



Google Partners

Sách hướng dẫn về thương hiệu cho Đại lý

03 Giới thiệu

- 04 Thành viên của Google Partners so với Đối tác của Google
- 05 Lĩnh vực chuyên môn của công ty

06 Cách nói về Google Partners

- 07 Cách nói với khách hàng của bạn về Google Partners
- 08 Cách nói với khách hàng của bạn về tư cách thành viên trong Google Partners
- 09 Các quy tắc khi nói về Google Partners
- 10 Các cụm từ cần tránh
- 11 Các từ cần tránh

12 Cách sử dụng và hiển thị huy hiệu

- 13 Vị trí để sử dụng huy hiệu
- 14 Huy hiệu Đối tác của Google

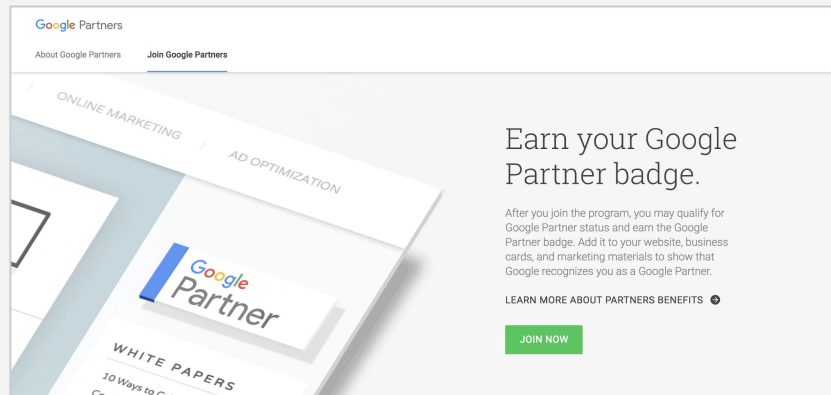
- 15 Huy hiệu Đối tác tĩnh
- 16 Triển khai huy hiệu tĩnh
- 17 Sử dụng không đúng cách
- 19 Các quy tắc khi sử dụng huy hiệu Đối tác của Google
- 20 Vị trí trực tuyến
- 21 Hồ sơ mạng xã hội
- 22 Sản phẩm kỹ thuật số không có huy hiệu trực tuyến

Google Partners là gì?

Google Partners cung cấp cho các công ty và chuyên gia tiếp thị trực tuyến các tài nguyên, đào tạo và hỗ trợ để giúp các nhà quảng cáo thành công hơn trên trực tuyến. Các đại lý sẽ được hưởng rất nhiều lợi ích bao gồm các kỳ thi và chứng chỉ sản phẩm, sự kiện đào tạo miễn phí, khuyến mại và phần thưởng, giao lưu chuyên môn và các công cụ khác.

Các thành viên của Google Partners nên mong muốn giành được Huy hiệu Đối tác của Google.

Trong sách hướng dẫn này, các đại lý sẽ tìm hiểu về các lợi ích của Google Partner, tìm hiểu cách hiển thị và nói về huy hiệu, đồng thời xem các mẹo về cách họ có thể sử dụng huy hiệu để cho khách hàng tiềm năng thấy họ là Đối tác của Google.



Thành viên của Google Partners so với Đối tác của Google

Không nên tự giới thiệu là Đối tác của Google trừ khi đại lý của bạn đủ điều kiện cho huy hiệu Đối tác Google hoặc huy hiệu Đối tác Google cao cấp. Vui lòng tham khảo bảng bên dưới để biết thông tin về các yêu cầu đối với thành viên của Google Partners so với Đối tác của Google.

