



ЗАПОЧНЕТЕ СОПСТВЕН ИНТЕРНЕТ БИЗНИС

## Најбрзо до посетители преку PPC

*Доколку имате компјутер и интернет врска, можете уште веднаш да го започнете вашиот електронски бизнис. Кога е Интернетот во прашање, само нешто е граница. Продавајте македонско вино во Лондон, кинески скутери во САД, или, пак, рекламен простор широм светот. Ако сите талентиран, креативен и упорен, можете да успеете да изградите вистинска On-Line империја или да креирате само профитабелен семеен бизнис. Доколку сите вработени, слободни во време искористите го да остварите дојдовни приходи или, едноставно, уживајте во вашето ново луксузно хоби*

Откако ќе ја изработите WEB страната од која очекувате да остварите приходи и ќе ја поставите на Интернет, следна задача е да привлечете посетители на кои ќе им ја претставите понудата. Дали ќе успеете посетите да ги претворите во профит, зависи од повеќе фактори, меѓу кои квалитетот на дизајнот, квалитетот на понудата, како и квалитетот на самите посетители, т.е. нивната спремност да реагираат соодветно на вашата понуда.

Без разлика на типот на приходи што ќе ги остварувате, дали се работи за продажба на сопствени производи, афилијација, емитување рекламни пораки и сл., успехот во најголема мерка ќе зависи од квантитетот и квалитетот на посетителите што ќе пристигнат на WEB страната.

Еден од најлесните и најбрзите начини да донесете посетители на WEB страната е преку програмите за Плати по клик (Pay-Per-Click) рекламирање на познатите пребарувачи. Сепак, овој начин на рекламирање не е секогаш успешен и треба да се биде внимателен кога се применува, за да не се предизвикаат непотребни загуби.

Најпозната и најшироко применувана PPC програма е AdWords програмата на Google (adwords.google.com) и истата може да се применува и од македонските вебмастери, при што плаќањето може да се изврши со кредитна картичка или со Виза Електрон дебитна картичка. Цената за активација е 5 долари еднократно.

Прва задача откако ќе се регистрирате на AdWords е да започнете рекламна кампања според клучни зборови и да ги составите вашите рекламни пораки. Рекламните пораки може да бидат текстурални, сликовити или анимации. Најупотребувани се текстуралните пораки кои се состојат од наслов, два реда опис и линк. По составување на пораките бирате клучните зборови за кои сакате да се појавува рекламата при пребарувањето. Имено, откако одреден корисник во пребарувачот Google ќе внесе клучен збор кој што сте го одбрале, рекламата ќе се појави десно од нормалните резултати на пребарувањето како спонзиран линк. Редоследот на појавување на рекламата помеѓу останатите реклами зависи од максималната сума што ќе ја наведете дека сте спремни да ја платите за еден клик (за одреден клучен збор), како и од релевантноста на пораката и страната. Притоа, минималната цена по клик се движи од 1 до 10 центи, а максималната може да достигне и до 50 долари, во зависност од атрактивноста на клучниот збор. Исто така, важно е да одредите на корисниците од кои региони или држави да се појавуваат пораките. Значи, можете на пример, да ја одберете Македонија, Германија цела Европа, или, пак, цел свет, со што рекламата ќе се појавува само кај корисници во избраните земји и региони.

Освен во пребарувачот Google, можете да одберете рекламите да се појавуваат и на други партнерски WEB страни на Google, кои емитуваат рекламни пораки преку програмата AdSense. Притоа, пораките се поја-



Пишува:  
м-р Златко Бежовски  
zbezovski@yahoo.com

вуваат само на контекстуални (сродни) сајтови за избраните клучни зборови. Цената по клик на контекстуалните страни е неколку пати пониска од кај пребарувачот, но од друга страна, и ефектите се помали.

Поради тоа што PPC претставува лесен и ефективен начин на рекламирање, се поголем број фирми го користат, а со тоа и цената на клик расте. Како резултат на тоа, PPC рекламирањето не е исплатливо во сите случаи, а особено треба да внимаваат почетниците. Доколку не се обмисли внимателно целиот проект, почнуваќи од изгледот на WEB страната, функционалноста, понудата, цените, изборот на вистинските клучни зборови и понудената цена за клик, лесно може да се направат повисоки трошоци од генерираните приходи потоа. Сето тоа укажува на потребата од доволно информирање пред да се започне со PPC рекламирање, но сепак, може да се каже дека искуството е од пресудно значење. Она што може да се каже е дека најголем успех со PPC рекламирање може да се постигне доколку имате сопствен конкурентен производ или услуга, при што може да се очекуваат и повторени купувања, што не е случај при афилијативната продажба и емитувањето реклами.

Во секој случај, за да навлезете во тајните на PPC рекламирањето, потребно е да пробате. За почеток, бидете внимателни и лимитирајте го буџетот на 1 долар дневно. Исто така, кога ги внесувате клучните зборови, што се релевантни за вашата понуда, ставете ги во големи загради (exact match), со што ќе имате попрецизно таргетирање. Исто така, внесувајте помалку клучни зборови за полесно да можете да ја следите нивната ефективност. Користете кезнорд алатка за да ги најдете специфичните фрази кои се со помала конкуренција, за да постигнете подобри резултати.

Следниот четврток:  
До посетители преку пребарувачите