Google

Digitalsalgseksamen

Studieveiledning og eksamensinstruksjoner

Velkommen til studieveiledningen for Digitalsalgseksamenen! Denne digitalsalgseksamenen er laget for å evaluere og forbedre ferdighetene til partnersalgsrepresentantene når det gjelder salg av Googles digitale løsninger til bedrifter.

Hva inneholder denne studieveiledningen?

Denne studieveiledningen er et hjelpemiddel i forberedelsen til digitalsalgseksamenen. Den inneholder grunnleggende informasjon om annonsering på nettet og Google AdWords i tillegg til rådgivende salgsferdigheter fra Google-programmet for Betrodde rådgivere for digitale medier. Vi anbefaler at du går gjennom denne studieveiledningen for å være bedre rustet til å bestå eksamenen. Du må beregne 6–8 timer til eksamensforberedelser. Når du føler deg forberedt, kan du ta eksamenen ved å følge instruksjonene islutten av denne veiledningen.

Husk at du får et Fullføringssertifikat* når du består digitalsalgseksamenen.

Om Digitalsalgseksamenen

1. Tid: Du har 90 minutter på deg til å fullføre eksamenen
2. Antall spørsmål: 56
3. Krav for å bestå: Du må oppnå et resultat på 80 % eller høyere for å bestå
4. Periode før eksamenen kan tas på nytt: Hvis du ikke består eksamenen, kan du ta den på nytt etter sju dager

Gjennomgang: grunnleggende om annonsering på nettet og AdWords

Fordeler med annonsering på nettet og AdWords

Med AdWords kan du dra nytte av fordelene med annonsering på nettet: Vis annonsene dine til de riktige personene, på riktig sted og til rett tid. AdWords tilbyr flere fordeler. Klikk her for å finne ut mer.

Googles annonseringsnettverk

Nå som du kjenner til fordelene med annonsering på nettet og AdWords, skal vi se nærmere på hvor du kan annonsere. Klikk her for å finne ut mer.

Hvor annonsene dine kan vises

Annonsene dine kan bli vist på ulike steder på nettet, avhengig av hvordan du målretter annonsene, hvem du velger å vise dem til, og annonsetypene du oppretter. Klikk her for å finne ut mer.

Kvaliteten på annonsene dine

Hvis du har annonser av høy kvalitet, kan du få lavere kostnader og bedre annonseplasseringer. Klikk her for å finne ut mer.

Hva du betaler

Med AdWords får du kontroll over annonseringskostnadene dine, og det finnes ikke noe krav til minimumsforbruk. I stedet angir du et dagsbudsjett og velger hvordan du ønsker å bruke pengene dine. Klikk her for å finne ut mer.

Målretting mot en målgruppe

En viktig del av en vellykket annonseringskampanje er å målrette annonsene slik at de blir vist for de riktige kundene. På denne måten kan du nå målene dine. Klikk her for å se hvordan du kan bruke AdWords til å vise annonsene dine.

Valg av bud og budsjetter

Når du har bestemt deg for hvilket nettverk du ønsker å vise annonsene dine i, og hvem du ønsker å vise dem til, er du klar til å tenke på budsjettet ditt. Som du lærte i en tidligere modul, er det to ting det er lurt å vurdere: budsjettet ditt og budstrategien din. Klikk her for å finne ut mer.

Copyright © 2015 Google. All rights reserved.

Verktøy du kan bruke for å planlegge kampanjer

AdWords har flere verktøy du kan bruke for å lage kampanjer og nå annonseringsmålene dine, deriblant Søkeordplanleggeren og Bannerkampanjeplanleggeren. Klikk her for å finne ut mer.

Verktøy for måling av resultater

Nå presenterer vi et knippe verktøy – konverteringssporing, Google Analytics og kampanjeeksperimenter – du kan måle resultatene dine med. Klikk her for å finne ut mer.

Gjennomgang: kunderettede salgsferdigheter

Har du det som trengs for å bli en «Betrodd rådgiver for digitale medier», nå som du har fått en forståelse av løsninger for annonsering på nettet? Styrk forholdet til kundene dine. Finn ut hvordan du får i stand kundemøter med høyt potensiale, hvordan du får samtaler til å resultere i større salg, hvordan du kan bli flinkere til å håndtere innvendinger, med mer.

Trinn 1

Last ned og gjennomgå Hurtigtips: veiledning for salgsferdigheter på språket du foretrekker.

Trinn 2

Se videoserien i 13 deler fra Google-programmet for Betrodde rådgivere for digitale medier. Hvis du vil, kan du slå på lokalisert teksting i videoene.

Videoene handler om følgende emner:

- Del 1: Planlegging
  - Kartlegging av potensielle kunder (valgfritt)
  - Nettverksbygging (valgfritt)
  - Forberedelse
- Del 2: Innledning
  - Gi en kort presentasjon
  - Innledning av møter
  - Posisjonering og reposisjonering
- Del 3: Identifisering
  - Utforsk med spørsmål
- Del 4: Anbefaling
  - Kommunikasjon med fordeler
  - Tilby en tilpasset løsning
- Del 5: Avslutning
  - Håndtering av innvendinger
  - Avslutning og videre planlegging
  - Få flere henvisninger (valgfritt)

Ta Digitalsalgseksamenen

Ta Digitalsalgseksamenen, og få Fullføringssertifikatet ditt

Nå som du har gjennomgått studieveiledningen, er det på tide å teste kunnskapene dine. Når du har bestått Digitalsalgseksamenen, får du et personlig fullføringssertifikat som kan skrives ut for intern bruk.*

Følg denne fremgangsmåten for å få tilgang til Digitalsalgseksamenen:

1. Logg på Partners-kontoen din. Sjekk at du er tilknyttet bedriften din ved å gå til «Min profil»-siden og kontrollere om bedriften din vises i «SELSKAPSTILKNYTNING»-feltet. Hvis du ikke ser bedriften din, skriver du inn navnet på bedriften, så vises den i rullegardinmenyen for bedrifter. Klikk deretter på «SAMARBEIDSPARTNER».
2. Klikk på **Sertifiseringer**, og klikk på **Digitalsalg**.
3. Klikk på **Ta eksamenen** for å sette i gang.

Når du består en eksamen, kan det ta opptil 48 timer før eksamensstatusen din vises på eksamenssiden.

**Når du har bestått eksamenen, får du tilgang til et personlig sertifikat som kan skrives ut, på «Min profil»-siden (i «Oversikt»-delen) i Google Partners-kontoen din.*

**Fullføringssertifikatet kan brukes internt i bedriften din. Du kan henge det på veggen eller ha det på pulten og vise fullføringsstatusen din til andre i bedriften. Vær oppmerksom på at Digitalsalgseksamenen ikke er et krav for Google Partners-sertifiseringen og derfor ikke en del av prosessen for å oppnå Google Partner-status.*