



## Leistungsübersicht und Unternehmensprofil

Als **Fullservice-Agentur für verkaufsorientiertes Internet-Marketing** nutzen wir für Sie mit Suchmaschinenmarketing die Möglichkeiten des Internets konsequent aus.

Wir sorgen dafür...

- ✓ dass Sie auf Ihrem Internet-Auftritt **mehr Besucher** bekommen
- ✓ daraus **neue Kunden** gewinnen und so
- ✓ dauerhaft **bessere Geschäfte** im Internet machen

Unsere Vorgehensweise, die Leistungsübersicht und unser Unternehmensprofil stellen wir Ihnen hier ausführlich vor.



## Inhaltsverzeichnis

<b>Drei wichtige Faktoren für Ihren erfolgreicherer Internet-Auftritt</b>	<b>3</b>
Entscheidende Bedeutung von Suchmaschinenmarketing	3
Google dominiert den Markt	4
<b>Mehr qualifizierte Besucher durch bessere Sichtbarkeit in Suchmaschinen</b>	<b>5</b>
Keyword-Analyse / Begriffsraumanalyse	6
Keyword-Advertising / Google AdWords-Kampagnen	7
Suchmaschinenoptimierung	8
<b>So machen Sie Besucher zu Ihren Kunden</b>	<b>9</b>
Verkaufsoptimierte Zielseiten / Landingpage-Optimierung	9
Leistungsumfang Usability Analyse	10
<b>Mehr Neukunden durch kontinuierliches Web Controlling: Messen heißt Wissen!</b>	<b>11</b>
Leistungsumfang Google-AdWords-Premium-Service	12
<b>Preise im Überblick</b>	<b>13</b>
<b>Referenzen</b>	<b>14</b>
<b>Kontakt / Angebot anfordern</b>	<b>16</b>



## Drei wichtige Faktoren für Ihren erfolgreicherer Internet-Auftritt

Geld verdienen im Internet ist einfach: Wenn Ihr Internet-Auftritt viele Besucher hat, die Ihr Angebot gut finden und zu Ihnen als Anbieter Vertrauen haben, wird Ihre Homepage auch viel "verkaufen" und Sie verdienen gutes Geld im Internet!

Meistens könnte der Verkauf über das Internet aber deutlich besser laufen. Haben Sie das Gefühl, dass Sie noch nicht das ganze Potential Ihrer Website ausnutzen und so Geld verschenken? Damit Ihr Internet-Auftritt funktioniert - also damit darüber dauerhaft "verkauft" wird - müssen drei verschiedene Anforderungen erfüllt sein:

- 1. Sie brauchen mehr Besucher auf Ihren Seiten**
- 2. Sie müssen die Besucher zu Kunden machen**
- 3. Sie sollten Ihre Kunden binden und aus Einmalkäufern Stammkunden machen**

Erst wenn alle drei Anforderungen an Internet Marketing optimal erfüllt sind und reibungslos ineinander greifen, schöpfen Sie das Potential Ihrer Website aus und sie beginnt "zu verkaufen" und "Geld zu verdienen".

Was nützt die schönste Homepage oder der billigste Online-Shop, wenn Besucher ausbleiben und so keiner Ihr Angebot wahrnimmt. Ihre Website kann noch so gelungen sein, doch ohne Besucher ist sie wertlos. Doch wie gelangen nun mehr Besucher auf Ihre Website? Da gibt es einige Möglichkeiten:

1. Suchmaschinen (Suchmaschinenoptimierung)
2. Sponsored Links (bezahlte Werbung in Suchmaschinen, z. B. Google-AdWords-Kampagnen)
3. Verzeichnisse / Webkataloge / Link-Tausch-Netzwerke / Bannerwerbung
4. Öffentlichkeitsarbeit in Foren / Weblogs / Presse
5. Virales Marketing / "Mund-zu-Mund-Propaganda"
6. Partnerprogramme (Affiliate-Programme) / Empfehlungen / Gewinnspiele

### Entscheidende Bedeutung von Suchmaschinenmarketing

- **85%** der Internetnutzer benutzen Suchmaschinen, um Websites zu suchen!
- **90%** der Suchenden klicken nur auf die ersten 30 Treffer!
- **75%** der Nutzer haben eine feste Kaufabsicht und möchten sich dafür bestmöglich informieren!

*Quelle: GVV (Georgia Institute of Technology)*

Von fast 40 Millionen Internetnutzern in Deutschland nutzen also etwa 34 Millionen Nutzer Suchmaschinen, davon haben 25 Millionen bei diesen Recherchen eine feste Kaufabsicht:

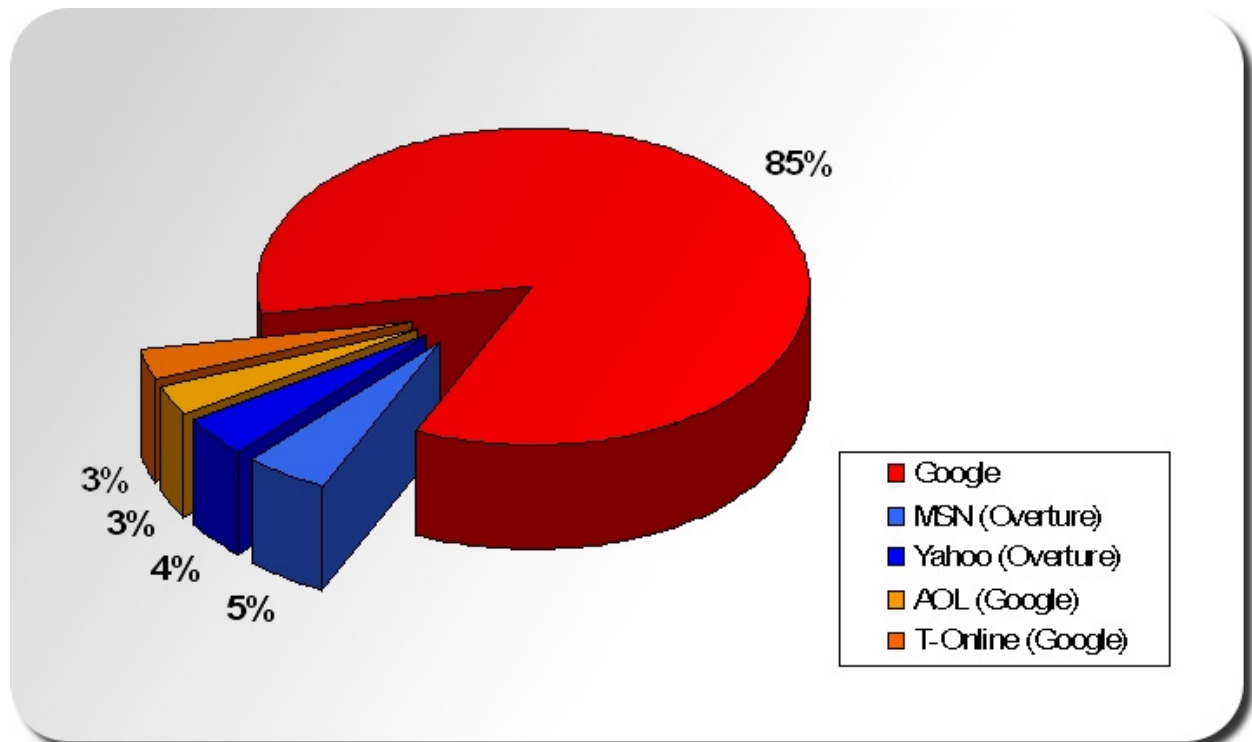
- ✓ **Mit Suchmaschinen erreichen Sie eine extrem große Anzahl Nutzer, die aktiv nach Ihren Produkten oder Dienstleistungen suchen!**

Sie sehen wie wichtig es ist, dass Ihre Homepage in Suchmaschinen gut gefunden wird. Wenn Sie viele Besucher haben wollen, muss Ihre Homepage sogar unter den ersten 20 (besser 10) Treffern sein. Dummerweise möchten tausende andere Websites und Ihre Konkurrenten ebenfalls dort gefunden werden.

Ihre Internet-Seiten müssen also für die Suchmaschinen besser optimiert sein, als die Seiten Ihrer Konkurrenten. Nur so werden Sie früher gefunden und verdrängen Mitbewerber von den besseren Plätzen.

### Google dominiert den Markt

Die Marktanteile der Suchmaschinen – und die Dominanz von Google - im deutschsprachigen Raum sind dabei eindeutig:



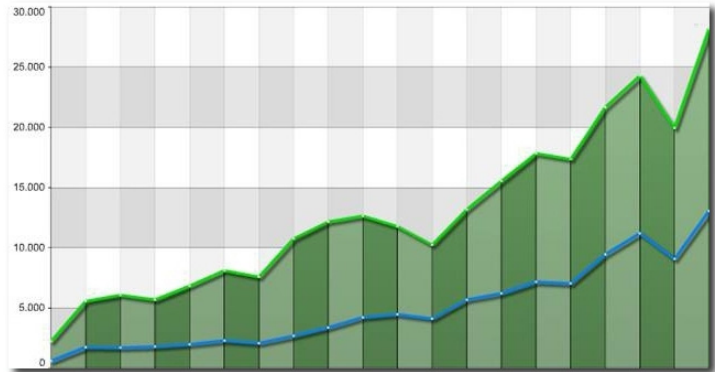
Google hat im deutschsprachigen Raum einen Marktanteil von **über 90%** (inkl. der Suche bei AOL und T-Online).

- ✓ **Wenn Sie an Besuchern über Suchmaschinen interessiert sind, kommen Sie an Google nicht vorbei.**

## Mehr qualifizierte Besucher durch bessere Sichtbarkeit in Suchmaschinen

Um das Internet als Vertriebsweg konsequent und profitabel zu nutzen, müssen Sie in Suchmaschinen für Ihre potentiellen Kunden sichtbar werden. Damit aus den flüchtigen Besuchern dann auch Kunden werden, muss Ihr Internet-Auftritt "verkaufsoptimiert" sein.

Nur wenn Ihr Angebot im Internet genau zu den Bedürfnissen Ihrer potentiellen Kunden passt, fängt Ihre Website an zu "verkaufen".



Bewährt ist **unsere ganzheitliche Vorgehensweise** beim Suchmaschinenmarketing:

- Am Anfang steht die präzise Keyword-Analyse in verschiedenen Keyword-Datenbanken, um zu erfahren, wie potentielle Kunden Ihr Angebot überhaupt in Suchmaschinen suchen.
- Mit einer Landingpage-/Usability-Analyse **analysieren wir Ihre Website** aus "Käufersicht" und **erstellen** einen **umfangreichen** und **individuellen Bericht** (!) mit Beschreibung der konkreten Hindernisse und sinnvollen Optimierungen ... prüfen also, was Ihre Besucher davon abhalten kann, bei Ihnen Kunde zu werden.
- Da die Aufnahme und gute Positionierung neuer oder optimierter Websites in Suchmaschinen Wochen manchmal sogar Monate dauern kann, empfehlen wir zuerst bezahlte Anzeigen in **Google-AdWords** (Keyword-Advertising / Sponsored-Links) zu schalten, damit Ihr Angebot bereits kurzfristig in Suchmaschinen gefunden wird. Durch ausführliche Auswertungen erkennen wir gemeinsam schnell, welche Keywords "gut laufen" und optimieren laufend Ihre Kampagnen, um unrentable oder nicht nachgefragte Keywords zu verwerfen.
- Geld verdienen Sie aber nicht mit Besuchern, sondern nur mit Kunden! Deshalb richten wir für Sie in Google-Adwords zielgerichtet zu ausgewählten Suchbegriffen **optimierte Zielseiten (Landingpages)** ein. Damit testen und verbessern wir die Kaufrelevanz Ihrer Anzeigen und steigern die Conversion-Rate (das Verhältnis Besucher / Kunden) Ihres Internet-Auftritts. Oft kann mit gezielten Optimierungen Ihrer Zielseiten die "Verkaufsfreundlichkeit" noch deutlich erhöht werden, was zu einer besseren Conversion-Rate führt ... was wiederum niedrigere Kosten für den neuen Kunden bedeutet.
- Bei hohen Besucherzahlen führen wir diesen Test auf Wunsch auch mit dynamischen Landingpages und sog. **Multivarianten-Tests** (Taguchi-Testing) durch, was zu einer deutlich schnelleren Steigerung der Verkaufsleistung führt.
- Nach einigen Wochen wissen Sie durch die **Auswertungen** dann sehr genau, wonach Ihre Kunden wirklich suchen. Mit diesen erprobten Keywords optimieren wir nun Ihre Seiten für die Suchmaschinen.

