

# Neukunden über Google Ads

## GOOGLE ADS PRODUKTE

Wir bieten Kampagnen für das Suchnetzwerk, Remarketing, Displaynetzwerk und Google Shopping an.

### **Alpha Search Marketing**

Kunigundenstraße 11  
68623 Lampertheim



## Inhalt

Kunden gewinnen über Google .....	2
Effektiv neue Kunden erreichen.....	3
Geringere Klickpreise erzielen .....	4
Seitenbesucher erneut ansprechen .....	5
Kosten bündeln in Google Ads .....	6
Alpha Search .....	7
Kontakt .....	7



## Kunden gewinnen über Google

Obwohl es im Internet viele Möglichkeiten gibt, sich über Produkte oder Dienstleistungen zu informieren, nutzen sehr viele Menschen Suchmaschinen. Google hat in Deutschland einen Marktanteil von ca. 93 % gefolgt von Bing. Es lohnt sich daher für jedes Unternehmen im Suchergebnis von Google mit geeigneten Suchbegriffen gefunden zu werden.

Es genügt nicht, mit ein paar wenigen Suchbegriffen gefunden zu werden. Manchmal sind hunderte Suchbegriffe erforderlich. Auch kommt es darauf an, dass diese Suchbegriffe tatsächlich von der Zielgruppe verwendet werden.

Durch unsere Erfahrung aus über 1500 Projekten finden wir für jede Branche geeignete Suchbegriffe und können schon nach kurzer Zeit messbare Anfragen oder Verkäufe vorweisen.



## Effektiv neue Kunden erreichen

Nutzer der Suchmaschine Google wissen es zu schätzen, dass sie bei Suchanfragen sehr relevante Suchergebnisse erhalten. Damit auch bezahlte Einträge über Google Ads relevant sind, muss bei der Umsetzung darauf geachtet werden, dass Keywords, Anzeigen und Zielseiten inhaltlich aufeinander abgestimmt werden.

Bei der Wahl der Keywords ist es empfehlenswert, eine umfangreiche Recherche in Google Ads vorzunehmen, um möglichst gut auf das tatsächliche Suchverhalten der Zielgruppe eingehen zu können. Aus den recherchierten Keywords müssen die Suchbegriffe selektiert werden, die für das Erreichen des Werbeziels erfolgversprechend sind.

In der Praxis ist es bei einer Google Ads Kampagne sinnvoll, dem System zu erlauben, ähnliche Varianten der Keywords zu schalten. Dies sollte man jedoch regelmäßig kontrollieren.



## Geringere Klickpreise erzielen

Google legt großen Wert darauf, dass Werbeanzeigen über Google Ads für Suchmaschinennutzer relevant sind. Deshalb bewertet Google in Google Ads permanent die Relevanz zwischen Keywords, Anzeigen und Zielseiten und berechnet daraus den sogenannten Qualitätsfaktor. Ein hoher Qualitätsfaktor führt zu deutlich geringeren Kosten pro Klick, um mit einer Werbeanzeige auf der ersten Ergebnisseite zu erscheinen.

Die oben dargestellten Sachverhalte zeigen auf, dass durch Optimierungen geringere Kosten pro Klick, bessere Positionierungen und häufigere Einblendungen der Werbeanzeigen möglich sind. Wenn man diese Anforderungen ignoriert, zahlt man höhere Kosten, ist schlechter positioniert und riskiert eine schlechte Qualität der Seitenbesucher.

Als zertifizierte Google Ads Agentur wissen wir, wie man die Kosten in Google Ads effektiv senken kann.



## Seitenbesucher erneut ansprechen

Über das sogenannte Remarketing ist es möglich, ehemalige Seitenbesucher erneut zu bewerben. Mit Google Ads oder Google Analytics kann man Seitenbesucher in Remarketing Listen sammeln und zu einem späteren Zeitpunkt erneut bewerben. Dieses Remarketing kann man über einige Parameter steuern. Beispielsweise kann die Häufigkeit der Einblendungen reduziert werden, um nicht aufdringlich zu erscheinen.

Ein gutes Remarketing ermöglicht, Anfragen, Verkäufe oder andere wertvolle Ereignisse zu erzielen und ist eine kostengünstige Erweiterung der bereits vorgestellten Werbemöglichkeiten.

Beim Remarketing wird jeder Seitenbesucher berücksichtigt, egal wie dieser auf eine Homepage gelangt ist. Dynamisches Remarketing ermöglicht beispielsweise, Werbeanzeigen in Abhängigkeit der zuletzt besuchten Produktseiten einzublenden.



## Kosten bündeln in Google Ads

Google Ads Werbung ermöglicht, sich optimal auf eine Zielgruppe auszurichten und so Streuverluste zu reduzieren. Wenn man beispielsweise ein Gewerbe hat, welches regional begrenzt ist, macht es wenig Sinn, bundesweit Werbung zu schalten. Ebenso gibt es Zielgruppen, die überwiegend über das Smartphone suchen und andere, die den Desktop Computer oder den Tablet-PC bevorzugen.

Über geografische, gerätespezifische Ausrichtungen kann man auf diese Sachverhalte eingehen und so unnötige Ausgaben vermeiden. Manchmal macht es auch Sinn, Werbung nicht auf Smartphones zu schalten, wenn eine Homepage auf diesen Geräten nicht optimal dargestellt wird. Ebenso ist es sinnvoll, je nach Branche nur zu bestimmten Uhrzeiten Werbung zu schalten.



**Alpha Search**  
Internet Marketing

## Alpha Search

Alpha Search wurde 1997 als eine auf Suchmaschinen Marketing spezialisierte Agentur gegründet. In den ersten Jahren positionierten wir Webseiten namhafter Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz auf den ersten Ergebnisseiten der damaligen Suchmaschinen und in Business Verzeichnissen.

Seit 2001 haben wir unsere Geschäftstätigkeit um Google Ads Marketing mit Conversion Optimierung erweitert und uns in den letzten 18 Jahren darauf spezialisiert. Alpha Search nimmt regelmäßig an Weiterbildungen von Google teil und ist ein zertifizierter Google Partner.

Unsere Zertifizierung über Google ergänzen wir durch 22 Jahre Erfahrung im Online- und Content-Marketing in vielen Projekten. Dadurch können wir uns auf jede Branche optimal einstellen.

## Kontakt

Alpha Search® Marketing  
Kunigundenstr. 11  
D-68623 Lampertheim

Phone 06241-985064  
Telefax 06241-985065  
E-Mail [info@alpha-search.de](mailto:info@alpha-search.de)