

Google Adwords 关键字广告高手速成指南

之基础知识篇

柯 静

2008 年 7 月

版权所有：深圳市竞争力科技有限公司

联系电话：(0755) 26502263

公司网址：www.jingzhengli.cn

地址：深圳市科技园深南花园裙楼 A 区 201

邮编：518057

注：“新竞争力”是深圳市竞争力科技有限公司的注册商标

版权声明：

本电子书由深圳市竞争力科技有限公司授权使用，请勿以任何形式公开传播。深圳市竞争力科技有限公司是本电子书惟一版权拥有者，并未授权任何单位或个人对本电子书进行编辑、出版、发行，或者通过其他媒介如互联网、光盘、磁盘、纸张、音频、视频等形式进行传播，无论这种传播是否具有商业目的，均被视为侵犯版权的行为。

如需在研究论文、书籍、新闻报道等场合引用本电子书内容，仅限于公司发布在深圳竞争力科技有限公司官方网站上的相关内容，并明确说明资料来源：新竞争力网络营销管理顾问 (www.jingzhengli.cn)：《Google Adwords 关键词广告高手速成指南 3 部曲》。

前言

由中国互联网协会指导 DCCI 互联网数据中心发布的《Netguide2008 中国网络广告市场调查研究报告》显示:2007 年中国搜索引擎广告整体市场规模增长至 27.3 亿元人民币,同时 DCCI 预计 2008 年中国搜索引擎广告市场规模增长率为 80.6%。

付费搜索引擎广告自推出以来,被中小企业广泛采纳作为主要的网络推广手段;随着搜索引擎广告效果得到大家的肯定,许多知名品牌企业、大公司也参与其中,搜索引擎广告投放费用呈高速增长状态,搜索引擎关键词广告在网络营销中扮演的作用越来越大。

不过,在搜索引擎广告位资源有限的情况下,日益激烈的竞争局面必然导致关键字单次点击价格提高,企业所需支付的广告费日益增加。同时,直接竞争对手、部分不良服务商及内容联盟网站可能进行的恶意点击也无形地蚕食着企业的广告预算。

新竞争力认为,企业进行网络营销推广时,不应单纯依赖一种网络推广渠道,而应选择综合系统性的网络营销解决方案。为此,新竞争力特别推出“效益型网络营销解决方案”,拟通过按效果付费的创新付费模式、资深网络营销顾问提供全程服务,解决企业依赖单一推广渠道而造成营销成本过高的问题,提高投资回报率【[全速提高型网络营销解决方案](#)】【[全球推广型网络营销解决方案](#)】。

Google Adwords 关键字广告作为一种市场接受度高的网络推广方式,希望开展企业网络营销的您,不希望成为 Adwords 关键字广告高手吗?新竞争力免费电子书帮助您圆此梦!

《Google Adwords 关键字广告高手速成指南3 部曲》主要包含三个部分:

1. 《Google Adwords 关键字广告高手速成指南之基础知识篇》,主要围绕 Adwords 广告基础知识展开;
2. 《Google Adwords 关键字广告高手速成指南之广告策划篇》,探讨如何策划、制作 Adwords 广告;
3. 《Google Adwords 关键字广告高手速成指南之广告优化篇》,探讨分析如何管理、优化 Adwords 广告。

本电子书是《Google Adwords 关键字广告高手速成指南 3 部曲》系列之一:《Google Adwords 关键字广告高手速成指南之基础知识篇》。

希望在付费搜索引擎广告或网络营销领域获得长足的发展，请联系新竞争力网络营销培训中心（www.jingzhengli.com.cn）。新竞争力网络营销培训中心遵照“培训即咨询”的顾问式培训模式，将顾问服务的流程和方法引入到网络营销培训课程中，以理论讲解与实践指导相结合的 2+2 模式进行，是确保网络营销培训效果的最佳模式。

新竞争力温馨提示：请您带着问题和方法，带回方法和效果！

新竞争力网络营销培训中心的主要课程有：

- [搜索引擎竞价广告高手速成](#)
- [搜索引擎优化 SEO 高手速成](#)
- [电子商务与网络营销](#)
- [实用网络营销](#)
- [效益型网站优化建设](#)
- [互联网营销模式与经典案例](#)
- [网站推广方法](#)
- [成功网站运营基础](#)
- [外贸网络营销实务](#)
- [企业博客营销](#)

.....