## Keyword-Analyse / Begriffsraumanalyse

Wollen Sie mit Ihren Produkten oder Dienstleistungen in Suchmaschinen gefunden werden? Dann sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden: Durch die genaue Analyse der Suchbegriffe, nach denen Ihre potentiellen Kunden tatsächlich suchen, stellen Sie sicher, dass auch die richtigen Besucher auf Ihre Website gelangen ... nämlich die mit einer Kaufabsicht der Produkte oder Dienstleistungen, die Sie tatsächlich anbieten.

- Wir recherchieren und analysieren für Sie genau die Keywords (Suchbegriffe), die zu Ihrem Angebot passen und häufig gesucht werden
- Wir ermitteln für Ihre Branche die TOP-Suchbegriffe, damit Sie nicht bei unwichtigen - weil nicht nachgefragten - Suchbegriffen auf Platz 1 stehen, aber Besucher mangels "Nachfrage" ausbleiben
- Wir recherchieren Alternativen und Tippfehler, die zu den ermittelten Keywords passen. Vorteil dieser Begriffe ist, dass diese nicht in großer Konkurrenz stehen und so oft nur wenige "fremde" Trefferseiten erscheinen
- Wir ermitteln ausschließende Keywords, also die Begriffe, die überhaupt nicht zu Ihrem Angebot passen und bei denen Ihre Google-AdWords-Anzeigen auf keinen Fall erscheinen sollten. Bei einem Online-Shop wären das z. B. "umsonst", "gratis", "kostenlos", "Bedienungsanleitung" ... usw.
- Abschließend ermitteln wir, ob Ihr Angebot zusätzlich noch mit bestimmten Nischenbegriffen beschrieben werden kann. Allgemeingültige Begriffe sind heiß umkämpft und es finden sich schnell tausende von Seiten. Vorteil der Nischenbegriffe ist, dass dafür oft eine hohe Nachfrage herrscht, aber nur wenige Seiten auf diese Begriffe eingehen

### Preis:

#### **Die Keyword-Analyse ist in der Google-Adwords-Betreuung enthalten**

Soll eine Analyse separat durchgeführt werden, kostet die Anfertigung der Auswertung und Zusammenstellung der Ergebnisse **79,- €** je Keywordgruppe (z. B. Warengruppe).

## Keyword-Advertising / Google AdWords-Kampagnen

Sie wollen schnell mehr Besucher auf Ihrer Homepage haben? Mit bezahlten Anzeigen in Suchmaschinen (in Google-AdWords schon ab 2 Ct./Klick) treten Sie in dem Moment bei potentiellen Kunden in Erscheinung, wenn diese Ihre Produkte oder Dienstleistungen suchen. Ihr Vorteil: Sie bezahlen nur dann, wenn Interessenten auf Ihre Anzeigen klicken:

- Wir richten für Sie ein Konto bei Google-AdWords (und Yahoo-Overture) ein oder optimieren Ihr bestehendes Konto. Im deutschsprachigen Raum oder international.
- Wir legen Ihre Kampagnen anhand der recherchierten Keyword-Listen in Google-AdWords an. Die Keywords-Analyse ist Grundlage für die erfolgreiche Ausrichtung Ihres Adwords-Accounts und ist in der AdWords-Betreuung enthalten
- Wir erstellen gemeinsam treffsichere Anzeigen. Dabei achten wir darauf, dass Ihre Landing-Page optimal auf die AdWords-Anzeige abgestimmt ist, um eine hohe Conversion-Rate (also viele Käufe, Anfragen, Leads) zu erhalten
- Wir testen mit A/B-Split-Tests die Kaufrelevanz Ihrer Anzeigen und verbessern so Ihre Klickrate
- Wir testen mit A/B-Split-Tests die Kaufrelevanz Ihrer Landing-Page und verbessern so Ihre Conversion-Rate
- Wir testen weniger bekannte Keywords (aus dem Begriffsraum), weil sich so lukrative Nischenmärkte ergeben können
- Auf Wunsch erhalten Sie monatlich, wöchentlich oder sogar täglich Auswertungen Ihrer Kampagnen, der gesuchten Keywords und angeklickten Anzeigen, um den Erfolg Ihrer Google-AdWords-Kampagne zu prüfen.
- Wir überwachen und optimieren Ihr Budget, damit Sie Ihr Geld nicht für unqualifizierte Klicks verschwenden!
- Wir optimieren laufend Ihre Kampagnen, damit unrelevante Suchbegriffe, die nicht zu qualifizierten Besuchern führen, vermieden werden. So wird Ihr Budget von Monat zu Monat treffsicherer eingesetzt!
- In enger Zusammenarbeit mit dem Google-Agentur-Team und durch die Erfahrung von tausenden Kampagnen und vielen hundert Adwords-Konten stellen wir auch die erfolgreiche Betreuung Ihres Adwords-Kontos sicher.

