

Opsætning og administration af Google Ads

Vilkår og betingelser

(Opdateret 11. juli 2025)

Indledning

Annoncering med Google Ads kan være en effektiv måde at få henvendelser og salg via din hjemmeside "nu og her", men det kræver samtidig en meget stor teknisk indsigt og erfaring at kunne opsætte effektive kampagner.

Dette dokument har til formål at give et klart overblik over samarbejdsprocessen, herunder opsætning af kampagner og tracking, løbende optimeringer samt annoncebudget og konsulentonorar.

Vilkårene for samarbejdet samt forventningsafstemning er skitseret bagest i dokumentet.

Prisstruktur for Google Ads

Lille pakke (annoncebudget 4.000-10.000 kr./md.)

Månedligt annoncebudget til Google Ads

Budget til Google Ads på 4.000 – 10.000 kr./md.

Månedligt konsulentonorar:

Konsulentonorar på 3.000 kr./md. ekskl. moms.

Opsætning (første måned):

Konsulentonorar x 2 = 6.000 kr. ekskl. moms for første måned.

Dette inkluderer grundig opsætning af kampagner baseret på en søgeordsanalyse, annoncetekster, tracking, kundedialog samt annonce-administration i første måned.

Total første måned:

Konsulentonorar på 6.000 kr. ekskl. moms + annoncebudget (4.000–10.000 kr./md.).

Efterfølgende måneder:

Konsulentonorar på 3.000 ekskl. moms + annoncebudget (4.000–10.000 kr./md.).

Mellem pakke (annoncebudget 10.000–25.000 kr./md.)

Månedligt annoncebudget til Google Ads

Budget til Google Ads på 10.000 – 25.000 kr./md.

Månedligt konsulentonorar:

Konsulentonorar på 6.000 kr./md. ekskl. moms.

Opsætning (første måned):

Konsulentonorar x 2 = 12.000 kr. ekskl. moms for første måned.

Opsætning og administration af Google Ads – Vilkår og betingelser

Dette inkluderer grundig opsætning af kampagner baseret på en søgeordsanalyse, annoncetekster, tracking, kundedialog samt annonce-administration i første måned.

Total første måned:

Konsulenthonorar på 12.000 kr. ekskl. moms + annoncebudget (10.000–25.000 kr./md.).

Efterfølgende måneder:

Konsulenthonorar på 6.000 kr. ekskl. moms + annoncebudget (10.000–25.000 kr./md.)

Stor pakke (annoncebudget 25.000–50.000 kr./md.)

Månedligt annoncebudget til Google Ads

Budget til Google Ads på 25.000 – 50.000 kr./md.

Månedligt konsulenthonorar:

Konsulenthonorar på 9.000 kr./md. ekskl. moms.

Opsætning (første måned):

Konsulenthonorar x 2 = 18.000 kr. ekskl. moms for første måned.

Dette inkluderer grundig opsætning af kampagner baseret på en søgeordsanalyse, annoncetekster, tracking, kundedialog samt annonce-administration i første måned.

Total første måned:

Konsulenthonorar på 18.000 kr. ekskl. moms + annoncebudget (25.000–50.000 kr./md.).

Efterfølgende måneder:

Konsulenthonorar på 9.000 kr. ekskl. moms + annoncebudget (25.000–50.000 kr./md.).

Bemærkninger til priserne foroven

Ved andre annoncebudgetter end de anførte aftales priserne særskilt.

Ved et væsentligt forøget kampagnebudget og antal kampagner i fremtiden, kan det månedlige administrationshonorar blive justeret til at afspejle dette, men altid kun efter forudgående notits.

Arbejdet omfatter typisk at...

Opsætte og/eller checke tracking

Opsætte og/eller checke ny GA4.

Opsætte og/eller checke Tag Manager.

Checke for og evt. opdatere hjemmesidens kontaktformularer.

Opsætte og/eller checke ny takkeside for kontakformularen.

Opsætte og/eller checke ny tracking for GA4

- Telefonnummer tracking.
- E-mail tracking.
- Kontaktformular tracking.
- Tracking af bookingknapper.
- Evt. e-commerce tracking.

Opsætte og/eller checke ny tracking for Google Ads

- Telefonnummer tracking.
- E-mail tracking.
- Kontaktformular tracking.
- Tracking af bookingknapper.
- Evt. e-commerce tracking.
- Evt. opsætning af shopping-feed.
- Udvidede konverteringer for kontaktformularen.
- Udvidede konverteringer for e-commerce tracking.

Udføre søgeordanalyse med avanceret software

- Udførelse af søgeordsanalysen med manuel udvælgelse af søgeord.
- Manuel gruppering af søgeord.
- Subjektiv vurdering af hvert søgeord og deres relevans.

Opsætte og/eller checke kampagnerne

Opsætning af kampagnetekster og revidering.

Indsætning af reviderede kampagnetekster.

Opsætte og/eller checke udvidelser i Google Ads

- Callouts.
- Site links.
- Structured snippets.
- Billeder.

Derudover diverse mails, statusvideoer og korrespondance med dig som kunde.

- Opstartsmøde.
- Evt. dialog om kampagnerne.
- Evt. dialog om annonceteksterne.

Det månedlige administrations- og optimeringsarbejde kan omfatte

Det månedlige administrationsarbejde med optimering af Google Ads-kampagner kan typisk omfatte:

Dataanalyse og videorapportering

- Gennemgang af kampagnens præstationer.
- Udarbejdelse af månedlige videorapporter med indsigt og anbefalinger til næste skridt.

Budgetovervågning og justering

- Løbende monitorering af annonceforbruget.
- Tilpasning af budgetallokeringer til kampagner og annoncegrupper baseret på ydeevne.

