

Optimaliseer je LinkedIn Ads Campagne in 10 Stappen

Volg de onderstaande stappen om een campagne in LinkedIn Ads succesvol te optimaliseren:

1. **Campagnedoelstellingen evalueren:** bekijk of de huidige doelstellingen nog steeds relevant en haalbaar zijn.
2. **Doelgroepanalyse:** controleer of de geselecteerde doelgroep nog steeds de juiste is en of er nieuwe segmentatiemogelijkheden zijn of er irrelevante doelgroep uitgesloten moet worden.
3. **Biedstrategieën en budgetten herzien:** bekijk of de huidige biedstrategieën en budgetten optimaal presteren en pas deze indien nodig aan.
4. **Advertentieprestaties beoordelen:** analyseer de prestaties van individuele advertenties en bepaal welke wel en niet effectief zijn. Dit kan bijvoorbeeld doen door te kijken naar klikken/CTR, kosten/CPC, gem. frequentie, interactiepercentage en conversies/leads.
5. **A/B-testresultaten evalueren:** als je gebruik hebt gemaakt van A/B-tests in de advertenties, bekijk dan welke variant(en) het beste presteert (zie punt 4) en breng eventuele wijzigingen aan. Pauzeer de slechtst presterende advertentie(s) en voeg bijvoorbeeld een variatie op de best presterende advertentie toe.
6. **Landingspagina-optimalisatie:** controleer of de landingspagina nog steeds aansluit bij de advertentie en of de CTA duidelijk en overtuigend is. Evalueer de resultaten bijvoorbeeld ook via Hotjar.
7. **Conversietracking controleren:** zorg ervoor dat alle conversietracking correct is ingesteld en dat er geen fouten zijn. Dubbelcheck dit bijvoorbeeld met gebruik van Google Analytics 4.
8. **Kwaliteitsscore beoordelen:** controleer of de advertenties een goede kwaliteitsscore hebben en optimaliseer indien nodig.
9. **Rapportage en documentatie:** het is handig zijn om een rapportage te maken met de huidige campagneprestaties. Daarnaast is het zinvol om wijzigingen aan de campagnes voor jezelf te noteren, zodat je een volgende keer kan checken of je wijzigingen succesvol zijn geweest.
10. **Advertentiebeleidsregels van LinkedIn:** Controleer of de campagne nog steeds voldoet aan de advertentiebeleidsregels van LinkedIn.



Claudia Pas

Business Development Manager

c.pas@marketingguys.nl

[Hulp nodig? Neem hier contact op](#)

MG MARKETING GUYS

Maanlander 41
3824 MN
Amersfoort

+31(0)337370250
info@marketingguys.nl
www.marketingguys.nl