Google Adwords 关键字广告高手速成指南之基础知识篇

摘要：磨刀不误砍柴工。同样，要成为一个 Google Adwords 关键字广告策划、制作、优化高手，第一步必须知道 Google Adwords 关键字广告的基础知识。本电子书主要告诉您什么是 Google Adwords 关键字广告、如何辨别 Adwords 关键字广告、什么 Adwords 关键字广告的触发原理、如何注册 Adwords 关键字广告账户、以及投放 Adwords 关键字广告的行业要求等 6 个方面对 Adwords 关键字广告基础知识进行阐述。

目 录

1. 什么是 Google Adwords 关键字广告.....	3
2. Google Adwords 关键字广告图示.....	6
3. 以关键字定位广告与展示位置定位的区别.....	7
4. Google Adwords 关键字广告是如何工作的.....	7
5. 如何查看 Google Adwords 广告.....	8
6. 如何确定产品是否符合 Google Adwords 要求.....	9
7. 如何注册 Google Adwords 帐户.....	10
8. 没有专业的网络营销人才怎么办?	11
8.1 全速提高型网络营销解决方案.....	11
8.2 全球推广型网络营销解决方案.....	12
9. 新竞争力网络营销管理顾问.....	13
附录 Google Adwords 名词解释.....	13

1. 什么是 Google Adwords 关键字广告

Google Adwords 是 Google(谷歌) 提供的搜索引擎关键字广告。与百度的竞价排名广告类似, Google Adwords 都是按点击付费的一种网络广告模式(CPC), 即展示不收费, 只有当用户点击广告时才需要支付广告费用。

Google(谷歌) 将国内用户投放海外的英文关键字广告称为: Google Adwords 关键字广告出口易计划(详细信息: www.google.cn/intl/zh-CN/adwords/reseller_haiwai.html)

Google Adwords 关键字广告, 按照不同的分类方式, 可包含以下几种:

1) 按广告投放渠道: Google 搜索广告、Google 合作伙伴搜索广告、内容网络广告;

- Google 搜索广告, 展示于搜索引擎 Google 上的广告;
- Google 合作伙伴搜索广告, 展示于与 Google 建立了战略合作关系的搜索引擎或部分具有搜索功能的信息网站上, 比如腾讯 SOSO、新浪 Sina、美国在线 AOL 等等;
- 内容网络广告, 展示于 Google Adsense 联盟网站上的广告。



图 1.1 Google Adwords 关键字广告投放渠道

2) 按照广告形式: 文字广告、扩展文字广告、图片广告、移动广告、视频广告;



图 1.2 Google Adwords 关键字广告形式

3) 按照广告定位方式：以关键字定位与展示位置定位。

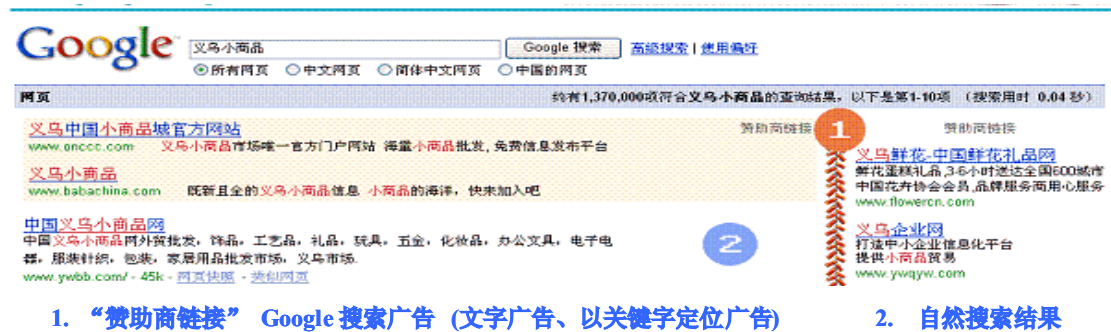
- 关键字定位，是通过关键字或广告组的主题触发广告的广告模式；
- 展示位置定位，广告主主动寻找心仪的网站，或网页上某个具体的展示位置，当然前提是该网站已加入了 Google 联盟网。

