



// Online-Werbung mit Google AdWords und Facebook Ads

## Welche Vorteile bietet Online-Werbung?

### Genauere Zielgruppenansprache



Streuverluste sind bei klassischen Werbeformen (wie Print, TV, Radio) unvermeidlich. In der Online-Werbung hingegen können Sie Ihre Zielgruppe besonders genau selektieren und diese dann ganz gezielt mit passenden Themen & Inhalten zum richtigen Zeitpunkt ansprechen.

Google AdWords und Facebook Ads verfolgen dabei zwei ganz verschiedene Ansätze, die beide – bei richtiger Umsetzung – sehr große Erfolge erzielen können.

### Kostenkontrolle



Ein wichtiger Vorteil von Online-Werbung ist die ständige Kostenkontrolle. Gehen wir einen Schritt zurück: Bei klassischer Werbung zahlen Sie einen festen Betrag für das potenzielle Erreichen einer Zielgruppe. Diese Beträge sind sehr abstrakt und können je nach Medium schnell vierstellig werden.

Online-Werbung kann natürlich auch teuer werden. Mit den von uns vorgeschlagenen Mitteln – also Google AdWords und Facebook Ads – behalten Sie aber die volle Kontrolle. Das heißt, Sie legen Ihr Budget und die Laufzeit komplett selbst fest. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, Kampagnen flexibel anzupassen, zu ändern, zu pausieren oder zu beenden.

### Erfolgsmessung



Im Online-Marketing sind Ergebnisse eindeutig messbar, d.h. der Erfolg einer Kampagne kann durch Kennzahlen genau belegt werden. Diese Messbarkeit unterscheidet die Online-Werbung enorm von anderen Werbeformen. Wenn jemand z.B. ein Kontaktformular auf Ihrer Webseite ausfüllt oder einen Kauf in Ihrem Onlineshop ausführt, wissen Sie nicht, inwieweit dieser Kunde durch einen TV- oder Radio-Spot, ein Plakat oder eine Printanzeige beeinflusst wurde.

Im Online-Marketing stehen diese Zahlen aber tatsächlich zur Verfügung, da mit Hilfe von Analysetools (z.B. Google Analytics) genau nachvollzogen werden kann, woher der Kunde auf Ihre Webseite kam, wie lange er sich dort aufgehalten hat, wie viele Einzelseiten er besucht hat usw. Durch die Festlegung so genannter Conversions kann zudem gemessen werden, ob der Kunde, der bei Ihnen eingekauft oder ein Formular ausgefüllt hat z.B. vorher auf eine Ihrer Anzeigen bei Google oder Facebook geklickt hat.

## Unsere Empfehlung



Gern prüfen wir anhand Ihrer Marketing- und Unternehmensziele, ob und wie Sie Online-Werbung erfolgreich nutzen können. Wir entwickeln ein Konzept und setzen dieses für Sie um oder geben Ihnen mittels Workshops die Möglichkeit, Google AdWords und Facebook Ads zukünftig selbst zu betreiben.



## // Online-Werbung mit Google AdWords und Facebook Ads

## Google AdWords

AdWords ist das Werbeprogramm des Suchmaschinen-giganten Google. Wenn Sie etwas googlen erscheinen die **Textanzeigen** als „Suchergebnisse“ über und unter den organischen Treffern. Sie erkennen sie an der dezenten grünen Kennzeichnung „Anzeige“.

Die Zielgruppe sind hierbei immer Personen, die nach einem bestimmten Produkt, einer Dienstleistung oder einer Information suchen. Denn die Anzeigen werden für so genannte **Keywords** ausgegeben. Das sind Schlüsselworte, die Nutzer als Suchbegriffe eingeben.

Ihr Vorteil: volle Kostenkontrolle! Mit dem CPC (Cost-per-Click)

zahlen Sie erst dann für Ihre Anzeige, wenn diese tatsächlich vom Nutzer angeklickt wurde. Der Klickpreis wird per Auktion ermittelt und hängt von den eigenen Geboten und denen der Konkurrenz sowie der Qualität Ihrer Anzeigen und Webseiten ab. Sie bestimmen ein Tagesbudget für die Kampagne und können Gebote für jedes einzelne Keyword festlegen. Das Einblenden von Anzeigen an sich ist bei dieser Variante komplett kostenlos.

Zusätzlich zu den Textanzeigen gibt es viele weitere Werbeformen, die ebenfalls zu Google AdWords zählen und je nach Produkt / Dienstleistung zum Einsatz kommen können. In der Abbildung sehen Sie z.B. auf der rechten Seite **Google Shopping Anzeigen**. Wir empfehlen diese Variante für Online-Shops, denn die Artikel werden aus Shopsystemen wie [Shopware](#) direkt in das Google Merchant Center exportiert und dann in Google AdWords als Kampagne geschaltet.