### Preis:

ab **99,- €** für die (monatliche) Optimierung und Betreuung Ihres Google-AdWords-Kontos.

## Suchmaschinenoptimierung

Wenn Sie langfristig mit Suchmaschinenoptimierung Erfolg haben möchten, müssen Sie die Regeln der Suchmaschinen einhalten. Das bedeutet aber häufig auch, dass Ihre Website inhaltlich und strukturell deutlich verändert werden muss. Weiterhin ist eine gute Verlinkung Ihrer Website innerhalb des Internets (die sogn. Backlinks) sehr wichtig, da jeder eingehende Link auf Ihre Seite eine Empfehlung darstellt und durch bessere Positionen belohnt wird.

Unsere Suchmaschinenoptimierung folgt ethischen Grundsätzen und wir bewegen uns nur im Bereich der "sauberen Optimierungstechniken". Bedenken Sie, dass Ihre Website für den Unfug Ihres Dienstleisters abgestraft wird. Bei uns bekommen Sie keine unsichtbaren geheimnisvollen Modifikationen Ihrer Seiten. Das überlassen wir gerne unseren Mitbewerbern ... den Zauberern. Wir halten es für sinnvoller, nicht mit sehr bedenklichen Tricks kurzfristig vorderste Plätze zu erreichen, sondern lieber langfristig gute Positionen bei "nachgefragten" Keywords vor Ihren Konkurrenten zu besetzen.

- Im ersten Schritt empfehlen wir Ihnen unsere **Suchmaschinen-Analyse**. Dafür analysieren wir Ihre Website aus Suchmaschinensicht und erstellen einen umfangreichen und individuellen Bericht (!) mit Beschreibung der konkreten Hindernisse und sinnvollen Optimierungen.
- Dann erhalten Sie (oder Ihr Web-Designer) von uns für die Startseite und eine Landingpage (z. B. Produktseite, Anmeldeseite ...) einen **detaillierten Bericht** und konkrete Anleitung, was an den Seiten geändert werden muss, damit Ihre Seiten von Suchmaschinen problemlos erfasst werden und sich das Ranking verbessern kann.

### Preis:

ab **299,- €** (einmalig) für Ihre individuelle und umfangreiche Suchmaschinen-Analyse

"Der Rest" ist genau genommen nur (viel) Fleißarbeit ... allerdings gewusst wie. Wenn Sie die nötigen Maßnahmen nicht selbst durchführen möchten, machen wir Ihnen gerne auf Basis der Suchmaschinen-Analyse ein konkretes Angebot für die **Überarbeitung Ihres Webauftritts** und den Aufbau der externen Verlinkung.

Auf Wunsch führen wir **in Ihrem Unternehmen einen SEO-Workshop** durch, der auf Basis der Suchmaschinenanalyse grundlegende Probleme aufzeigt und gemeinsam mit Ihrem Webmaster die (technische) Umsetzung einer suchmaschinenfreundlichen Website zum Ziel hat. Weiterer (eigentlich wichtigster) Bestandteil dieses Workshops ist "die Schärfung der Sinne" aller an Ihrer Website Beteiligten, jede nötige Überarbeitung und Aktualisierung von Inhalten immer im Hinblick auf Suchmaschinenfreundlichkeit vorzunehmen! Dazu gehört die Recherche nach stark nachgefragten Keywords ebenso wie die Erstellung suchmaschinenfreundlicher Texte und/oder Produktbeschreibungen, die korrekte semantische Auszeichnung der relevanten Keywords oder die sinnvolle interne Verlinkung von Inhalten. Die im Workshop erarbeiteten kritischen Punkte sowie deren konkrete Lösungsvorschläge werden ausführlich dokumentiert und stehen Ihnen zusätzlich als Arbeitsanweisung dauerhaft zur Verfügung.

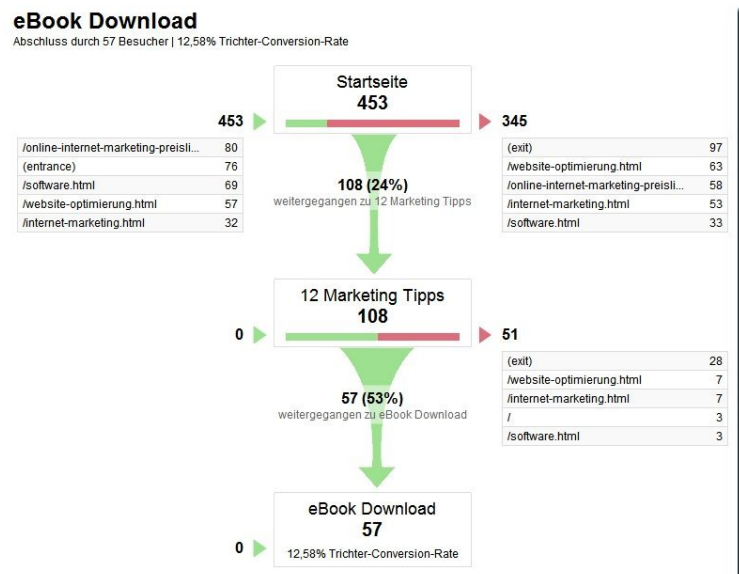


## So machen Sie Besucher zu Ihren Kunden

Sie haben es geschafft. Aus tausenden von Websites hat sich ein qualifizierter Besucher gerade Ihre Seite ausgesucht. Jetzt kommt es darauf an, den Besucher zu Ihrem Kunden zu machen. Wie sieht denn Ihre Webstatistik aus? Besuchen hunderte Surfer Ihre Seiten, aber zu Verkäufen oder Anfragen kommt es viel zu selten...? Bleiben die meisten Besucher nur wenige Sekunden auf Ihrer Seite...?