新竞争力小贴士：

不是说 Google 广告都展示在搜索页面右侧吗？为什么左侧还会看见呢？

- 是的，Adwords 的广告是位于右侧，每页最多 8 个。不过当您的广告质量度较高时，广告可能会出现在左侧哦，又叫“通栏广告位”，一次最多 3 个。

2. Google Adwords 关键字广告图示



1. “赞助商链接” Google 搜索广告 (文字广告、以关键字定位广告) 2. 自然搜索结果

图 2.1 Google Adwords 搜索网络广告



1. Google 合作伙伴搜索广告 (文字广告、以关键字定位广告) 2. 自然搜索结果

图 2.2 Google Adwords 合作伙伴搜索网络广告



1. Google 内容网络 (文字广告、以关键字定位广告) 2. Google 内容网络 (图片广告)

图 2.3 Google Adwords 内容网络广告

3. 以关键字定位广告与展示位置定位的区别

当您需要新建广告系列的时候，您会发现需要决定建立以关键字定位的广告和以展示位置定位的广告。前面我们已经简单的讲述了两者的解释，这里我们将特别仔细的描述两者的区别。

区别项	以关键字定位的广告系列	以展示位置定位的广告系列
如何投放广告	自行选择关键字投放广告	自行寻找广告的投放位置
广告展示位置	Google、Google 搜索合作伙伴网站、及 Google 联网中的所有内容网站。	Google 联网中的具体网站
何时展示广告？	用户搜索您选择的关键字时； 用户打开与您策划的广告组主题相关的网页；	您自行选择的网站或网站上的展示位置
如何定价？	每次点击费用 (CPC)； 每千次展示费用 (CPM)。	每次点击费用 (CPC)； 每千次展示费用 (CPM)。

4. Google Adwords 关键字广告是如何工作的

搜索请求 (Search query) 是指搜索者在搜索引擎中输入的用来搜索的词语，比如希望寻找“网络营销方案提供商”的人，在 Google 搜索框中输入的关键字“网络营销解决方案” ([点击查看链接](#)) 就是搜索请求。Google Adwords 关键字广告通过匹配搜索请求与贵帐户关键字的相关性，实现广告的投放，也就是说如果贵公司 Adwords 账户中已提交了“网络营销解决方案”或与该搜索请求相类似的关键字，您的广告就会出现在搜索引擎的右侧。

搜索广告：当有人输入搜索请求时，Google Adwords 系统会查阅其存储关键字广告信息的数据库，当发现该搜索请求与某个关键字一样，或相关度较高时，广告会被展示。

内容网络广告：当加入 Google AdSense 联盟网站中某网页被打开，Google 会查阅该存储广告信息的数据库，当发现贵公司广告帐户中某个广告组的主题意义与网页主题一致时，该广告组的广告文字即被显示。

发现区别了吗？是的，搜索广告是搜索请求与关键字的匹配，而内容网络广告是网页主题与广告组主题的匹配。而单个关键字与广告组主题触发广告就是高质量的内容网络广告的广告组，相对于搜索网络广告的广告组相关度要求更高。看到这里，您现在知道如何提高内容网络广告的投放效果了吗？

5. 如何查看 Google Adwords 广告

也许您要说，查看 Google Adwords 广告何其容易，还需要你教。不过事实上要看到有些广告还真需要一定的小技巧。

查看国内搜索广告，简单。只要于 www.google.cn 中输入关键字即可；

查看内容网络广告，不容易。由于内容网络广告的投放情况是随时变动的，因此我们无法确定内容网络广告于何时何地出现。不过目前 Google Adwords 账户后台已经能查询内容网络广告的投放网址，您只需要在标签“报告”中新建“广告展示位置报告”即可。

查看海外搜索广告，一般难。您需要进入广告投放国的网域中查看广告。比如查看投放于加拿大的广告，那您需要打开 Google 在加拿大的域名 www.google.ca，输入关键字后查看广告。

各国网域查询地址：www.google.cn/language_tools?hl=zh-CN

新竞争力小贴士：

您会发现在 www.google.cn/language_tools?hl=zh-CN 中无法找到 Google 美国的网域，而 www.google.com 中也无法看到投放于美国的广告。

别担心，新竞争力教您小绝招！

假设您投放于美国的 adwords 广告，有关键字“toy”，您只需在 www.google.com 中输入关键字“toy”。然后，在地址栏的网址后添加“&gl=us”。

如 <http://www.google.com/search?hl=en&q=toy&btnG=Google+Search&gl=us>

6. 如何确定产品是否符合 Google Adwords 要求

一般情况下投放国内广告，企业只要拥有网站便可以注册账户开通广告，但是有些特殊的产品，您可能需要提供企业营业执照和审批证明，甚至提供任何证明都不能投放 Adwords 关键字广告。

1) 投放中国广告，Google Adwords 要求客户提交营业执照和审批证明的部分产品类别：

- 农药
- 化妆品
- 食品/食物
- 保健补品
- 医疗服务
- 不动产
- 专利
- 兽药
-

更多内容：

<http://Adwords.google.com/support/bin/static.py?page=guidelines.cs&answer=69842>

