



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:

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 uudelleenmarkkinoitui-
sot Google Adsis- ja Google Analytics 4:ssä – eri yleisöt eri vaiheen kävijöille (selaili-
jat, lisätietopyyntöjä jättäneet, ostoksen kesken jättäneet)
- Kampanjatyypit ja niiden valinta: Display-, Performance Max-, hakuverkoston- ja You-
Tube-remarketing – mihin tarkoitukseen kukin sopii
- Mainosviestit ja visuaalit, jotka toimivat: millaiset viestit saavat kävijän palaamaan ja
mitä kannattaa välttää, jotta et ärsytä kohdeyleisöä
- Konversio seuranta 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 suostu-
musten 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: normaali hinta

Estyneen tilalle voidaan vaihtaa toinen osallistuja kuluitta.

Peruutuksesta ja 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä muutoksista veloitetaan toimistoku-
luina 15 % koulutuksen hinnasta. Myöhemmin kuin 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä pe-
ruutuksista 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 ajankoh-
taan, tai muuttaa etäkoulutuksiksi. Koulutus saattaa siirtyä tai peruuntua mm. vähäisen osal-
listujamäärän vuoksi. Muutosten osalta tiedotamme osallistujia erikseen, YritysAkatemialla
on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle
siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.