	Thành viên của Google Partners	Đối tác của Google	Đối tác Google cao cấp
Huy hiệu	Thành viên của Google Partners sẽ không có huy hiệu cho tới khi họ đủ điều kiện làm Đối tác của Google.		
Yêu cầu	Cá nhân: Tạo và hoàn tất hồ sơ cá nhân trong Partners Liên kết với đại lý của bạn và mở một tài khoản người quản lý AdWords để hưởng khuyến mại Công ty: Có người đầu tiên tạo hồ sơ công ty mở và liên kết với tài khoản người quản lý AdWords Có trang web và tài khoản người quản lý AdWords được xác minh qua email Tạo và hoàn tất hồ sơ công ty trong Partners	Tạo và hoàn tất hồ sơ công ty trong Partners Có một thành viên liên kết giành được chứng nhận về AdWords để cho thấy rằng đại lý của bạn có kiến thức nâng cao về AdWords Quản lý tổng chi tiêu AdWords ít nhất là 10.000 USD trong vòng 90 ngày qua để cho thấy rằng đại lý của bạn có số lượng hoạt động lành mạnh Chứng minh hiệu suất của đại lý với tổng doanh thu AdWords cao và sự tăng trưởng doanh thu, đồng thời duy trì và tăng trưởng cơ sở khách hàng	Tạo và hoàn tất hồ sơ công ty trong Partners Có hai thành viên liên kết giành được chứng nhận về AdWords để cho thấy rằng đại lý của bạn có kiến thức nâng cao về AdWords Quản lý tổng chi tiêu AdWords cao hơn để cho thấy rằng đại lý của bạn vẫn đang có nhiều hoạt động kinh doanh tốt Chứng minh hiệu suất của đại lý bằng tổng doanh thu AdWords cao và sự tăng trưởng doanh thu, đồng thời duy trì và tăng trưởng cơ sở khách hàng

Chuyên môn của công ty là gì?

Sau khi bạn đã giành được huy hiệu Đối tác Google, bạn có thể giành được chuyên môn của công ty. Chuyên môn ghi nhận các đại lý được cấp huy hiệu có một cá nhân liên kết được chứng nhận về một lĩnh vực sản phẩm AdWords, biểu hiện sự tăng hiệu suất sản phẩm và kiến thức chuyên môn của sản phẩm đó và có chỉ tiêu AdWords tối thiểu là 10.000 USD trong 90 ngày trong lĩnh vực sản phẩm đó. Các đại lý được cấp huy hiệu có thể giành được chuyên môn về quảng cáo trong tìm kiếm, quảng cáo trên thiết bị di động, quảng cáo video, quảng cáo hiển thị hình ảnh và quảng cáo mua sắm.

- Tính năng chuyên môn giúp các Đối tác thể hiện kiến thức sản phẩm cụ thể để giành được công việc kinh doanh mới và tạo sự khác biệt tốt hơn trên thị trường.
- Tính năng chuyên môn giúp các nhà quảng cáo xác định các Đối tác có kỹ năng về lĩnh vực sản phẩm AdWords mà họ cần trợ giúp.



Cách nói về Google Partners

Cách nói với khách hàng của bạn về Google Partners

Khi bạn muốn mô tả các yếu tố cụ thể của Google Partners, dưới đây là một số ngôn ngữ sẵn sàng sử dụng.

Điều cần nói với khách hàng của bạn về thành viên của chương trình Google Partners:

Thành viên của Google Partners có quyền truy cập vào các kỳ thi và đào tạo miễn phí để giành được chứng chỉ về các sản phẩm quảng cáo Google AdWords, tham gia các sự kiện giáo dục và giao lưu với các Đối tác Google khác.

Các thành viên cũng có thể giành được huy hiệu Đối tác của Google để thể hiện kiến thức chuyên môn về AdWords của họ.

Cách nói với khách hàng của bạn về Google Partner:

Các Đối tác Google đã học hỏi các khái niệm nâng cao về tạo, quản lý, đo lường và tối ưu hóa các sản phẩm quảng cáo Google AdWords.

Họ cũng đã giành được Huy hiệu Đối tác Google bằng cách vượt qua các kỳ thi chứng nhận về sản phẩm AdWords.

Điều cần nói với khách hàng của bạn về Đối tác Google cao cấp:

Đối tác Google cao cấp đã vượt qua các tiêu chí để giành trạng thái Đối tác Google đồng thời đáp ứng yêu cầu chi tiêu cao hơn, chứng nhận bổ sung và hiệu suất của công ty.

Điều cần nói với khách hàng của bạn về chuyên môn:

Sau khi một đại lý giành được huy hiệu Đối tác Google, họ có thể nêu bật kiến thức sản phẩm AdWords cụ thể của mình cùng với chuyên môn và kết nối với khách hàng tiềm năng đang tìm kiếm những gì họ cung cấp.

Cách nói chuyện với khách hàng về tư cách thành viên trong Google Partners

Khi bạn muốn quảng bá đại lý của mình với khách hàng tiềm năng, dưới đây là một số ngôn ngữ sẵn dùng.

Điều cần nói với khách hàng của bạn nếu bạn là thành viên của Google Partners:

Chúng tôi có thể giúp bạn tăng trưởng doanh nghiệp trực tuyến.