2) 投放中国广告，Google Adwords 可能会拒绝批准投放的部分产品类别：

- 在线赌场和赌博活动
- 自动点击广告的产品和服务
- 学术造假
- 仿冒名牌产品
- 药检作弊助剂
- 色情（成人）内容
- 拨号器
- 处方药及相关内容
-

更多内容：

<http://Adwords.google.com/support/bin/static.py?page=guidelines.cs&topic=9271&ubtopic=9279>

新竞争力小贴士：

上述产品政策是根据中国的政策法规制定的，与国际市场还存在着一定的差异。如果您对贵公司产品是否符合目标市场的产品政策，那您咨询 Google 客服可能更方便一些。

联系地址：https://adwords.google.com/support/bin/request.py?hl=zh_CN&ctx=foot

7. 如何注册 Google Adwords 帐户

注册 Google Adwords 账户，您可以寻找当地的授权代理商注册帐户，并委托其制作管理帐户，同时您也可拿着支持银联的信用卡/银行卡自助完成开通账户。

寻找代理商服务的好处不言而喻，因为其拥有专业的客服人员提供一站式服务，能确保客户达到一定的推广效果，当然客户要支出的是 20%或 30%的服务费。

不过，新竞争力建议大家要练就火眼金星辨别正宗的 Google 授权代理商，而且最好到该公司踩点，确定有专业的客服人员提供服务才可以。

自己注册帐户的好处是省钱，且本公司人对产品和潜在客户深入的了解有利于帐户的深耕细作，效果也会更佳。不过这类企业要注意的是如果不具备专业人才，盲目自行管理帐户可能会造成资金的浪费。因此新竞争力建议贵公司可寻找新竞争力网络营销管理顾问

(www.jingzhengli.cn) 这样的第三方专业咨询机构提供帮助, 或者直接选择新竞争力新推出的[综合顾问式网络营销解决方案](#)帮助您更好的进行网络营销推广。

		最低开户费	首次最低预存	代理商服务费	续费最低预存
授权代理商	国内推广	¥ 600	¥ 3500	预存费的 20%	¥ 2000
	海外推广	¥ 1,000	¥ 12,000	预存费的 30%	
自行开户注册		¥50.00	¥100.00	无	¥100.00
<p>备注：Google 广告国内推广代理商服务收费查询： http://www.google.cn/intl/zh-CN/Adwords/resellerplan.html</p> <p>Google Adwords 出口易详情： http://www.google.cn/intl/zh-CN/Adwords/reseller_hawaii.html</p> <p>Google Adwords 自行开户注册： http://Adwords.google.cn/select/Login</p> <p>Google Adwords 自行开户收费查询： https://Adwords.google.cn/select/afpofinder</p> <p>Google Adwords 自行开户付费方式： https://Adwords.google.cn/support/bin/topic.py?topic=63</p>					

后记：看完这一部分的内容，相信大家对 Google Adwords 关键字广告的基础知识有了基本的了解，要想成为 Google Adwords 关键字高手，敬请期待新竞争力推出的 Google Adwords 关键字广告高手速成指南系列二《如何策划 Google Adwords 关键字广告》、系列三《如何提高 Google Adwords 关键字广告效果》！

8. 没有专业的网络营销人才怎么办？

当然，如果您没有足够的时间研究 Google Adwords 关键字广告；

或者，如果您公司没有专业的网络营销人才从事该项工作；

或者，如果您希望寻找一种投资回报率更高的网络营销服务。

.....

新竞争力按效果付费的效益型综合网络营销顾问服务，一定可以帮助您解决这些难题。为了保证贵公司的网络推广效果，我们承诺：“未达到效果，无条件退差额款，超出效果不增加任何额外费用”，并且资深网络营销顾问为您提供专业的全程全面的服务，解决您的所有网络营销问题。

请记住我们的理念是：“把效益给您，把复杂的过程交给我们，让专业的人做专业的事！”。

8.1 全速提高型网络营销解决方案

全速提高型网络营销解决方案，是按效果付费的网络营销综合方案，包含效益型网站、综合



网络推广、营销效果跟踪管理等专业服务内容。

详细信息： www.jingzhengli.com/solution/tigao.html

适合企业：产品结构简单、网络推广预算不多、目标客户群体分布在国内的中小企业。

网络营销效果：

- * 按网络营销效果付费，超过预期效果无需额外增加费用，未达目标则如数退还差额，最大化网络推广投资回报率；

- 资深网络营销顾问为您策划和运营关联网站，通过搜索引擎、行业网站等各渠道获得大量潜在客户；
- 借助于网络推广效应，提升贵公司在行业知名度；
- 无需额外招聘网络营销专业人员，大大降低网络营销成本，让您专注于自己的核心业务。

