



Memasuki era media sosial, berbagai perusahaan berbondong-bondong menyorot social media di Internet sebagai media baru untuk memperkuat brand marketing-nya. Adapun satu dari sekian banyak cara efektif adalah dengan memanfaatkan fasilitas pencarian yang dimiliki raksasa Internet seperti Google, Yahoo, dan Bing.

Google sendiri menawarkan dua layanan yang bisa mengoptimalkan pencarian produk Anda di mesin pencari Google, termasuk Search Engine Optimization (SEO) dan Google Paid Search atau dikenal juga dengan Google AdWords.

SEO merupakan suatu teknik agar website yang Anda punyai mudah ditemukan di search engine milik Google dengan riset keyword <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExtension> apa yang banyak dipakai pengunjung.

Selanjutnya, Anda bisa membuat artikel-artikel dengan judul atau konten yang bersinggungan dengan keyword-keyword tersebut.

“Biasanya keyword-keyword tersebut sangat dekat dengan produk yang Anda punya atau baru luncurkan,” jelas Sanchit Sanga, Regional Director GroupM Search, di sela acara GroupM Leadership Series 2010: Digital Is Now! di Jakarta, Senin 4 Oktober 2010.

Sedangkan Google Paid Search merupakan salah satu layanan mesin pencarian yang lebih mudah dan efektif namun berbayar. Jika ada pencarian keyword yang berkaitan dengan produk Anda di Google, maka website Anda akan muncul di halaman pertama sebagai pesan sponsor.

“Jika Anda membeli ad di Google, Yahoo, atau Bing, mereka akan mengoptimalkan keyword yang pencari masukkan di masing-masing search engine. Dengan teknologi yang kami punya, produk yang Anda akan selalu tampil di depan dan itu bisa mendongkrak ranking website Anda sekaligus memperkuat brand Anda,” ujar Sanchit.

Sayangnya, layanan berbayar tersebut (GoogleAdWords -red) cukup mahal. Sehingga hanya bisa dijangkau oleh perusahaan besar atau level enterprise. Adapun dua pilihan paket yang ditawarkan Google, yakni biaya langgan tetap sebesar 15-20 persen dari total pengeluaran perusahaan.

Paket lainnya adalah berbasis komisi. Paket ini lebih fleksibel karena tergantung pada kocek operasional perusahaan tiap tahunnya. “Sebagai contoh, jika pengeluaran perusahaan tersebut mencapai US\$100 ribu, kami mengambil US\$15-20 ribu dari jumlah itu,” ucap Sanchit.

Di Indonesia, Google mengaku telah mempunyai kurang lebih 20 pelanggan yang

Cara cepat dongkrak trafik website

Oleh Indra Febria Widy
Jumat, 07 Januari 2011 20:33

menggunakan layanan Google Paid Service. "Saya tidak bisa sebutkan siapa saja. Terlalu rahasia. Salah satunya saja, PT Telkomsel," ucap Sanchit.