Bạn cần trợ giúp quản lý quảng cáo trực tuyến của mình? Chúng tôi đã được đào tạo và chứng nhận bởi Google để giúp các doanh nghiệp như doanh nghiệp của bạn.

Điều cần nói với khách hàng của bạn nếu bạn đã giành được Huy hiệu Đối tác của Google:

Chúng tôi đã giành được huy hiệu Đối tác của Google.

Huy hiệu Đối tác của Google cho thấy rằng chúng tôi đã chứng minh kiến thức nâng cao về các sản phẩm quảng cáo Google AdWords giúp chúng tôi mang lại kết quả và xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng của mình.

Điều cần nói với khách hàng của bạn nếu bạn đã giành được Huy hiệu Đối tác Google cao cấp:

Chúng tôi đã giành được huy hiệu Đối tác Google cao cấp.

Huy hiệu Đối tác Google cao cấp cho thấy chúng tôi đã được công nhận là đại lý hàng đầu trong việc phát triển và duy trì các chiến dịch quảng cáo trực tuyến thành công cho các doanh nghiệp.

Điều cần nói với khách hàng của bạn về chuyên môn:

Chúng tôi có thể cung cấp sự trợ giúp bạn cần.

Chúng tôi đã giành được huy hiệu Đối tác của Google bằng cách chứng minh kiến thức về các sản phẩm quảng cáo Google AdWords cụ thể. Ngoài ra, chúng tôi còn được hưởng các khóa đào tạo dành riêng để giúp chúng tôi trợ giúp bạn.

Các quy tắc khi nói chuyện về Google Partners

Không tự giới thiệu là Đối tác Google trừ khi đại lý của bạn đã giành được huy hiệu Đối tác Google hoặc huy hiệu Đối tác Google cao cấp.

Không ngụ ý mối quan hệ, liên kết với Google hoặc được Google tài trợ hoặc chứng nhận hoặc sử dụng cụm từ "quan hệ đối tác."

Không ngụ ý rằng nội dung biên tập đã được soạn bởi hoặc thể hiện quan điểm của Google hoặc nhân viên Google.

Các cụm từ cần tránh và các cụm từ có thể được sử dụng thay thế

Không nói

- ✗ Chúng tôi được Google tin tưởng
- ✗ Chúng tôi là chuyên gia về các sản phẩm quảng cáo của Google
- ✗ Chúng tôi là một trong những đại lý sản phẩm quảng cáo tốt nhất của Google
- ✗ Chúng tôi có thông tin chuyên sâu mang lại lợi thế cho chúng tôi
- ✗ Chúng tôi được tin cậy sẽ thúc đẩy kết quả tốt nhất

Hãy nói

- ✓ Chúng tôi được Google chứng nhận
- ✓ Chúng tôi có kiến thức về sản phẩm quảng cáo của Google
- ✓ Chúng tôi đã đạt chứng chỉ về Google AdWords
- ✓ Chúng tôi có quyền truy cập vào đào tạo và hỗ trợ của Google
- ✓ Là một Đối tác của Google, chúng tôi có thể giúp bạn cải thiện chiến dịch của mình

Các từ cần tránh và các từ có thể được sử dụng thay thế

Không nói

✗ Đối tác Google / Đối tác được chứng nhận của Google

✗ Huy hiệu Đối tác Google

✗ Huy hiệu Đối tác

✗ đại lý liên kết / Đối tác của Google đáng tin cậy

✗ trao chuyên môn / nhận chuyên môn

✗ được cấp chuyên môn

✗ Tìm kiếm / Trên thiết bị di động / Video / Hiển thị / Mua sắm tìm kiếm / trên thiết bị di động / video / hiển thị / mua sắm

✗ YouTube

Hãy nói

✓ Đối tác của Google

✓ Huy hiệu Đối tác của Google

✓ Huy hiệu Đối tác

✓ Đối tác của Google được cấp huy hiệu

✓ giành được chuyên môn

✓ chuyên về

✓ quảng cáo trong tìm kiếm / quảng cáo trên thiết bị di động / quảng cáo video/ quảng cáo hiển thị hình ảnh / quảng cáo mua sắm

✓ quảng cáo video/ quảng cáo video (trong phần mô tả chuyên môn)

