



## 1. Einstiegs Budget - Google Ads Gutschein

Wenn Sie Ihr Google Ads Konto neu einrichten möchten, bietet Ihnen Google zeitweise einen **Google Ads Gutschein** zur Verfügung. Erkundigen Sie sich beim Google Ads Support (0800 5894 944\* - Mo. - Fr., 09.00 - 18.00 Uhr) oder Ihrer Agentur des Vertrauens.

## 2. Kampagnen Aufbau - Weniger ist mehr

Handelt es sich um Ihren ersten Versuch mit Google Ads?

Richten Sie zunächst nur eine Kampagne im Suchnetzwerk oder eine Kampagne im Shoppingnetzwerk ein. Ebenso sollten Sie pro Kampagne nur eine Zielseite oder Produkt bewerben. Reduzieren Sie die Keywords pro Anzeigengruppe auf ein Maximum von 2-5 Begriffen.

Bevor Sie ein hohes Budget in mehrere Kampagne investieren, sollten Sie die Funktion von Google Ads verstehen. Lernen Sie aus den Daten, welche Sie mit Ihrer ersten Kampagne generieren. Als nächstes können Sie Ihr Google Ads Konto dann weiter aufbauen.

## 3. Conversion Tracking - Ziele messen

Es ist gut, mehr Reichweite für die eigene Website durch **Google Ads** zu erreichen, dennoch sollte es Ihr Ziel sein mehr Anfragen und Käufe zu erzielen, um Ihren Gewinn zu steigern! Impressionen, Klicks und viele weitere Kennzahlen werden in Ihrem Google Ads Konto automatisch gemessen.

Für Ihre individuellen Ziele wie Käufe im Onlineshop oder abgesendete Kontaktformulare muss jedoch der passende [Google Conversion-Tracking Code](#) manuell in Ihre Website eingebunden werden. Wir raten Ihnen, das Tracking noch vor dem Aktivieren der ersten Kampagne zu installieren. So wissen Sie von Anfang an, ob Ihre Kampagnen wirklich erfolgreich für Ihr Unternehmen laufen!



## 4. Generische Keywords vs. Longtail Keywords

Sogenannte **Longtail Keywords** setzen sich aus mehreren Worten zusammen. Anhand der Suchbegriffe für welche Ihre Google Ads Anzeigen eingeblendet werden, können Sie erkennen in welcher Phase des Kaufes sich Ihr Kunde befindet. Sucht Ihr Kunde beispielsweise nach "Schuhe schwarz", ist die Wahrscheinlichkeit das er in Ihrem Onlineshop bestellt nicht sehr hoch. Dementsprechend sollte ein Klick für dieses Keyword nicht zu viel kosten. Sucht er allerdings nach "Adidas Superstar schwarz 42" und Sie bieten diesen Schuh an, besteht eine höhere Wahrscheinlichkeit für den Kauf. Für dieses Keyword, mit hoher Kaufwahrscheinlichkeit lohnt es sich, einen höheren CPC zu zahlen.

Filtern Sie Ihre Suchbegriffe nach diesem Prinzip und vergeben Sie entsprechende Gebote für die Longtail Keywords.

## 5. Google Ads Qualitätsfaktor steigern - Besser als die Konkurrenz

Der Qualitätsfaktor zeigt an, wie Ihre Anzeigen auf einer Skala von 1 bis 10 abschneiden. Dieser Wert setzt sich aus verschiedenen Faktoren zusammen. Wenn Sie den **Qualitätsfaktor** Ihrer Anzeigen optimieren, bezahlen Sie weniger für den Klick, schneiden besser ab als die Konkurrenz und sparen letztlich bares Geld!

- Erstellen Sie für jedes Keyword in Ihrer Anzeigengruppe eine eigene Textanzeigen. In der **Textanzeige** sollte das Keyword im Titel sowie auch im Textfeld vorkommen.
- Verfassen Sie einen **Call-to-Action (CTA)** für Ihre Textanzeigen. Ihre Kunden sollten wissen, was Sie von Ihnen möchten. Ein Beispiel: "Finden Sie in unserem Onlineshop neue Deko-Trends und shoppen Sie für den Frühling!" oder "Motiviert ins Jahr 2020! Finden Sie passende Fitnesskurse für Zuhause und sparen Sie bis zu 20%"



- Nutzen Sie möglichst alle passenden **Anzeigenerweiterungen**, um Ihren Kunden einen Mehrwert zu bieten: Sitelinks, Standort Erweiterung, Anruferweiterung, Preiserweiterung, SMS-Erweiterung, Snippets, App Erweiterung, Rezensionen etc.
- Gestalten Sie Ihre **Website** nutzerfreundlich. Ihre Website sollte zu Ihrer Anzeige passen, das heißt sie sollte die Google Ads Keywords enthalten. Google's Ziel ist es, dem Nutzer die bestmöglich passende Anzeige ein zu blenden. Hierzu wird auch Ihre Website auf Inhalte, Ladezeit etc. geprüft.

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie Ihre Google Ads Kosten senken können. Mit dieser **Google Ads Kosten Checkliste** können Sie einige der häufigsten Fehler erkennen und vermeiden!

Sie haben weitere Rückfragen und möchten Ihr Google Ads Konto analysieren lassen? Kontaktieren Sie uns gerne, wir freuen uns Ihnen dabei zu helfen, Ihren Unternehmenserfolg zu maximieren!

**Sie erreichen uns telefonisch unter:  
0212 / 250 852 50**