alors coupez le produit

- Si **Coût > CPA** de la catégorie et **ROAS >0 et <ROAS Breakeven** laissez encore tourner pour atteindre 30% de dépenses en plus avant de couper ou non

Phase 2 : Scindez **efficacement** vos campagnes Shopping

						Valeur de conv.	Valeur de conv./coût
Waffle r 2x -...						687,87	0,85
Nike Dunk Low Easter (W)	155,00 €	Restocks				19,99	2,34
Waffle Racer 2x Nike...	100,00 €	Courir.com				35,99	12,33
						24,99	99,96
						39,98	74,04
						36,74	4,02
						41,99	149,96
						26,12	93,29
						34,99	129,59

Une seule campagne Shopping **fourre-tout** avec tous les produits = utile uniquement en phase de testing.

Segmentez vos groupes de produits par catégories (**Type de produits**) puis chaque catégorie par ID de produit (**ID de l'élément**)

Créez le filtre "Clics > 100"

Observez le **ROAS** de la campagne,

Si gros catalogue, pour chaque **catégorie** :

- Si **ROAS 2x > ROAS** de la campagne et **Tx d'impr < 50%** alors créez une nouvelle campagne dédiée à la catégorie

Si petit catalogue (< 20 produits), pour chaque **produit** :

- Si **ROAS 2x > ROAS** de la campagne et **Tx d'impr < 50%** alors créez une nouvelle campagne dédiée au produit.

Comment optimiser **Google Shopping** de manière scientifique.

Résultats : Cette approche scientifique vous permettra de ne pas **gaspiller inutilement le Budget de Google** sur des produits qui ne fonctionnent pas et de **redistribuer efficacement** à la fois du budget et de la visibilité sur vos produits/catégories les plus rentables

PS : Vous pouvez créer des alertes automatiques lorsque ces conditions sont réunies.

+30%

de Chiffre d'Affaire
(constaté sur 6 tests)

+17%

de rentabilité
(constaté sur 6 tests)

Conseil n°2 : Notre protocole automatisé de recherche de mot-clé sur le réseau Search.

Notre **protocole automatisé** de recherche de mot-clé sur le réseau Search.

Pages de destination suggérées pour votre site ? +

Créez une règle afin de cibler des pages Web spécifiques ?

Utiliser des URL exactes Créer des règles pour cibler une page Web

Saisissez les URL à cibler :

Saisissez ou collez vos pages Web, à raison d'une URL par ligne ■

AJOUTER

Attention : A effectuer uniquement si votre site est optimisé SEO (Google va scanner vos pages pour trouver des MC pertinents)

Si gros catalogue (> 20 produits)

-Créez une règle pour cibler les pages web contenant

collections (sur Shopify, à vous d'adapter la nomenclature à votre CMS)

-Créez une règle pour exclure les pages web contenant **products** (sur Shopify, à vous d'adapter la nomenclature à votre CMS) **et blog** (on ne veut pas alimenter le TOFU)

Si petit catalogue (< 20 produits)

-Créez une règle pour cibler les pages web contenant **products** (sur Shopify, à vous d'adapter la nomenclature à votre CMS)

-Créez une règle pour exclure les pages web contenant **blog** (on ne veut pas alimenter le TOFU)

Notre **protocole automatisé** de recherche de mot-clé sur le réseau Search.

Résultats : Ce protocole nous permet de trouver en continu des mots clés sur lesquels se positionner de **manière automatisée**. mais surtout de prioriser des catégories / produits selon la rentabilité obtenue.