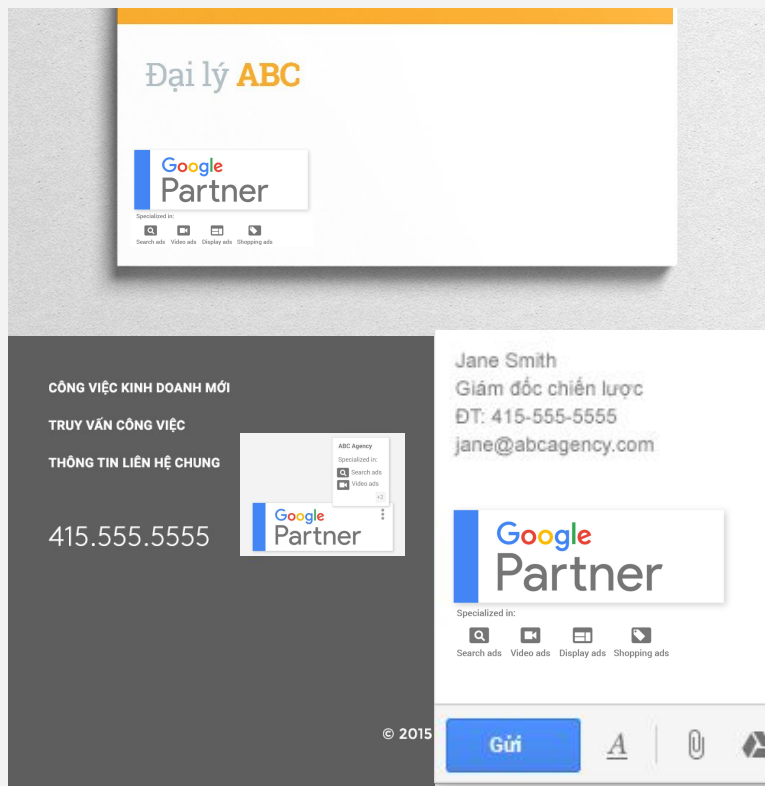
Cách sử dụng và hiển thị huy hiệu

Vị trí để sử dụng huy hiệu

Bạn có thể sử dụng huy hiệu Đối tác của Google trong các tài liệu tiếp thị (trang web, trang mạng xã hội, email) để cho biết rằng bạn đủ điều kiện là Đối tác của Google và đã giành được chuyên môn.

Vị trí không được sử dụng huy hiệu

Bạn không được hiển thị huy hiệu Đối tác trên bất kỳ trang web hoặc mục nào vi phạm luật hoặc quy định hoặc vi phạm chính sách biên tập của Google.



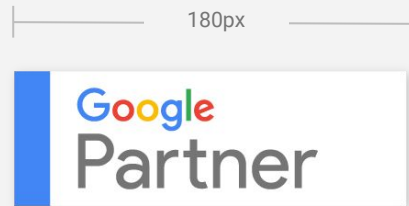
Huy hiệu Đối tác của Google

Huy hiệu Đối tác Google động hiển thị tên và chuyên môn của đại lý khi người dùng cuộn qua những chấm ở góc bên phải. Huy hiệu có sẵn cho trang web của bạn và sẽ được triển khai làm đoạn mã thay vì ảnh tĩnh.

Đối với các sản phẩm kỹ thuật số khác, giống như chữ ký email của bạn, vui lòng sử dụng huy hiệu tĩnh.

Duy trì kích thước rộng tối thiểu 180 px và sử dụng “rt” trong Partner như tham chiếu khoảng trống tối thiểu. Bởi huy hiệu này có tính tương tác, khoảng trống được áp dụng cho trạng thái mặc định của huy hiệu mà không cần hiển thị menu cửa sổ bật lên trạng thái di chuột.

Kích cỡ và khoảng trống tối thiểu

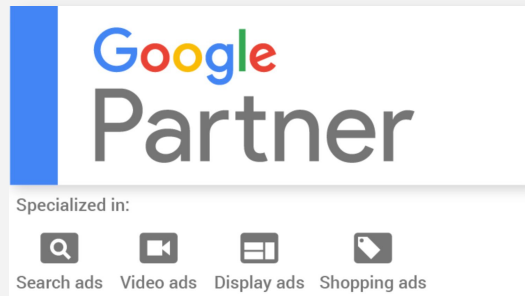


Huy hiệu Đối tác tỉnh

Huy hiệu tỉnh chỉ nên được dùng trên tài liệu bản cứng và sản phẩm kỹ thuật số không phù hợp với hoạt ảnh huy hiệu Đối tác.

