

# De Google Ads-checklist

30 punten in 6 groepen. Bij elk punt: hoe je het controleert, wat goed is en de bron.

Online afvinken: <https://aidigitals.nl/downloads/google-ads-checklist>

Website of account ..... Datum ..... Gecontroleerd door .....

## 1 Telt Google Ads wat jou geld oplevert?

### ☐ 1. Alleen echte aanvragen en verkopen staan op primair

#### ZO CHECK JE HET

Bekijk in het overzicht van je conversieacties per actie of hij primair of secundair is.

#### GOED IS

Primair: aankopen, offerteaanvragen, telefoontjes. Secundair: een klik op een knop of een bezoek aan een pagina. Google biedt alleen op primaire acties; secundaire staan alleen in de kolom Alle conversies.

Bron: [Over primaire en secundaire conversieacties https://support.google.com/google-ads/answer/11461796?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/11461796?hl=nl), Google Ads Help

### ☐ 2. Leads tellen als Eén, verkopen als Elke

#### ZO CHECK JE HET

Open elke conversieactie en kijk bij het aantal dat geteld wordt.

#### GOED IS

Aanvragen en telefoontjes op Eén, aankopen op Elke. Google: Eén past als je wilt weten of er een lead kwam, Elke als je verkopen wilt bijhouden. Wie drie keer hetzelfde formulier verstuurt, blijft één lead.

Bron: [Over opties om conversies te tellen https://support.google.com/google-ads/answer/3438531?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/3438531?hl=nl), Google Ads Help

### ☐ 3. Autotagging staat aan

#### ZO CHECK JE HET

Kijk in de accountinstellingen bij Autotagging.

#### GOED IS

Aan. Autotagging zet een klik-ID (GCLID) achter de URL; Google heeft het nodig om conversies in alle browsers te meten en om Google Analytics te koppelen.

Bron: [Over autotagging https://support.google.com/google-ads/answer/3095550?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/3095550?hl=nl), Google Ads Help

### ☐ 4. Elke conversie heeft een waarde

#### ZO CHECK JE HET

Kijk bij je conversieacties welke waarde elke actie meegeeft.

#### GOED IS

Een verkoop met het echte bedrag, een lead met wat een lead je gemiddeld oplevert. Google: met waarden meet je de werkelijke zakelijke impact in plaats van alleen het aantal conversies.

Bron: [Over conversiewaarden https://support.google.com/google-ads/answer/3419241?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/3419241?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 5. De toestemmingsmodus is ingericht

### ZO CHECK JE HET

Vraag wie je cookiebanner beheert of de keuze van elke bezoeker als toestemmingssignaal naar Google gaat.

### GOED IS

Ja, voor bezoekers uit de EER. Google: zonder toestemming voor advertentiegegevens is de export van conversies die aan een klik-ID hangen beperkt, en zonder toestemming voor personalisatie krijgt remarketing geen gegevens.

Bron: [Informatie over de toestemmingsmodus](https://support.google.com/google-ads/answer/13802165?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/13802165?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 6. Verbeterde conversies staan aan

### ZO CHECK JE HET

Open een conversieactie en kijk bij Verbeterde conversies.

### GOED IS

Aan, met het e-mailadres uit je formulier of bestelling. Google: dit maakt je conversiemeting nauwkeuriger; de gegevens gaan met SHA256 gehasht naar Google.

Bron: [Over Verbeterde conversies](https://support.google.com/google-ads/answer/9888656?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/9888656?hl=nl>, Google Ads Help

## ☒ 2 Op welke zoekopdrachten betaal je echt?

## ☐ 7. Je leest het zoektermenrapport elke week

### ZO CHECK JE HET

Ga naar Campagnes, Inzichten en rapporten, Zoektermen, en sorteer op kosten.

### GOED IS

Geen dure zoektermen zonder conversie die je niet kent. Google: een zoekterm is wat iemand echt intypt, een zoekwoord is wat jij toevoegt; in dit rapport zie je de zoektermen.

Bron: [Over het rapport Zoektermen](https://support.google.com/google-ads/answer/2472708?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/2472708?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 8. Irrelevante zoektermen staan als uitsluitingszoekwoord

### ZO CHECK JE HET

Zet elke zoekterm die niet bij je aanbod past, op je lijst met uitsluitingszoekwoorden.