Dann machen Sie es Ihren Besuchern vielleicht zu schwer bei Ihnen zu kaufen. Das Internet ist ein schnelles Medium. Ihnen bleiben nur wenige Augenblicke, um Ihren Besucher davon zu überzeugen, dass ausgerechnet Ihre Website ihm einen Vorteil bietet ... ihm einen Nutzen bietet. Doch wie machen Sie jetzt flüchtige Besucher zu Neukunden Ihres Unternehmens?

- Vertrauen aufbauen
- Nur konkrete Angebote machen
- klare Handlungsaufforderungen



*Deutlich mehr als 10% der Besucher erreichen das Ziel: Trichter und Landingpage sind optimiert, Besucher „konvertieren“.*

Als abstraktes "virtuelles" Medium kann man das Internet nicht greifen, den Anbieter nicht sehen. Umso wichtiger ist es Vertrauen aufzubauen: Gegenüber dem Medium "Internet" und gegenüber dem "unsichtbaren" Anbieter – also Ihnen. Beantworten Sie deshalb auch die unausgesprochenen Fragen Ihrer neuen Kunden? Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Besuchers: Gehen Sie wirklich offen mit seinen Fragen und Befürchtungen um? Wie wirkt Ihre Website auf Ihre potentiellen Kunden?

Was wollen Sie mit Ihrer Website erreichen? Hat sie ein klares Ziel? Welche Strategie verfolgen Sie mit Ihrer Website? Wollen Sie zehn neue Kunden gewinnen, 30 neue Anfragen im Monat generieren oder dient sie "lediglich" der Imagepflege? Erkennt man schnell, um welche Produkte und Dienstleistungen es sich handelt? Welchen Nutzen Ihr Web-Angebot bietet? Welchen Vorteil hat Ihr Kunde von Ihrem Angebot? All diese Fragen müssen in nur wenigen Augenblicken (also in wenigen Sekunden!) beantwortet werden.

## Verkaufsoptimierte Zielseiten / Landingpage-Optimierung

Eine verkaufsoptimierte Landingpage konzentriert sich nur auf ein einziges Ziel... einen neuen Kunden für Sie zu gewinnen! Alles Überflüssige wird entfernt, aber alles dafür Nötige muss vorhanden sein...

Suchmaschinen-Marketing für Ihr teures Geld ohne brauchbare Zielseiten (die sogenannten Landingpages) ist mehr oder weniger heraus geschmissenes Geld. Geld verdienen Sie nicht mit Besuchern, sondern mit Käufern!

## Leistungsumfang Usability Analyse / Landingpage Optimierung

- Wir analysieren Ihre Website aus "Käufersicht" und erstellen einen **umfangreichen und individuellen Bericht (!)** mit Beschreibung der konkreten Hindernisse und sinnvollen Optimierungen. Also...
- Wir prüfen, was Besucher davon abhält, bei Ihnen Kunde zu werden:
  - Haben Sie Vertrauen aufgebaut zum Medium Internet?
  - Wird Vertrauen aufgebaut zum Anbieter (also zu Ihnen)?
  - Wie leicht ist die Navigation / Bedienbarkeit (Usability)?
  - Verschrecken Sie Besucher mit überflüssigen Klicks?
  - Wie umständlich oder geschmeidig ist der Bestellvorgang?
  - Ist der Bestellvorgang klar verständlich (erklärt)?
  - Wird der Kontakt / Kauf erleichtert durch Garantien / Sicherheiten?
  - Was (alles) lenkt von dem eindeutigen Ziel Ihrer Landingpage ab?
  - Verwenden Sie konkrete Handlungsaufforderungen?
- Wie bewegen sich Ihre Besucher durch Ihre Website, wo wird im Shop z. B. der gefüllte Einkaufswagen stengelassen, welche Auswertungen / Webcontrolling (z. B. Google Analytics) machen Sinn und können leicht eingerichtet werden, die genau diese Fragen beantworten.

### Preis:

ab **699,- €** (einmalig) für Ihre individuelle Usability Analyse / Landingpage Optimierung.

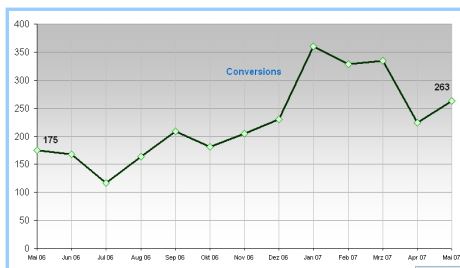
Mehr Infos finden Sie auch unter <http://www.usability-tipps.de/vorgehen-usability-analyse.html>

## Mehr Neukunden durch kontinuierliches Web Controlling: Messen heißt Wissen!

Ohne Web Controlling (z. B. mit Google-Analytics, WebTrends, eTracker o.ä.) und Conversion-Tracking (um Verkäufe/Anfragen bis auf Keyword-Ebene zu protokollieren) kann ein Google-AdWords-Konto nicht sinnvoll beurteilt und optimiert werden. **Die Conversion-Rate ist die wichtigste Kennzahl für jeden Webauftritt, da sie anzeigt, wie viele Besucher tatsächlich zu Kunden werden.** Damit können sehr schnell unbrauchbare Suchbegriffe identifiziert werden und das Budget wird auf die brauchbaren Suchbegriffe konzentriert. Brauchbare Suchbegriffe sind die, bei denen man mehr rausbekommt als man reinsteckt. Hört sich lapidar an, ist aber nur bei intensiver Beschäftigung und Kenntnis von Google AdWords sowie kontinuierlicher Kontrolle und Nachsteuerung erreichbar.