Nếu đại lý của bạn chưa giành được bất kỳ chuyên môn nào, hãy sử dụng huy hiệu tỉnh không có chuyên môn.

Huy hiệu tỉnh cùng với chuyên môn



Huy hiệu tỉnh không có chuyên môn



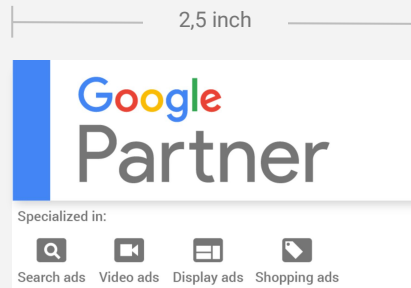
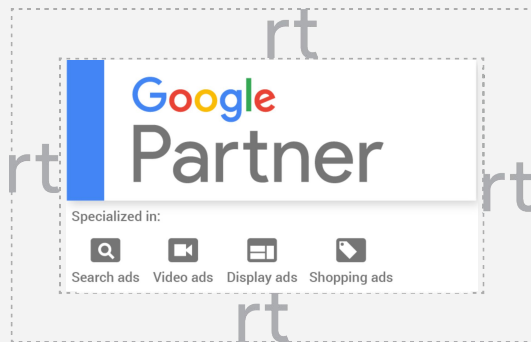
Triển khai huy hiệu tĩnh

Thư mục chứa các tệp .eps, .jpg và .png files để sử dụng kỹ thuật số (RGB) và bản in (CMYK).

- **Vị trí và kích thước**
 - Đối với bản in, duy trì kích thước rộng tối thiểu 2,5 inch và sử dụng “rt” trong Partner như khoảng trống tối thiểu
 - Phông chữ chuyên môn không nên nhỏ hơn 6 điểm
- **Phản chiếu huy hiệu trực tuyến**
 - Chỉ liệt kê các chuyên môn bạn đã giành được và có trên huy hiệu trực tuyến của bạn
 - Sử dụng các thuật ngữ này: Chuyên về, Quảng cáo đi kèm kết quả tìm kiếm, Quảng cáo trên thiết bị di động, Quảng cáo video, Quảng cáo hiển thị hình ảnh và Quảng cáo mua sắm

Huy hiệu tĩnh nên giữ nguyên bằng Tiếng Anh và không nên bản địa hóa.

Kích cỡ và khoảng trống tối thiểu



Sử dụng không đúng cách



⊘ Không xóa, bóp méo hoặc thay đổi bất kỳ thành phần nào của huy hiệu.



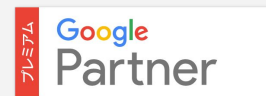
⊘ Không dịch hoặc bản địa hóa từ Partner trong huy hiệu.



⊘ Không thay đổi tỷ lệ cơ hoặc màu huy hiệu.



⊘ Không sử dụng biểu trưng Google Partner. Biểu trưng khác với huy hiệu và chỉ có thể được sử dụng bởi Google.



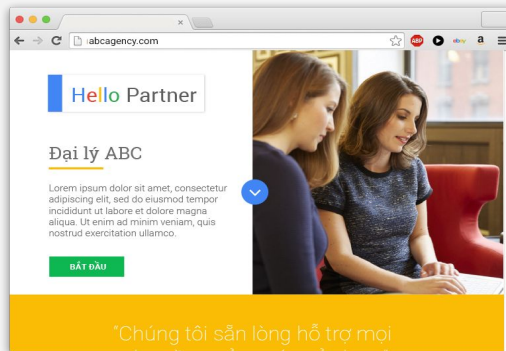
⊘ Không dịch hoặc bản địa hóa từ Premier trong huy hiệu.*

*Bạn có thể sử dụng bản dịch của từ “Partners” hoặc “Premier” chỉ ở trong bản sao văn bản nhưng không phải ở trong hình ảnh huy hiệu. “Google” lúc nào cũng phải giữ nguyên bằng Tiếng Anh.

Sử dụng không đúng cách



Không chỉnh sửa thiết kế huy hiệu.



Không bắt buộc thiết kế huy hiệu hoặc trang web Google Partners cho bất kỳ yếu tố thiết kế nào khác.



Không hiển thị huy hiệu lớn hơn hoặc nổi bật hơn biểu trưng của đại lý, ngoại trừ chuyên môn.

Các quy tắc khi sử dụng huy hiệu Đối tác của Google

Không hiển thị huy hiệu cho tới khi bạn đã đủ điều kiện là Đối tác của Google.