### GOED IS

Denk aan vacature, gratis of zelf maken. Google: zo voorkom je dat je advertentie verschijnt bij mensen die iets zoeken wat je niet verkoopt.

Bron: [Over het rapport Zoektermen](https://support.google.com/google-ads/answer/2472708?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/2472708?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 9. Er is één uitsluitingslijst op accountniveau

### ZO CHECK JE HET

Kijk bij je uitsluitingszoekwoorden of er een lijst op accountniveau is.

### GOED IS

Ja, met de woorden die voor geen enkele campagne passen. Google past zo'n lijst automatisch toe op alle geschikte voorraad in het zoeknetwerk en in Shopping.

Bron: [Over uitgesloten zoekwoorden](https://support.google.com/google-ads/answer/2453972?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/2453972?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 10. Je uitsluitingen dekken ook meervoud en varianten

### ZO CHECK JE HET

Kijk of je naast vacature ook vacatures hebt uitgesloten, en naast gratis ook gratis offerte als je dat niet wilt.

### GOED IS

Elke vorm die je niet wilt, staat erop. Google: uitsluitingszoekwoorden gelden niet voor sterk gelijkende varianten.

Bron: [Over uitgesloten zoekwoorden](https://support.google.com/google-ads/answer/2453972?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/2453972?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 11. Breed zoeken alleen met Slim bieden

### ZO CHECK JE HET

Filter je zoekwoorden op zoektype breed en kijk welke biedstrategie die campagne heeft.

### GOED IS

Brede zoekwoorden alleen in campagnes met Slim bieden. Google: het is essentieel dat je Slim bieden gebruikt met breed zoeken.

Bron: [Handleiding voor breed zoeken](https://support.google.com/google-ads/answer/12159290?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/12159290?hl=nl>, Google Ads Help

## ☒ 3 Waar en wanneer loopt je advertentie?

## ☐ 12. Locatieoptie op Aanwezigheid

### ZO CHECK JE HET

Open in de campagne-instellingen Locaties en daarna Locatieopties.

### GOED IS

Werk je in een eigen regio: Aanwezigheid. De standaard is aanwezigheid of interesse; dan kan je advertentie ook verschijnen bij mensen buiten je gebied die interesse in je gebied hebben getoond.

Bron: [Over geavanceerde locatieopties](https://support.google.com/google-ads/answer/1722038?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/1722038?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 13. Gebieden waar je niet komt, zijn uitgesloten

### ZO CHECK JE HET

Kijk bij Locaties of er uitgesloten gebieden zijn, en vergelijk waar je klikken vandaan komen met je werkgebied.

### GOED IS

Gebieden buiten je werkgebied staan uitgesloten. Google sluit dan standaard mensen uit die zich waarschijnlijk in die gebieden bevinden.

Bron: [Over geavanceerde locatieopties](https://support.google.com/google-ads/answer/1722038?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/1722038?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 14. Advertenties lopen als je bereikbaar bent

### ZO CHECK JE HET

Open de advertentieplanning van de campagne.

### GOED IS

Draait je campagne op telefoontjes, dan loopt hij als er iemand opneemt. Google: standaard staan campagnes op de hele dag.

Bron: [Over Advertentieplanning](https://support.google.com/google-ads/answer/2404244?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/2404244?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 15. Apparaten zonder aanvragen staan uit

### ZO CHECK JE HET

Bekijk je campagne per apparaat en vergelijk kosten en conversies.

### GOED IS

Levert een apparaat maandenlang niets op, zet het dan op min 100%. Google: met een bodaanpassing van min 100% meld je je af voor dat apparaat, ook met Slim bieden.

Bron: [Over bodaanpassingen https://support.google.com/google-ads/answer/2732132?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/2732132?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 4 Wat zet Google voor je aan?

## ☐ 16. Zoekpartners staan alleen aan als ze iets opleveren

### ZO CHECK JE HET

Bekijk je resultaten per netwerk en vergelijk de kosten per conversie van Google Zoeken met die van de zoekpartners.

### GOED IS

Aan als ze converteren, anders uit. Google: zoekpartners worden standaard opgenomen in een nieuwe campagne in het zoeknetwerk, en je kunt je afmelden in de campagne-instellingen.