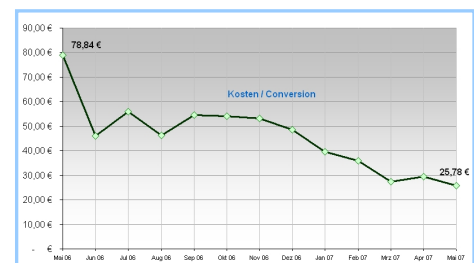
May 2006	1.394.751	13.166	0,94%	€1,05	€13.797,36	2,0	175	1,33%	€78,84
Jun 2006	828.310	9.157	1,11%	€0,85	€7.745,47	1,8	168	1,83%	€46,10
Jul 2006	1.459.663	8.788	0,60%	€0,75	€6.558,78	1,5	117	1,33%	€56,04
Aug 2006	1.823.534	10.478	0,57%	€0,72	€7.592,13	1,6	164	1,57%	€46,24
Sep 2006	2.435.776	14.099	0,58%	€0,81	€11.430,26	2,1	209	1,49%	€54,54
Oct 2006	3.244.529	13.697	0,42%	€0,72	€9.817,58	2,1	181	1,32%	€54,17
Nov 2006	4.951.277	13.851	0,28%	€0,79	€10.921,39	2,0	205	1,48%	€53,21
Dec 2006	11.387.046	17.561	0,15%	€0,64	€11.153,40	3,2	230	1,31%	€48,49
Jan 2007	29.320.506	26.350	0,09%	€0,54	€14.231,73	3,2	360	1,37%	€39,53
Feb 2007	18.636.673	21.156	0,11%	€0,56	€11.777,77	2,9	328	1,55%	€35,91
Mar 2007	8.668.568	16.977	0,20%	€0,54	€9.170,99	3,1	335	1,97%	€27,38
Apr 2007	10.226.747	12.656	0,12%	€0,52	€6.614,37	3,1	224	1,77%	€29,53
May 2007	15.836.590	13.512	0,09%	€0,50	€6.779,47	3,2	263	1,95%	€25,78

Kosten gesenkt, Anzahl Conversions gestiegen: Ergebnisse einer erfolgreichen Optimierung



Ein Google-AdWords-Konto ohne Web Controlling ist rausgeschmissenes Geld! Zwar ist es nett anzusehen, dass einige Keywords tolle Klickraten (CTR) von 30 % haben, aber das wird wohl jeder erreichen, wenn er in seiner Anzeige schreibt "Neuwertiger BMW 330i zu verschenken". Hohe Klickrate bedeutet, die Anzeige passt besonders gut zum Suchbegriff. Mehr nicht!

Welche Keywords denn auch "verkaufen", sieht man nur mit aktiviertem Conversion-Tracking. Dabei wird auf der Bestellbestätigungsseite "Vielen Dank für Ihre Bestellung" über einen kleinen Quellcode-Schnipsel in Richtung Google-AdWords protokolliert, dass das Ziel der Website (bei einem Online-Shop ist das z. B. ein Verkauf) erreicht wurde. Diese Conversion wird direkt bei dem Keyword "verbucht", über das der Besucher gekommen ist. Das hört sich schon mal gut an? Das ist auch gut, denn es sorgt dafür, dass man im Laufe der Zeit bestimmt 60 % der unrentablen Suchbegriffe entfernen kann.



**Die kontinuierliche Optimierung der Conversion-Rate ist entscheidend für dauerhaft profitable Kundengewinnung im Internet!**

Weiterhin kann man mit Tools wie Google-Analytics, WebTrends o. ä. genau beobachten, wie die Besucher über die Seiten navigiert haben, auf welche Links innerhalb einer Seite sie überhaupt geklickt haben, wie hoch die Absprungrate auf den Seiten ist, warum die zwar Produkte in den Warenkorb gelegt haben, aber dann doch nicht gekauft haben usw. Nur wenn Sie wissen, was die Besucher in Ihrem Shop überhaupt machen, können Sie "gegensteuern" und z. B. die Versandkosten senken, wenn Sie z. B. merken, dass 70 % der potentiellen Käufer auf der Seite "Wählen Sie zwischen Vorkasse (9,50 Versand) oder Nachnahme (14,50 Versand)" abgesprungen sind, weil denen die Versandkosten für eine einzelne Musik-DVD dann doch etwas zu hoch waren. Eigentlich alles ganz einfach... oder? Der Teufel steckt aber auch hier im Detail. Das Know-how, um einen Online-Shop erfolgreich mit Google-AdWords zu bewerben, erwirbt man selten in kurzer Zeit. Häufig fehlt im Tagesgeschäft auch die Zeit für (teure) Experimente. In unserer Google Adwords-Betreuung wird bereits für geringe monatliche Beträge (ab 99,- €) der gesamte Optimierungsprozess durchgeführt, zusätzliche Keywords recherchiert sowie Conversion-Tracking aktiviert.

Aufbauend auf dem Leistungsumfang unserer Google-Adwords-Betreuung bieten wir Ihnen bei unserem AdWords-Premium-Service zusätzlich ein umfangreiches Leistungspaket im Bereich Web Controlling & Optimierung Adwords-Contentnetzwerk.

---

## Leistungsumfang Google-AdWords-Premium-Service

- Web Controlling mit Google-Analytics: Analyse der Besucherstruktur, Leistung/Rendite der einzelnen Besuchersegmente, Conversion-Trichter einrichten und bewerten, Ausstiege aus dem Conversion-Vorgang, usw. ...
- Bei hohen Besucherzahlen: Multivarianten-Tests (sogn. Taguchi-Testing) mit Google-Website-Optimierer. Automatische Optimierung der Inhalte von Websites, um herauszufinden, welche Variante einer Zielseite (Landingpage) den Nutzer am besten anspricht. Das erhöht die Effizienz und Rendite der Landingpage(s) deutlich.
- eCommerce-Tracking mit Google-Analytics erlaubt in Online-Shops Controlling bis auf Produkt- / Auftragsebene
- Tracking der einzelnen Links Ihrer Landingpage (beantwortet die Frage, ob oben links, unten rechts oder die Grafik geklickt wird)
- Tracking von externen Kampagnen, z. B. Ihren Newslettern
- Controlling & Platzierungsoptimierung des AdWords-Contentnetzwerks
- Auf Wunsch monatliche Jour Fixes, um die weitere Optimierung der AdWords-Kampagnen und Landingpages zu besprechen.