Textanzeigen und Google Shopping spielen sich beide direkt im **Suchnetzwerk** ab. Außerdem haben Sie die Möglichkeit Bild- und Videoanzeigen im **Displaynetzwerk**, also auf großen Webseiten abseits von Google, zu schalten. Hier steht nicht immer die direkte Suche des Nutzers im Vordergrund, sondern eher ein Themeninteresse. Desweiteren eignen sich solche Anzeigen zur Erhöhung der Bekanntheit und zur Markenbildung (Branding). Mit Remarketing im Displaynetzwerk erreichen Sie zudem Nutzer, die Ihre Webseite schon einmal besucht, aber bspw. nichts gekauft haben.

Insgesamt ist Google AdWords eine sehr komplexe Werbeform, die sich für verschiedenste Marketingziele eignet. Durch die Vielfalt an Varianten, die wir hier nicht alle aufgeschlüsselt haben, ist – vor allem in der Anfangsphase einer Kampagne – ständige Kontrolle und Anpassung enorm wichtig. Nur so kann sichergestellt werden, dass das Budget optimal eingesetzt wird und Sie letztlich Ihre gesetzten Ziele erreichen.

The screenshot shows a Google search for "herren leder stiefel". The search bar is at the top with a magnifying glass icon. Below the search bar, there are tabs for "Alle", "Shopping", "Bilder", "Videos", "News", "Mehr", "Einstellungen", and "Tools". The search results are divided into two main sections: organic search results on the left and a "Nach herren leder stiefel suchen" (Shopping) section on the right.

**Organic Search Results:**

- Herren Leder Stiefel bei Amazon.de - Riesenauswahl, aktuelle Trends**  
www.amazon.de/schuhe/shop  
4,7 ★★★★★ Bewertung für amazon.de  
Top-Auswahl an Schuhen zu günstigen Preisen. Kostenlose Lieferung möglich.  
Kinder Neu Herbst/Winter Mode Sportschuhe Handtaschen Damen Fashion-Outlet
- Günstige Herren Stiefel 2017 - Vergleichen & aus Leder finden**  
www.discount24.de/stiefel/leder  
Erschwingliche Produkte vergleichen & Geld sparen! Kostenlose Lieferung möglich.  
Top-Angebote & Marken - Angebote von 500+ Shops - Marken extrem reduziert
- Herren Stiefel bei CONLEYS - Fashion Online Store - CONLEYS.de**  
www.conleys.de/Stiefel/Herren  
Herren Stiefel von angesehenen Marken. Über 500 Fashion-Labels bei CONLEYS!  
Geprüfter Online-Shop - Kostenloser Rückversand - Kauf auf Rechnung - Payback-Punkte sammeln  
Typen: Jeans, Shirts, Jacken, Kleider, Taschen, Pullover, Hemden, Accessoires  
Versandkosten sparen! Mid Season Sale -50% Men Fashion Women Fashion New Arrivals
- Lederstiefel Herren bei GÖRTZ - Leder-Stiefel von Top-Marken**  
www.goertz.de/Top-Marken/Stiefel  
Bequem bezahlen: Z.B. per Kreditkarte. Sofortbarweisung oder auf Rechnung!  
Eigenschaften: Brauleder, Lackleder, Leder/Synthetik, Rauleder, Textil  
Angebot: 10% auf Newsletter-Anmeldung
- Herren Stiefel & Boots | Die Alternative zum Sneaker | ZALANDO**  
https://www.zalando.de/herrenschuhe-boots/  
Herren Stiefel und lässige Boots | Die Alternative zum Sneaker | Robust und gleichzeitig elegant | Nicht nur im Herbst & Winter ein Hingucker.  
Schnellboots Stiefelsetten Boots/Stiefel für Herren im SALE Snowboots
- Stiefel im Angebot für Herren: 1440 Marken | Stylight**  
https://www.stylight.de/Schuhe/Stiefel  
Stiefel für Herren auf Stylight: bis zu -75% im Sale ✓ 1440 Top-Marken ... Sommer rotbrauner Herren Wildleder Schmarstiefel, Boots, Lederstiefel, Handgefertigt
- Suchergebnis auf Amazon.de für: Leder - Stiefel / Herren: Schuhe ...**  
https://www.amazon.de/Stiefel-Leder-Herrens?ie=UTF8&page=1&rh...  
Ergebnisse 1 - 40 von 10548 - Bugatti Herren 321357501400 Klassische Stiefel - EUR 79 ...  
Timberland Herren 6 6 Premium Boot Kurzschaff Stiefel - EUR 133

