voomi.

Google Ads checklist.

Eenentwintig punten om je account na te lopen

Voor
Ondernemers die het zelf willen nalopen

Inhoud
21 punten in 5 onderdelen

Versie
November 2026

Google Ads checklist.

Loop de punten een voor een na en vink af wat klopt. Wat overblijft is je lijst om mee te beginnen. Eenentwintig punten in vijf onderdelen.

1 Doel en meting

- [ ] **Elke campagne heeft één duidelijk doel**
  Aanvragen of verkopen. Geen klikken of vertoningen.
- [ ] **Je meet de conversies die ertoe doen**
  Een verstuurd formulier, een telefoontje of een bestelling.
- [ ] **Elke aanvraag telt één keer**
  Dubbele tellingen laten je resultaten beter lijken dan ze zijn.
- [ ] **Consent Mode werkt**
  Anders mist Google een deel van je conversies. Lees hoe je het checkt in Consent Mode v2 uitgelegd.
- [ ] **Automatische tagging staat aan**
  Dan zie je in Analytics welke campagne wat opleverde.

2 Structuur

- [ ] **Campagnes zijn ingedeeld per dienst of productgroep**
  Zo geef je budget aan wat het meest oplevert.
- [ ] **De locatie-instelling staat op aanwezigheid**
  Standaard zien ook mensen met interesse in je regio je advertenties.
- [ ] **Zoekpartners en Display staan bewust aan of uit**
  In een zoekcampagne staan ze standaard aan.
- [ ] **Het budget past bij je doel**
  Een campagne heeft genoeg klikken en conversies nodig om te leren.

3 Zoekwoorden

- [ ] **Je loopt het zoektermenrapport regelmatig na**
  Daar zie je op welke zoekopdrachten je echt verscheen.
- [ ] **Je houdt een lijst met uitsluitingen bij**
  Denk aan vacatures, gratis, zelf doen en plaatsen waar je niet komt.
- [ ] **Je zoekwoorden passen bij iemand die wil kopen**
  Zoekers naar uitleg of een definitie worden zelden klant.
- [ ] **Je merknaam staat in een eigen campagne**
  Zo zie je wat nieuwe klanten opleveren en wat bekenden.

4 Advertenties

- [ ] **De advertentie sluit aan op de zoekopdracht**
  De zoeker ziet zijn eigen vraag terug in de kop.
- [ ] **Je responsieve zoekadvertentie is goed gevuld**
  Je kunt 15 koppen en 4 beschrijvingen invullen. Gebruik die ruimte.
- [ ] **Assets zijn toegevoegd**
  Sitelinks, highlights, een belknop en afbeeldingen.
- [ ] **De landingspagina past bij de advertentie**
  Met dezelfde belofte en een duidelijke knop.

5 Bieden en controle

- [ ] **De biedstrategie past bij je data**
  Slim bieden werkt pas goed als er genoeg conversies zijn.
- [ ] **Je beoordeelt aanbevelingen van Google zelf**
  Neem ze niet blind over. Kijk of ze bij je doel passen.
- [ ] **Je weet welke aanbevelingen automatisch worden toegepast**
  Je vindt ze in je account onder Aanbevelingen.
- [ ] **Elke maand bekijk je de kosten per aanvraag of je ROAS**
  Reken je break-even uit met de ROAS rekenhulp.

Liever dat wij je account nalopen?

In een gratis groeiscan kijken we met leestoegang in je account en je meting. Je krijgt een rapport met wat er beter kan en wat het oplevert.

voomi.nl/kennis/google-ads-checklist

voomi.

Hulp nodig bij een van de punten?

App, mail of bel ons gerust. We denken graag met je mee.

---

voomi.
Online marketingbureau

Appen of bellen
06 17 66 93 91

Mailen
info@voomi.nl

Website
voomi.nl