

# Іспит із продажів цифрової реклами

## Навчальний посібник для підготовки та вказівки

Представляємо навчальний посібник для підготовки до Іспиту з продажів цифрової реклами. Завдання цього іспиту – оцінити й покращити навички торгових представників партнера у сфері продажу компаніям продуктів Google для цифрової реклами.

### Вміст цього посібника

Цей посібник розраховано на тих, хто готується до Іспиту з продажів цифрової реклами. Він містить інформацію з основ інтернет-реклами та Google AdWords, а також поради з удосконалення навичок продажів, які наводились у програмі Google "Довірений консультант із цифрових медіа". Радимо вам переглянути матеріали в цьому посібнику, щоб підвищити свої шанси успішно скласти іспит. На підготовку до нього вам знадобиться 6–8 годин. Після цього можна переходити до складання іспиту, дотримуючись порад у кінці посібника.

Якщо ви успішно складете Іспит із продажів цифрової реклами, то отримаєте сертифікат про завершення курсу\*.

### Про Іспит із продажів цифрової реклами

1. Тривалість: на складання іспиту відводиться 90 хвилин
2. Кількість запитань: 56
3. Прохідний бал: потрібно правильно відповісти принаймні на 80% запитань
4. Період перездачі: у разі невдачі іспит можна скласти повторно за 7 днів

### Огляд: реклама в Інтернеті й основи AdWords

#### Переваги реклами в Інтернеті за допомогою AdWords

Завдяки AdWords ви можете користуватися всіма перевагами реклами в Інтернеті, показуючи свої оголошення відповідній аудиторії в потрібному місці та в слушний час. Щоб дізнатися більше про різні можливості роботи з AdWords, натисніть [тут](#).

#### Рекламні мережі Google

Пригадавши переваги інтернет-реклами за допомогою AdWords, розгляньмо докладніше, де можна розміщувати оголошення. Для цього натисніть [тут](#).

#### Місця показу оголошень

Реклама в Інтернеті може показуватись у різних місцях, залежно від того, як ви націлите свої оголошення, які аудиторії для них виберете та які типи оголошень створите. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися більше.

#### Якість оголошень

Вища якість оголошень сприяє зменшенню витрат на рекламу й підвищенню позиції оголошення. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися більше.

#### Витрати на рекламу

В AdWords немає вимог щодо мінімального порогу витрат на рекламу. Ви самі вибираєте, скільки витратити, налаштовуєте свій щоденний бюджет і розподіляєте кошти. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися більше.

#### Націлювання на аудиторію

Щоб провести успішну рекламну кампанію та досягти поставлених цілей, потрібно забезпечити показ оголошень відповідній аудиторії. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися про різні способи використання AdWords для показу оголошень.

#### Призначення ставок і налаштування бюджетів

Вирішивши, у яких мережах і якій аудиторії ви хочете показувати свої оголошення, можна переходити до налаштування бюджету. Як ви вже знаєте з повтореного раніше, до уваги варто брати два важливі фактори: бюджет і стратегію призначення ставок. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися більше.

### Інструменти планування кампаній

AdWords пропонує кілька інструментів, які допомагають налаштувати кампанії та досягти рекламних цілей. Це, зокрема, Планувальник ключових слів і Планувальник медійних кампаній. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися більше.

### Інструменти оцінювання ефективності

У цьому розділі радимо пригадати кілька інструментів оцінки ефективності вашої реклами: функцію відстеження конверсій, Google Analytics і експерименти в кампаніях. Натисніть [тут](#), щоб дізнатися більше.

### Огляд: навички продажів, орієнтовані на клієнта

Знання основ проведення рекламних кампаній в Інтернеті може виявитися недостатньо, щоб стати довіреним консультантом із цифрових медіа. Потрібно також вміти будувати довірливі та тривалі стосунки з клієнтами. Скористайтеся порадами з проведення успішних зустрічей із клієнтами, збільшення обсягів продажів, удосконалення навичок пошуку контраргументів тощо.

#### Крок 1.

Завантажте й перегляньте [Quick Tips: Sales Skills Guide \(Короткі поради: посібник із навичок продажу\)](#) бажаною мовою.

#### Крок 2.

Подивіться [серію з 13 відеороликів](#) у рамках програми Google "Довірений консультант із цифрових медіа". За бажання можна [ввімкнути](#) переклад субтитрів до відео.

У цих відео розглядаються такі теми:

- **Частина 1. Планування зустрічі**
  - Залучення потенційних клієнтів (необов'язково)
  - Налагодження ділових зв'язків і розширення кола контактів (необов'язково)
  - Підготовка до зустрічі з клієнтом
- **Частина 2. Початок зустрічі**
  - Проведення короткої презентації
  - Викладення основних пунктів зустрічі
  - Оцінка наявних стосунків із клієнтом і їх перспектива

- **Частина 3. Визначення потреб клієнта**
  - Запитання як інструмент для визначення потреб клієнта
- **Частина 4. Надання порад**
  - Визначення переваг
  - Надання персоналізованих рішень
- **Частина 5. Завершення зустрічі**
  - Пошук контраргументів
  - Досягнення домовленості та визначення подальших кроків
  - Визначення кола потенційних клієнтів (необов'язково)

### Складання Іспиту з продажів цифрової реклами

**Складіть Іспит із продажів цифрової реклами й отримайте Сертифікат про завершення курсу**

Отже, ви повторили матеріал за допомогою цього посібника. Тепер час оцінити ваші знання. Після складання Іспиту з продажів цифрової реклами ви отримаєте особистий Сертифікат про завершення курсу, який можна роздрукувати для внутрішнього використання\*.

Щоб скласти Іспит із продажів цифрової реклами:

1. Увійдіть у свій обліковий запис [Google Partners](#). Переконайтеся, що цей обліковий запис зв'язано з профілем вашої компанії (для цього перейдіть на сторінку "Мій профіль" і перевірте, чи вказано назву вашої компанії в полі "КОМПАНІЯ-АФІЛІАТ"). Якщо ні, укажіть назву компанії, і вона з'явиться в спадному меню. Потім натисніть "ЗВ'ЯЗАТИ".
2. Виберіть **Сертифікації та Продажі цифрової реклами**.
3. Натисніть **Скласти іспит**, щоб перейти до іспиту.

Після складання іспиту інформація про його статус з'явиться на відповідній сторінці протягом 48 годин.

*\*У разі успішного складання іспиту особистий сертифікат можна буде переглянути та роздрукувати на сторінці "Мій профіль" (у розділі "Огляд") у вашому обліковому записі Google Partners.*

*\*Сертифікат про завершення курсу призначений для внутрішнього використання в межах вашої компанії (наприклад, ви можете повісити сертифікат на видному місці й розповісти про складання іспиту своїм колегам). Зверніть увагу: Іспит із продажів цифрової реклами необов'язковий у сертифікації Google Partners і не є підставою для отримання [статусу партнера Google](#).*