Bron: [Over het zoeknetwerk van Google https://support.google.com/google-ads/answer/1722047?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/1722047?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 17. Aanbevelingen worden niet ongezien toegepast

### ZO CHECK JE HET

Open bij Aanbevelingen de instelling voor automatisch toepassen, en daarna het tabblad Geschiedenis.

### GOED IS

Uit, of je leest elke week wat er is toegepast. Google kan onder meer zoekwoorden en brede zoekwoorden toevoegen, zoekpartners en Display-uitbreiding aanzetten en je CPA-doelen aanpassen.

Bron: [Over automatisch aanbevelingen toepassen https://support.google.com/google-ads/answer/10279006?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/10279006?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 18. Door Google geschreven teksten zijn gelezen

### ZO CHECK JE HET

Kijk in je zoekcampagne of tekstaanpassing (onderdeel van AI Max) aanstaat, en lees de koppen die Google maakte.

### GOED IS

Uit, of je hebt elke kop gelezen: klopt elke belofte, prijs en dienst? Google maakt die teksten met extractie en generatieve AI.

Bron: [Over tekstaanpassing in campagnes in het zoeknetwerk https://support.google.com/google-ads/answer/11259373?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/11259373?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 19. Performance Max stuurt klikken niet naar willekeurige pagina's

### ZO CHECK JE HET

Kijk in je Performance Max-campagne bij Uitbreiding van uiteindelijke URL.

### GOED IS

Uit, tenzij je hebt gecontroleerd op welke pagina's de klikken landen. Google: met deze instelling kan Google je uiteindelijke URL vervangen door een pagina die het relevanter vindt.

Bron: [Over Performance Max-campagnes https://support.google.com/google-ads/answer/10724817?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/10724817?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 20. Performance Max betaalt niet voor je eigen merknaam

### ZO CHECK JE HET

Kijk in je Performance Max-campagne of er merkuitsluitingen of uitgesloten zoekwoorden zijn.

### GOED IS

Je merknaam is uitgesloten als een andere campagne die al dekt. Google noemt merkuitsluitingen en uitgesloten zoekwoorden om overlap en ongewenste zoekopdrachten te voorkomen.

Bron: [Over Performance Max-campagnes](https://support.google.com/google-ads/answer/10724817?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/10724817?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 5 Komt de klik aan op een pagina die werkt?

## ☐ 21. Elke uiteindelijke URL werkt

### ZO CHECK JE HET

Open elke uiteindelijke URL uit je advertenties op je telefoon, en kijk bij Advertenties naar de status van afgekeurde advertenties.

### GOED IS

Geen foutpagina's en geen omleiding naar je homepage. Google eist dat een bestemming werkt in veelgebruikte browsers en op veelgebruikte apparaten; bestemmingsfouten zijn een reden voor afkeuring.

Bron: [Vereisten voor bestemming](https://support.google.com/adspolicy/answer/6368661?hl=nl) <https://support.google.com/adspolicy/answer/6368661?hl=nl>, Google Ads-advertentiebeleid Help

## ☐ 22. De advertentie zegt wat de zoekter zocht

### ZO CHECK JE HET

Zet je belangrijkste zoekterm naast de koppen van de advertentie die erop verschijnt.

### GOED IS

De woorden van de zoekterm staan in een kop. Google meet advertentierelevantie als hoe goed je advertentie overeenkomt met de intentie achter de zoekopdracht.

Bron: [Over de kwaliteitsscore voor campagnes in het zoeknetwerk](https://support.google.com/google-ads/answer/6167118?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/6167118?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 23. De landingspagina herhaalt de zoekvraag

### ZO CHECK JE HET

Zet dezelfde zoekterm naast de kop en de eerste alinea van de pagina waar de klik landt.

### GOED IS

De woorden van de zoekterm staan op de pagina en het antwoord staat bovenaan. Google: bestemmingspagina's met een hoge waardering zijn overzichtelijk en bevatten tekst die aansluit op de zoektermen.