So wird Ihr Adwords-Budget von Monat zu Monat noch treffsicherer eingesetzt und die Kosten für die Neukundengewinnung noch gezielter reduziert.

### Preis:

ab **150,- €** für die (monatliche) Betreuung + Controlling Ihres Google-AdWords-Kontos

## Preise im Überblick

Bezeichnung	Beschreibung	Preis (EUR)
<b>Google AdWords Erstberatung</b>	<b>Kostenlos &amp; unverbindlich. Rufen Sie an unter (0 21 66) 125 77 10.</b>	<b>0,-</b>
<b>Google-AdWords-Kampagnenbetreuung</b> (monatlich *)	inkl. Keyword-Analyse Einrichtung/Umstrukturierung des Kontos Anzeigenerstellung, Anzeigen AB-Splittest laufende Betreuung Budgetoptimierung & Auswertungen	ab <b>99,-</b>
<b>AdWords-Controlling / Premium Service</b> (monatlich *)	wie Google-Adwords-Betreuung (monatlich *).  <i>Zusätzlich:</i> - WebControlling mit Google-Analytics - eCommerce-Tracking - Conversion-Trichter einrichten - Multivarianten-Tests (sogn. Taguchi-Testing) mit dem Google-Website-Optimierer - Controlling & Optimierung AdWords Contentnetzwerk / Placementanzeigen	ab <b>150,-</b>
<b>Verkaufsoptimierung</b> der Landing-Page (einmalig)  <b>Usability Analyse</b>	Umfangreiche und individuelle (!) Usability Analyse Ihrer Website (Landingpage), der Bedienbarkeit und Ihres Verkaufsprozesses zur Verkaufsoptimierung und Conversionsteigerung	ab <b>699,-</b>
Analyse zur <b>Suchmaschinenoptimierung</b> (einmalig)	Umfangreiche und individuelle (!) Analyse Ihrer Website aus Suchmaschinensicht mit vielen direkt umsetzbaren Tipps zur Onpage- und Offpage-Optimierung.	ab <b>299,-</b>
Keyword-Analyse / Begriffsraumanalyse (einmalig)	Empfehlenswert für die Suchmaschinenoptimierung, ist in Google-AdWords-Betreuung bereits enthalten.	ab <b>79,-</b>

Weitere Angebote und Preise finden Sie unter <http://www.gandke.de>

\* monatliche Pauschale, keine Einrichtungsgebühr, zahlbar auf Rechnung.

## Referenzen

Michael Gandke gründete 1988 mit 200,- DM Startkapital das Softwarehaus Gandke & Schubert. Durch cleveres Guerilla-Marketing und Nutzung moderner Online-Medien wurde G&S mit über 60 Mitarbeitern, fast 300.000 Anwendern und mehr als 700.000 Installationen der GS-Programme (GS-Auftrag, GS-FIBU, GS-Adressen, WISO-Buchhaltung, WISO-Auftrag ...) einer der Marktführer für kaufmännische Software. Seit 1989 "online", ab 1995 im Internet aktiv, war cleveres Online-Marketing wichtiger Baustein für den Erfolg von G&S. Nach dem Verkauf von G&S entwickeln wir Webanwendungen unter ASP.NET / DotNetNuke und sorgen mit Suchmaschinen-Marketing und verkaufsoptimierten Webauftritten dafür, dass unsere Kunden ihre Möglichkeiten im Internet konsequent ausnutzen, um neue Kunden zu gewinnen. Im Bereich Suchmaschinen-Marketing sind mehrere Mitarbeiter von Google qualifizierte und zertifizierte Google Advertising Professional.

**15 Mitarbeiter** der gandke marketing & software gmbh sind von Google als **Google Advertising Professionals** zertifiziert.

Darüber hinaus erfüllen wir als AdWords Agentur die deutlich erweiterten Anforderungen als **Google AdWords Qualified Company**, was für Sie die professionelle und effiziente Durchführung von Werbekampagnen mit Google-AdWords sicherstellt.



Von uns erhalten Sie keine "schlaun" Lösungskonzepte oder "Beratergeschwätz". Unser Know-how kommt aus 21 Jahren erfolgreicher unternehmerischer Praxis. Diese Erfahrungen beschleunigen Abläufe deutlich:

- ✓ **Wir setzen für Sie praxisnahe Lösungen um und verschaffen Ihnen so schnell Erfolge!**

Auf die Frage, ob wir ein Lob als Testimonial auf unsere Website setzen dürften, bekamen wir auch schon mal zu hören:

*„Da wir mit Ihrer Leistung wirklich sehr zufrieden waren (wir hatten im vergangenen Jahr bis heute etwa 1/3 bis sogar doppelt so viele Buchungsanfragen wie früher!) möchte ich mich gerne wieder an Sie wenden. Da Sie unseren "Fall" kennen, möchte ich keine andere Adwords-Agentur fragen. Was das Testimonial angeht, möchte ich Sie wirklich nicht vor den Kopf stoßen, aber ich habe ein wenig Angst, **dass dann unsere Konkurrenz ebenfalls auf die Idee kommt, sich bei Ihnen zu melden**. Und das wäre dann, bei der guten Arbeit, die Sie machen, für uns nicht so toll. Der "Markt" wird da genau beobachtet...“*

Schade... aber da kann man wohl nichts machen. Viele unserer Kunden haben ihren "Return-on-Investment" bereits ab dem zweiten oder dritten Monat, manchmal hat sich die Investition in unsere Dienstleistungen sogar schon nach wenigen Tagen durch steigende Erträge und/oder Einsparungen amortisiert. Das hört sich dann so an ...