8.2 全球推广型网络营销解决方案



全球推广型网络营销解决方案：以效果为导向的综合外贸网络营销方案，按效果付费的模式，超过网络推广目标不必额外付费，达不到预期效果则如数退还差额。

详细信息：www.jingzhengli.com/solution/guanqiu.html

适合企业： 外贸出口型企业

新竞争力重要提示： 选择“全球推广型网络营销放方案”，您只用关心结果，把复杂的过程交给我们。让专业的人做专业的事！

价值体现：

- 专业顾问的综合服务才能创造长期价值。不再单纯依赖外贸 B2B 平台的信息发布和付费搜索引擎广告，而采用更系统、性价比更高的综合外贸网络营销服务，应对激烈的出口市场竞争，降低市场推广成本；
- 多渠道获得潜在客户。以外贸企业网络营销效果为核心，通过资深网络营销顾问策划和运营的效益型出口网站，由主流搜索引擎、行业网站等多渠道获得源源不断的潜在用户；
- 一次投入获得资深网络营销顾问的终身服务，可随时与资深顾问交流，让您的网络营销少走弯路，尽量减少各种无效的网络推广和避免形形色色的网络欺诈。

9. 新竞争力网络营销管理顾问

新竞争力网络营销管理顾问企业名称：深圳市竞争力科技有限公司（www.jingzhengli.cn）。新竞争力由一批长期从事网络营销研究和实践的专家团队组成，定位于网络营销管理顾问，致力于提高中国企业以及跨国企业本地化网络营销应用水平，提升互联网环境中企业的综合竞争力。

深圳市竞争力科技有限公司同时作为中国互联网协会“网络营销指南工作组”秘书处所在单位，承担中国互联网协会网站建设指导规范的制定与推进、编写《网络营销指南丛书》等工作。

新竞争力网络营销管理顾问服务领域包含：针对大中型企业/电子商务网站提供网络营销策略与网站运营顾问服务、企业网络营销培训；针对中小企业提供综合顾问型网络营销解决方案（企业网络营销方案专用网站 www.jingzhengli.com）。

在长期的网络营销实验与研究过程中，新竞争力积累了大量富有重要影响力的研究成果，发表了众多网络营销研究文章，专著和研究报告，其中新竞争力创始人冯英健的专著《网络营销基础与实践》（www.wm23.com）到2007年已经出版第三版，并且入选国家十一五规划教材，被近千个大专院校选为网络营销专业教材。

关于新竞争力研究成果：www.jingzhengli.cn/about/about_research.htm

新竞争力首创的网络营销理念和方法：www.jingzhengli.com/credit/linian.html

附录 Google Adwords 名词解释

CPC (Cost-per-click)：每次点击费用，关键字广告每次点击所需支付的费用。

CPM(Cost per Thousand Impressions)：每千次印象费用，广告每显示 1000 次所需支付的费用。

在 Adwords 中 CPM 出价在以展示 位置定位广告(即原以网站定位)中体现。

Google 搜索广告：出现在 Google 搜索页面左上或右侧的文字广告，标志性文字：“赞助商链接”。

Google 合作伙伴搜索广告：出现在与 Google 建立合作伙伴关系的搜索引擎(如 AOL、SOSO)以及可显示搜索结果页的资源上，标志性文字“赞助商链接”或其他相关文字。

内容网络广告：出现在 Google Adsense 广告联盟网站上的广告，标志性文字“Google 提供的广告”。

以关键字定位：以关键字为定位方式的 Google 广告，Google 系统通过分析广告关键字列表与键入搜索框关键字或网页主要内容的相关度来匹配广告。

展示位置定位：以网站或某个具体网页展示位置为定位方式的 Google 广告，即您可自行选择某个网站或广告位投放广告，但前提是此网站已加入了 Google 内容网站联盟。

更多专业词汇：

<http://Adwords.google.com/support/bin/topic.py?topic=29&ctx=rhsmodule>



联系新竞争力：

- 地址：深圳市科技园深南花园裙 A201
- 电话：0755-26502263
- MSN：xyn@jingzhengli.cn（工作时间）
- QQ：812557736（请留言）
- Email：info@jingzhengli.cn