Optimering af søgeord og budgivning

- Tilføjelse af nye relevante søgeord og fjernelse af dårligt præsterende søgeord.
- Justering af bud for at sikre optimal synlighed inden for budgetrammen.

Annoncekvalitet og testning

- Justering af annoncemateriale for at forbedre klikrate og engagement.

Opsætning af negative søgeord

- Tilføjelse af negative søgeord for at undgå irrelevante visninger og klik.
- Løbende tilpasning for at undgå spild af annoncebudget på irrelevante søgninger.

Evt. opsætning af nye kampagner / annoncegrupper

- Kan opsættes efter behov for at målrette mod nye målgrupper og søgeord.

Sæson- og trendjusteringer (efter forudgående dialog med dig som kunde)

- Optimering af kampagner i forhold til sæsonbetonede trends og begivenheder.
- Tilpasning af bud og indhold i forbindelse med særlige kampagner eller højtider.

Før opstart, fremsend venligst...

For at sikre en smidig opstart bedes du venligst fremsende følgende oplysninger forud for projektstart.

Du bedes samle alt i én mail før opstart, der i blandt:

- Forslag til søgeord, som du gerne vil findes på.
- Billeder af dig og dine ydelser / evt. download link til billeder.
(Billeder på Google Drive bedes fremsendes til lyttdigital@gmail.com).
- Du bedes fremsende dit 10-cifrede Google Ads ID (fremgår øverst til højre i Google Ads).
- Adgang til Tag Manager med admin-rettigheder.
- Adgang til Google Analytics 4 med admin-rettigheder.
- Login til din hjemmeside med admin-rettigheder.

Bemærk, før start af samarbejdet bør din hjemmeside desuden have en relevant landingsside med ydelser/produkter for de søgeord, som du ønsker at byde på. Opsætning af en sådan side kan jeg dog hjælpe dig med i WordPress mod et merhonorar.

Vilkår for samarbejdet

Kommunikation

Vi prioriterer regelmæssig og klar kommunikation for at sikre et smidigt samarbejde. Hver måned vil du modtage en video med en statusopdatering, der gennemgår de opnåede resultater og indeholder mine anbefalinger til det videre forløb.

Derudover anbefaler jeg, at vi efter behov tager en månedlig strategisamtale over telefonen.

Denne fremgangsmåde sikrer, at du altid er opdateret og har mulighed for at få svar på dine spørgsmål.

Notering af henvendelser i et Google Sheet

Med Google Ads kan jeg holde styr på konverteringerne, når konverteringssporing er opsat, men for at få større sikkerhed for data, har jeg behov for at kunne sammenligne data fra Google Ads med data for de reelle henvendelser – det vil sige de henvendelser, som du reelt modtager.

Derfor anbefaler jeg altid, at du løbende udfylder et Google Sheet, som jeg fremsender, med de henvendelser, som du modtager i løbet af måneden.

Forventningsafstemning

Som enhver anden form for markedsføring er det vigtigt at forstå, at online markedsføring med Google Ads ikke kommer med garantier for resultater.

Jeg kan derfor ikke stilles til ansvar for manglende resultater eller tabt fortjeneste ved enhver form for annoncering eller type af online markedsføring.

Dog får vi månedligt nye data, som kampagnerne kan optimeres efter. Og hvis kampagnerne – *mod forventning* – ikke giver de ønskede resultater, går jeg altid i samråd med andre Google Ads eksperter for at få deres input.

Opsigelse af samarbejdet

I modsætning til mange bureauer har jeg ikke binding på mine ydelser eller løbende samarbejder.

Betingelserne for opsigelse af samarbejdet er dog en måneds opsigelse udover den indeværende måned. Det vil sige, at siger du eksempelvis op den 11. maj, vil aftalen løbe til og med den 30. juni.

Er vi det rette match?

Forudsætningen for et vellykket samarbejde er desuden, at vi er et godt match. Forneden har jeg opsummeret de ting, som typisk kendetegner et vellykket samarbejde:

Et godt match

Her matcher min tilgang, mine kompetencer og min arbejdsproces med dig.

Du...

- ✓ Er en ambitiøs virksomhed/soloselvstændig og er klar til at investere i din virksomhed.
- ✓ Ønsker et langvarigt og tæt samarbejde med ærlighed og respektfuld kommunikation.
- ✓ Er indforstået med, at du vil blive inddraget i arbejdet i varierende grad.
- ✓ Forstår, at det kan være nødvendigt at lave større ændringer på din hjemmeside for at nå i mål.
- ✓ Er villig til at lytte og blive udfordret samt overlade ansvaret til mig.

Ikke et godt match

Følgende er erfaringsmæssigt tegn på, at vi ikke vil være et godt match i et samarbejde.

Du...

- ✗ Du vil have det billigste og vil have rabat. Du vil have flere ydelser til prisen.
- ✗ Respektfuld kommunikation er ikke vigtig. Du respekterer ikke samarbejdets betingelser og vilkår, som du modtager skriftligt før opstart.
- ✗ Ønsker ikke at blive inddraget i samarbejdet i varierende grad.
- ✗ Er ikke indstillet på, at arbejdet kan indebære større ændringer på din hjemmeside.
- ✗ Ønsker ikke at lytte, blive udfordret eller at følge råd og anbefalinger.

Bekræftelse på det ovenstående

Før samarbejdet begynder, bedes du bekræfte skriftligt pr. mail, at du har læst og er indforstået med det ovenstående.

Jeg ser frem til et godt og frugtbart samarbejde, hvor vi sammen kan arbejde mod at forbedre din virksomheds synlighed og resultater på Google.

Jeg glæder mig til at komme i gang!