+22%

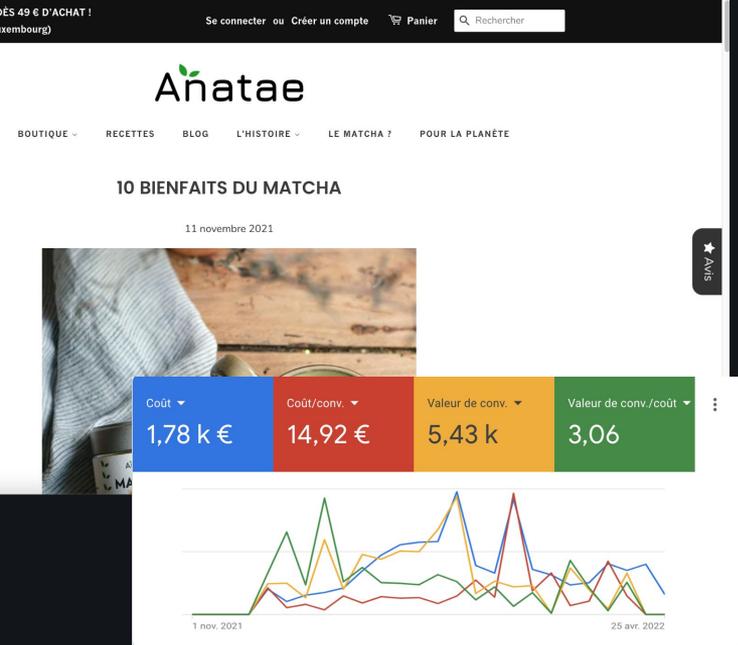
de mots clés découverts par rapport à une recherche de mot clé classique

+13%

de conversions après 1 mois sur les nouveaux mots clés trouvés

**Conseil n°3 : La stratégie
TOFU→MOFU→BOFU
appliquée à Google Ads.**

Une stratégie **TOFU** → **MOFU** → **BOFU** appliquée à Google Ads.



Prérequis: Créez une audience de remarketing dédié aux visiteurs du Blog pour une meilleure analyse des résultats

Commencez par une **recherche de mot clé** pour identifier des termes haut de tunnel intéressants. (comment utiliser {votre produit}, bienfaits de {votre produit}, test {votre produit} etc...

Cherchez sur votre blog des articles qui correspondent à ces termes.

Créez une campagne dédiée sur le réseau de recherche (à vous de choisir la bonne stratégie d'enchère selon votre typologie de marché)

Astuce : vous pouvez aussi utiliser une campagne DSA en ciblant vos pages de Blog

Une stratégie **TOFU**→**MOFU**→**BOFU** appliquée à Google Ads.

Résultats : Cette stratégie nous a permis d'avoir des **CPC 50% inférieur** à la campagne MOFU d'acquisition pour la Marque Anatae. Un ROAS de 3,06 sur la campagne (tout en étant en attribution linéaire) et a entraîné **des meilleurs taux de conversion** sur les campagne BOFU de Retargetting Search et Youtube (d'où la nécessité d'une audience de remarketing dédié.

