

GOOGLE ADS REMARKETING 2026 - tuo asiakkaat takaisin ja kasvata myyntiä

Tiesitkö, että keskimäärin yli 95 % verkkosivustosi kävijöistä poistuu ostamatta tai jättämättä yhteydenottoa? Remarketing on tehokkain ja usein kannattavin tapa tavoittaa nämä jo kiinnostuksensa osoittaneet kävijät uudelleen ja saada heidät palaamaan ostohousut jalassa.

Tässä 3 tunnin etäkoulutuksessa käydään läpi Google Ads -uudelleenmarkkinointi alusta loppuun: yleisöjen rakentamisesta kampanjatyyppeihin valintaan, mainosten viesteihin ja konversio seurannan pystyttämiseen. Saat selkeän mallin, jolla pääset käyntiin omassa mainostilissäsi heti koulutuksen jälkeen.

Remarketing jää monella aivan turhaan taka-alalle, vaikka sen vaikutus tuloksiin voi olla huomattava. Etenkin silloin, kun mediabudjetit kiristyvät ja jokaisen kävijän hyödyntäminen muuttuu entistä tärkeämmäksi.

Kenelle: Yrittäjille, markkinoinnin parissa työskenteleville sekä verkkokauppojen ja palveluyritysten edustajille, jotka:

- tekevät jo Google Ads -mainontaa, mutta eivät ole vielä rakentaneet remarketingia kuntoon
- haluavat saada enemmän irti olemassa olevasta verkkosivustojen liikenteestä
- tilaavat hakukonemainontaa kumppanilta ja haluavat ymmärtää, mitä remarketingissa kannattaa edellyttää
- haluavat kasvattaa myyntiä tai liidimäärää ilman mediabudjetin kasvattamista

Koulutuksen jälkeen tiedät tarkalleen, miten rakennat oman remarketingisi ja mistä tunnistat, milloin se toimii oikein.

Kouluttaja:

Jani Alakurtti, Toimitusjohtaja, konsultti, kouluttaja, Arctic Nexus Oy

Päivämäärä ja aika:

17.06.2026, klo 09:00-12:00

08.10.2026, klo 09:00-12:00

Ohjelma klo 09:00-12:00 +/- 15 min.

Koulutuksen sisältö:

- Remarketingin perusteet ja hyödyt: mitä remarketing tarkoittaa, miksi se on usein mainonnan kannattavin osa, ja milloin siitä saa eniten irti

- Yleisöjen rakentaminen oikein: miten luot ja segmentoit uudelleenmarkkinointiyleisöt Google Adsis ja Google Analytics 4:ssä – eri yleisöt eri vaiheen kävijöille (selailijat, lisätietopyyntöjä jättäneet, ostoksen kesken jättäneet)
- Kampanjatyypit ja niiden valinta: Display-, Performance Max-, hakuverkoston- ja YouTube-remarketing – mihin tarkoitukseen kukin sopii
- Mainosviestit ja visuaalit, jotka toimivat: millaiset viestit saavat kävijän palaamaan ja mitä kannattaa välttää, jotta et ärsytä kohdeyleisöä
- Konversioseuranta ja attribuutio: mitä mittaat, jotta tiedät remarketingin todellisen vaikutuksen myyntiin tai liideihin
- Budjetointi ja optimointi: kuinka paljon remarketingiin kannattaa panostaa, ja miten optimoit kampanjat jatkossa entistä paremmiksi tuloksiksi
- Tietosuoja ja evästekäytännöt 2026: mitä jokaisen mainostajan tulee tietää suostumusten hallinnasta (Consent Mode v2) ja miten varmistat, että remarketing toimii myös tulevaisuudessa

ILMOITTAUTUMINEN

P. 09 696 2950, www.yritysakatemia.fi, ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi

OSALLISTUMISMAKSU

450 euroa + alv laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus ja materiaalit sisältyvät hintaan.

Lisäosallistujat -50 %

PERUUTUSEHDOT, LIPPUTYYPIT JA HINNOITTELU:

Yli 60 päivää koulutukseen: Super Early Bird, -25%

Alle 60 päivää koulutukseen: normaalihinta

Estyneen tilalle voidaan vaihtaa toinen osallistuja kuluitta.

Peruutuksesta ja 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä muutoksista veloitetaan toimistokuluina 15 % koulutuksen hinnasta. Myöhemmin kuin 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ja käyttämättömästä koulutuspaikasta veloitetaan osallistumismaksu kokonaisuudessaan. Peruutus on tehtävä kirjallisesti.

Alennushintaisilla lipuilla ei ole peruutus mahdollisuutta.

Varaamme oikeuden muutoksiin, ja siirtää jo sovittuja koulutuksia myöhempään ajankohtaan, tai muuttaa etäkoulutuksiksi. Koulutus saattaa siirtyä tai peruuntua mm. vähäisen osallistujamäärän vuoksi. Muutosten osalta tiedotamme osallistujia erikseen, YritysAkatemialla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.