Không hiển thị huy hiệu theo cách gây hiểu lầm, bôi nhọ, vi phạm, phỉ báng, làm mất uy tín, tục tĩu ý kiến của riêng Google hay nói cách khác là có thể phản đối Google.

Không tách biệt huy hiệu với tên sản phẩm hoặc dịch vụ, lĩnh vực, doanh nghiệp của bạn hoặc trong biểu trưng, thiết kế, khẩu hiệu hoặc nhãn hiệu khác của bạn.

Không hiển thị huy hiệu trên các trang web vi phạm pháp luật, chính sách của Google hoặc tài liệu người lớn.

Bạn không được sử dụng huy hiệu theo bất kỳ cách nào khác với cách được chỉ định trong các nguyên tắc này. Không tuân theo các hướng dẫn này sẽ cấu thành vi phạm Điều khoản dịch vụ của Đối tác của Google.

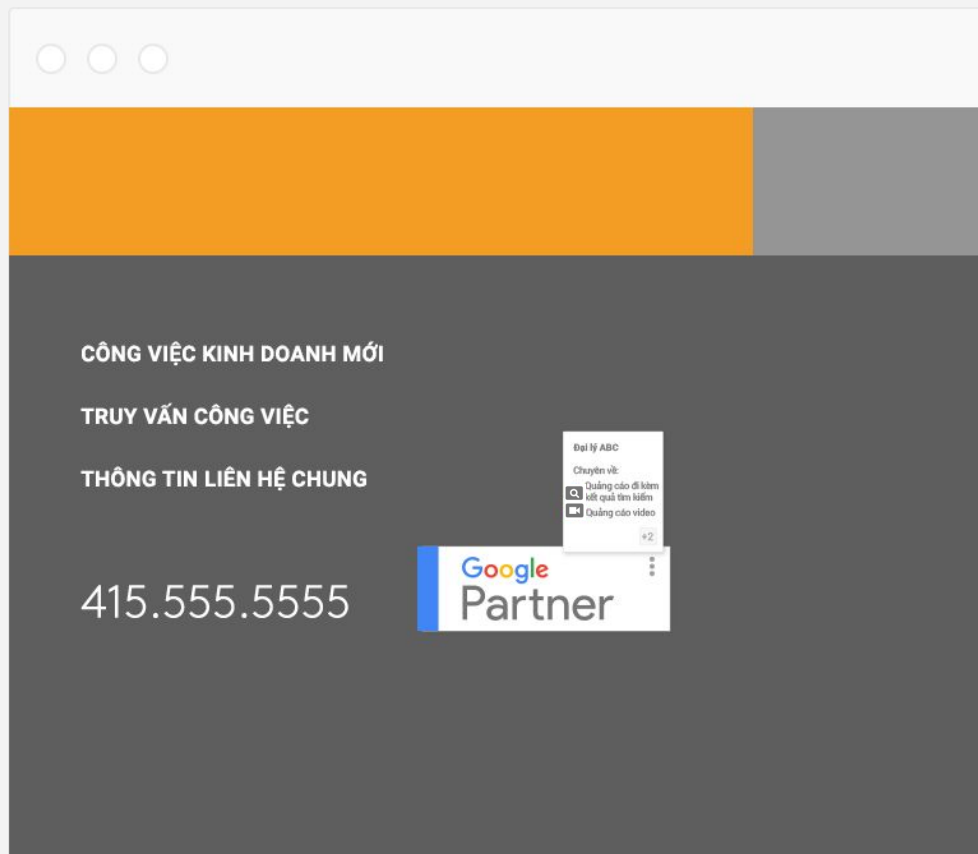
VÍ DỤ

Vị trí trực tuyến

Sử dụng huy hiệu động với chuyên môn bất cứ khi nào có thể.

Ví dụ: trên trang web hoặc bất kỳ vị trí nào có thể nhúng và hiển thị huy hiệu động.

Bạn cũng có thể liên kết với trang hồ sơ công khai Google Partners của bạn.



VÍ DỤ

Các sản phẩm kỹ thuật số không chứa huy hiệu trực tuyến

Đưa huy hiệu Đối tác Google tĩnh vào trong các liên lạc email để nhắc nhở khách hàng về kiến thức chuyên môn của bạn.

Chỉ sử dụng huy hiệu tĩnh trên các sản phẩm không chứa phiên bản trực tuyến, như chữ ký email.