*„Ich möchte mich für die nette, unkomplizierte und vor allem sehr erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen bedanken, die immer sehr viel Spaß macht.*

*Es war schön, die **erfolgreiche Entwicklung unserer Angebote** in den letzten Monaten zu beobachten.“*

Bärbel Wiorkowski (Super RTL)

„Das **Plus an Buchungsanfragen** bewegt sich seit Ihrer Optimierung in einer Range von +220% bis +280%(!) Dies übertrifft meine anfängliche Vorstellung Ihrer Arbeit bei weitem.

Ich bedanke mich an dieser Stelle ausdrücklich für ihre **kompetente Unterstützung.**“

Bernd Hirsch ([www.calas-de-mallorca.de](http://www.calas-de-mallorca.de))

---

„Die Zusammenarbeit mit der Gandke GmbH hat mir großen Spaß gemacht, weil alle meine Wünsche rasch und kompetent umgesetzt wurden[...]. Das professionelle Ergebnis kommt bei meinen Besuchern sehr gut an: Ich hatte bereits im ersten Monat doppelt so viele Anmeldungen wie in den Monaten davor.

Danke für diese tolle Unterstützung“

Ing. Michael Smetana ([www.seminardesigner.at](http://www.seminardesigner.at))

---

„Liebes Gandke-Team,  
die Google-Adwords-Kampagne hat **genau ins Schwarze** getroffen - endlich werden wir von potenziellen Kunden gefunden! Die **Aufträge** über unseren Webshop haben sich seit dem **vervielfacht**. Diese Anzeigen sind wirklich ihr Geld wert! Vielen Dank - auch für die nette Betreuung und schnelle Umsetzung unserer Wünsche! Toller Service - macht weiter so!“

Lars Eggers ([www.strandkorb-eggers.de](http://www.strandkorb-eggers.de))

---

„Das Budget für Google und Gandke war bis dato **eine der besten Investitionen in Werbung**, die ich je getätigt habe. Nach konsequenter Optimierung der Seiten und Schlüsselworte ernten wir heute täglich qualifizierte User auf unserer Seite und erhalten nun durch professionelles Nachfassen attraktive Aufträge. Danke an Herrn Gandke und sein Team!“

Rainer Steffens ([www.tampondruck-hafu.de](http://www.tampondruck-hafu.de))

---

„... ich wusste doch, dass ich mit der aktuellen Wahl meines Adwordsoptimierers **eine richtige Entscheidung getroffen** habe :)“

Ralf-M. Bodenheimer ([www.auto-ankauf.com](http://www.auto-ankauf.com))

---

„Hallo Herr Gandke, ich habe soeben alle Kampagnen pausiert. **Ich musste die Notbremse ziehen da zu viele Aufträge eingehen** ... Vielen Dank für die tolle Leistung bisher! Ich habe Sie bereits weiterempfohlen.“

Maximilian von Oertzen ([www.autoprofi24.de](http://www.autoprofi24.de))

## Kontakt / Angebot anfordern

Das hört sich ja alles schon ganz gut an und unsere Dienstleistungen könnten auch Ihrem Geschäft im Internet Beine machen?

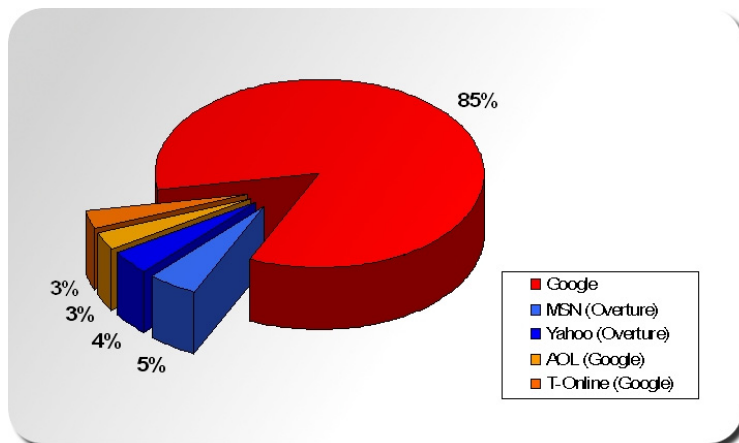
Dann fordern Sie jetzt gleich hier Ihr individuelles Angebot an ...

▶ <http://www.gandke.de/angebot-suchmaschinenmarketing.html>

Wenn Sie uns lieber direkt anrufen möchten, erreichen Sie uns von 10:00 bis 17:00 Uhr unter **(0 21 66) - 125 77 10**.

Wir reden über Ihre Ziele im Internet und Sie stellen uns Fragen. So prüfen Sie kostenlos und unverbindlich unser Fachwissen und ob "die Chemie stimmt". Zusätzlich erhalten Sie sofort erste Anregungen, wie auch Sie Ihr Verkaufspotential im Internet optimal ausnutzen können.

Möchten Sie vorab noch einige Informationen über Internet-Marketing und die Erfolgsfaktoren einer Website haben? Hier finden Sie 12 wertvolle Tipps & Tricks für mehr Erfolg Ihrer Homepage im Internet (PDF-Datei 280 KB) ... <http://www.gandke.de/online-internet-marketing-tipps.html>



### Warum ausgerechnet mit uns?

- ✓ Faire Festpreise
- ✓ jederzeit kündbar

#### seriöse Optimierung

Langjährige Erfahrung: Internet-Marketing und Suchmaschinen-Marketing erfolgreich seit 1996

#### Individuelle Beratung

Passende Lösungen, keine 08/15-Standardlösungen

#### Erfolgsorientiert

Unser Ziel für Sie ist nicht mehr Besucher, sondern mehr Kunden!

**ADWORDS™**  
 .....  
 QUALIFIED  
 COMPANY  
 .....

### gandke marketing & software gmbh

Stresemannstr. 26  
 D-41236 Mönchengladbach

Telefon: +49 (0)2166 - 125 77 10  
 Telefax: +49 (0)2166 - 125 77 09

kontakt@gandke.de  
<http://www.gandke.de>