**Shopping Results (Grid):**

Image	Product Name	Price	Shipping
	G-Star Male Presting	169,95 €	Von Google
	G-Star Male Warth Chelsea	119,99 €	Von Google
	XL-XXX Welschaftstiefel	+6,95 € Versand	Von Google
	19x09 Versaca 1909	129,00 €	Von Google
	Herrenstiefel Filzschaff Boot	259,00 €	Von Google
	Dachstein Herren Getrageliger	166,48 €	Von Google
	Ravit Marshall WR wasserdicht	197,99 €	Von Google
	HAIX KSK 3000 Militärstiefel	229,90 €	Von Google
	UGG Australia Selen	149,00 €	Von Google



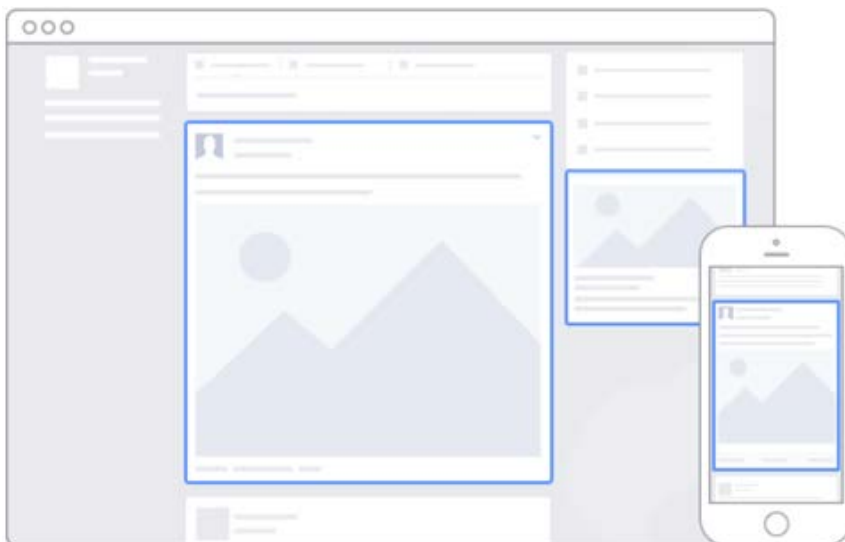
// Online-Werbung mit Google AdWords und Facebook Ads

## Facebook-Anzeigen

Mit Werbung auf Facebook können **durch besonders genaues Targeting äußerst präzise eingegrenzte Zielgruppen** erstellt und angesprochen werden. Wer seine potenziellen Kunden gut kennt und weiß, wie sie richtig angesprochen werden, wird mit Facebook Ads erfolgreich sein.

Bei der Festlegung der Zielgruppen können extrem viele verschiedene Parameter berücksichtigt werden. Angefangen wird selbstverständlich bei den klassischen demografischen Merkmalen wie Alter, Geschlecht, Wohnort und Sprache. Erweitert werden die Angaben durch Beziehungsstand, Bildung (u.a. Schulabschluss, Schule, Studienfach, Studienabschluss) und Jobtitel.

Der umfangreichste und zugleich spannendste Teil des Targetings sind die **Interessen**. Denn hier wertet Facebook die Aktivitäten seiner Nutzer aus. Konkret wird dabei u.a. einbezogen, welche Seiten und Beiträge geliked wurden, welche Orte jemand besucht und welche Werbeanzeigen er angeklickt hat. Sie als Werbetreibender erhalten also die Möglichkeit auszuwählen, ob Ihre Zielgruppe z.B. Interesse an Kochen, Fußball, Blues Musik oder Meditation hat. Somit ergibt sich ein sehr detailliertes Bild der Adressaten. Natürlich ist es auch möglich, Anzeigen nur den eigenen Facebook-Fans, Freunden von Fans usw. anzuzeigen. Die Anzeigen können für jede Variante passgenau erstellt und mit Bildern, Videos und ansprechenden Texten sowie einer Handlungsaufforderung (Call-to-action) versehen werden.



Die Schaltung von Facebook-Anzeigen ist an verschiedenen Stellen des sozialen Netzwerkes möglich. Die beliebteste und von uns empfohlene Platzierung ist eindeutig die im News Feed – gleichermaßen für Desktop und Smartphone. Ads können zudem in der rechten Spalte (nur Desktop) oder in Gruppen angezeigt werden.

Da das Unternehmen über weitere Plattformen verfügt, bieten diese

ebenfalls Werbemöglichkeiten an. Das heißt, Anzeigen für Instagram, den Facebook Messenger und das Audience Network werden ebenfalls über den Facebook Werbeanzeigenmanager erstellt. Damit kann insgesamt die Reichweite noch verstärkt werden. Welche Plattformen im Einzelfall sinnvoll sind, hängt in erster Linie von Ihrer Zielgruppe und im zweiten Schritt von Ihren Zielen ab.