Bron: [Ervaring op bestemmingspagina: definitie](https://support.google.com/google-ads/answer/1659694?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/1659694?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 24. Je kent de kwaliteitsscore per zoekwoord

### ZO CHECK JE HET

Voeg in het zoekwoordrapport de kolommen voor kwaliteitsscore, verwachte CTR, advertentierelevantie en ervaring op landingspagina toe.

### GOED IS

Je weet welk van de drie onderdelen lager dan gemiddeld is en werkt dat eerst bij. Google berekent de score uit verwachte klikfrequentie, advertentierelevantie en ervaring op de landingspagina.

Bron: [Over de kwaliteitsscore voor campagnes in het zoeknetwerk](https://support.google.com/google-ads/answer/6167118?hl=nl) <https://support.google.com/google-ads/answer/6167118?hl=nl>, Google Ads Help

## ☐ 25. Twee advertenties per advertentiegroep, Goed of Uitstekend

### ZO CHECK JE HET

Voeg in het advertentieoverzicht de kolom voor advertentiekwaliteit toe.

### GOED IS

Minstens twee responsieve zoekadvertenties per advertentiegroep met de kwaliteit Goed of Uitstekend, zoals Google aanraadt. Een advertentie kan maximaal 15 koppen en 4 beschrijvingen hebben.

Bron: [Over responsieve zoekadvertenties https://support.google.com/google-ads/answer/7684791?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/7684791?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 6 Houd je zelf de controle over geld en account?

## ☐ 26. Je dagbudget is je maandbudget gedeeld door 30,4

### ZO CHECK JE HET

Deel wat je per maand wilt uitgeven door 30,4 en vergelijk dat met de dagbudgetten van je campagnes samen.

### GOED IS

Het klopt. Google kan op één dag tot 2 keer het gemiddelde dagbudget uitgeven, maar aan het eind van de maand niet meer dan 30,4 keer.

Bron: [Over overweergave en uw gemiddelde dagbudget https://support.google.com/google-ads/answer/2375423?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/2375423?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 27. Je biedstrategie past bij je aantal conversies

### ZO CHECK JE HET

Tel per campagne de conversies van de laatste 30 dagen en kijk welke biedstrategie erop staat.

### GOED IS

Doel-ROAS alleen met waarden en genoeg conversies. Google vraagt voor doel-ROAS in het zoeknetwerk minimaal 15 conversies in de afgelopen 30 dagen, met waarden.

Bron: [Over doel-ROAS-biedingen https://support.google.com/google-ads/answer/6268637?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/6268637?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 28. Je kijkt naar ongeldige klikken

### ZO CHECK JE HET

Voeg in je campagneoverzicht de kolom Ongeldige klikken toe.

### GOED IS

Je ziet hoeveel klikken Google heeft weggefilterd. Google brengt ongeldige klikken niet in rekening en probeert ze automatisch uit rapporten en betalingen te filteren.

Bron: [Ongeldige klikken: definitie https://support.google.com/google-ads/answer/42995?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/42995?hl=nl), Google Ads Help

## ☐ 29. Je leest de wijzigingsgeschiedenis

### ZO CHECK JE HET

Open de wijzigingsgeschiedenis en kijk naar de laatste maand.

### GOED IS

Je weet wie wat veranderde. Google toont de wijzigingen van de afgelopen 2 jaar, met het e-mailadres van wie ze maakte; ook automatisch toegepaste aanbevelingen staan erin.

Bronnen: [Over Wijzigingsgeschiedenis https://support.google.com/google-ads/answer/19888?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/19888?hl=nl), Google Ads Help; [Over automatisch aanbevelingen toepassen https://support.google.com/google-ads/answer/10279006?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/10279006?hl=nl), Google Ads Help



## 30. Jij bent beheerder van je eigen account

### ZO CHECK JE HET

Kijk in je account onder Toegang en beveiliging welke e-mailadressen welk toegangsniveau hebben.

### GOED IS

Je eigen e-mailadres heeft het niveau Beheerder. Alleen een beheerder kan toegang verlenen, niveaus wijzigen en uitnodigingen intrekken. Zo houd je zelf de sleutel als je van bureau wisselt.

Bron: [Over de toegangsniveaus in uw Google Ads-account https://support.google.com/google-ads/answer/9978556?hl=nl](https://support.google.com/google-ads/answer/9978556?hl=nl), Google Ads Help