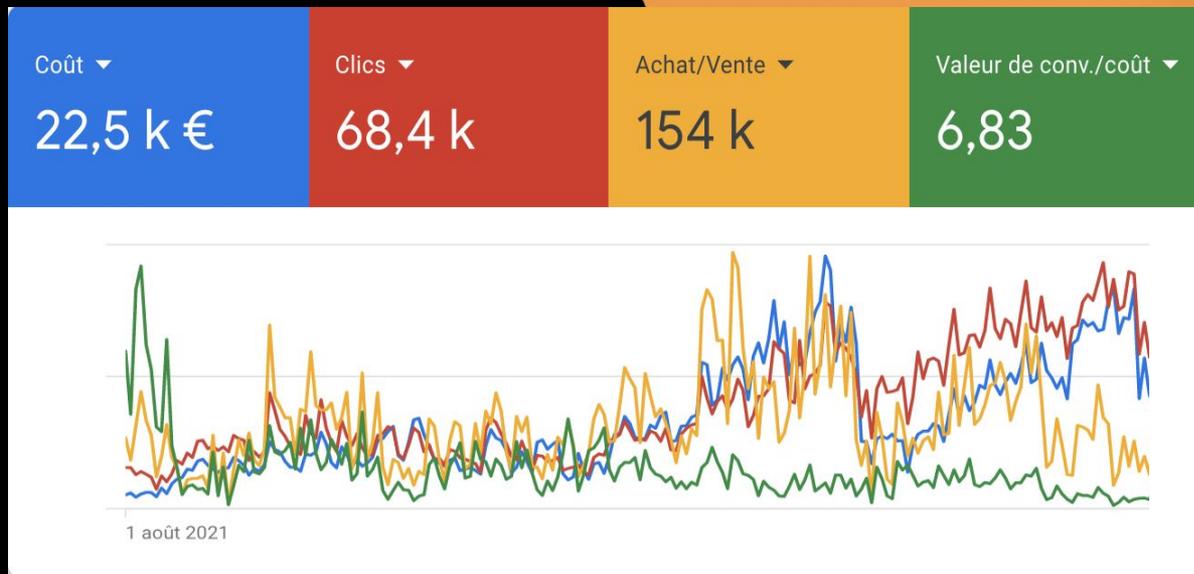
+32%

de Chiffre d'Affaire
(constaté sur 6 tests)

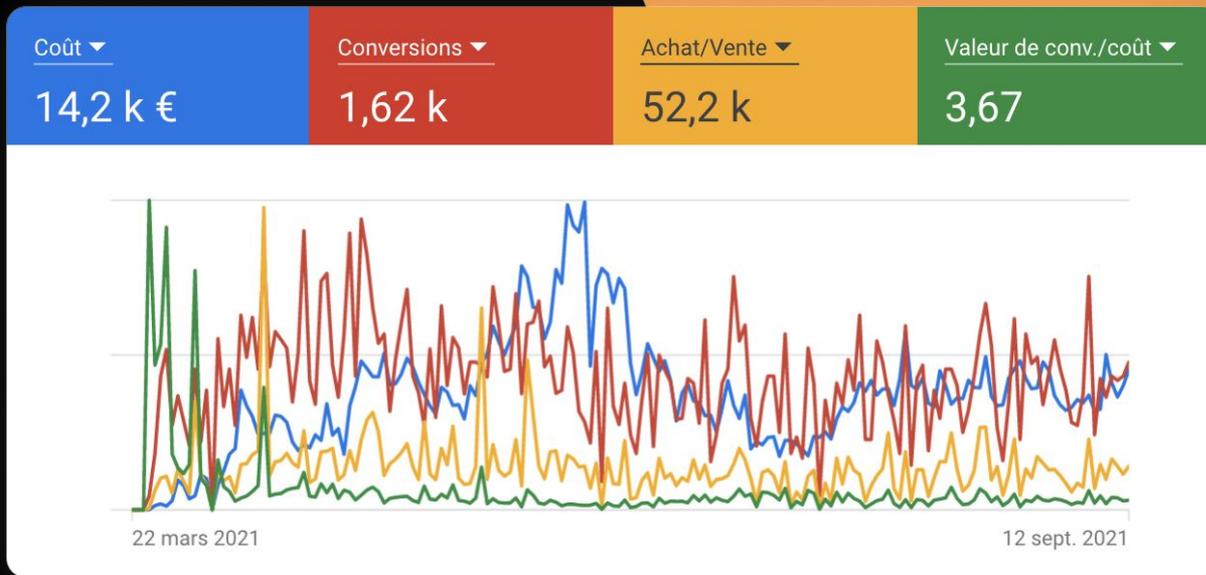
+11%

de rentabilité
(constaté sur 6 tests)

Ces stratégies nous ont permis de générer 154 230€ pour Anatae

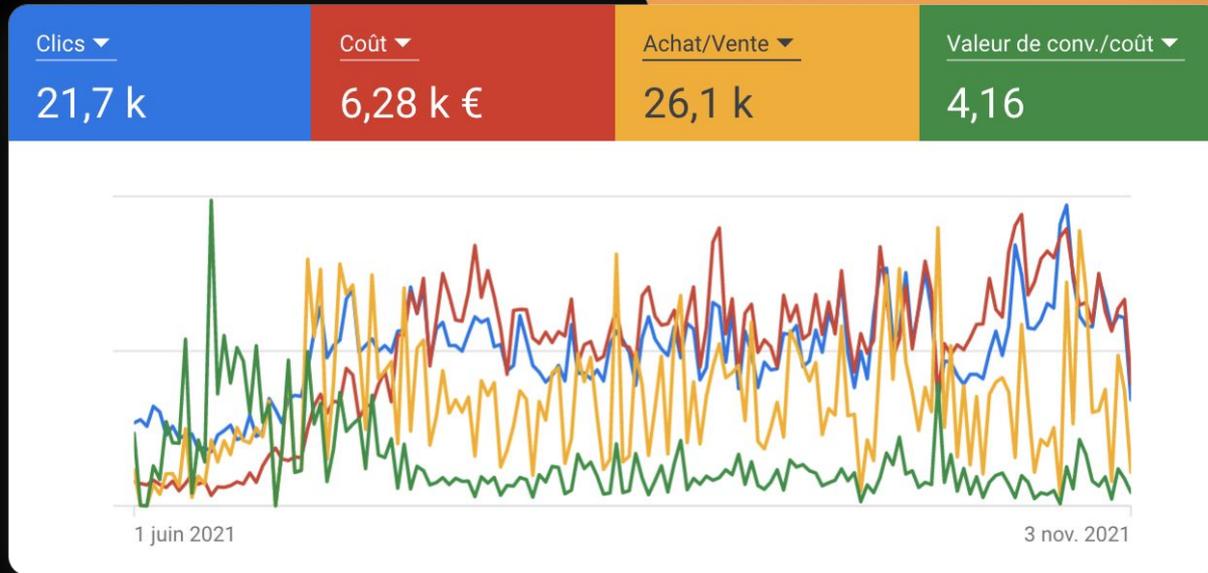


Ces stratégies nous ont permis de générer plus de 52 240€ pour Caliquo

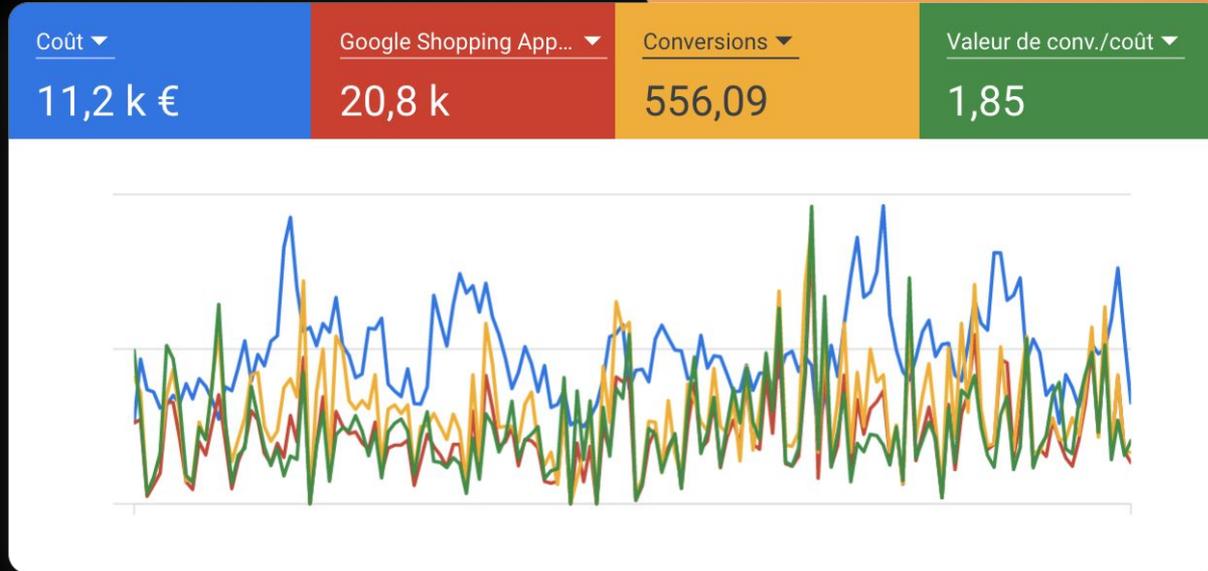


CALIQUO

Ces stratégies nous ont permis de générer 26 100€ pour Kendama France



Ces stratégies nous ont permis de générer 20 800€ en 1 mois pour MyKarma



MyKarma



**Et ensuite on fait
quoi Fabrice ?**