

LEVEL UP YOUR BUSINESS

STEIGERN SIE MIT UNS IHRE PERFORMANCE. MIT DEN RICHTIGEN STRATEGIEN UND STRUKTUREN ZUM ERFOLG.

AMASEO

Unsere Mission

Das Triopol von Amazon, Google und Facebook stellt die wertvollsten Medien dar, die im Marketing zur Verfügung stehen. Mit sich ständig ändernden Zielgruppen und Algorithmen werden Multi-Channel-Strategien und Kanalspezialisierungen benötigt, um auf dem Laufenden zu bleiben. Hier kommen wir ins Spiel.

SEO

Mit SEO Ihre Website langfristig zukunftsorientiert und nachhaltig aufstellen. Der beste Weg für mehr Sichtbarkeit, mehr Traffic & mehr Leads.

A/B Testing

Wir sorgen durch A/B Tests dafür, dass nur die besten Entscheidungen für Ihre Marketingstrategien getroffen werden.

Conversionrate

Der entscheidende Faktor für ein gutes Ranking auf Amazon. Wir sorgen dafür, dass Sie sich gegen Ihre Mitbewerber durchsetzen.

Keywords

Wir nutzen eigens entwickelte Tools, um für Ihre Produkte die passenden Keywords zu finden. Das A&O für erfolgreiche Werbeanzeigen.

Analytics

Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen um Ihr Verhalten zu verstehen und Verkaufsprozesse zu optimieren.

Kampagnen-Management

Die ständige Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen ist die Basis für den Erfolg.

Sales & Leads

Mithilfe von Lead Generierung Interessenten in Kunden umwandeln.

Retargeting

Effektiv und effizient Websitebesucher zurückholen, die keine Conversion getätigt haben.

Unsere Kunden

PERFORMANCE MARKETING

AMAZON

Um heutzutage auf Amazon erfolgreich zu sein, ist eine ausgewogene Marketingstrategie der Schlüssel zum Erfolg. Sie brauchen einen Partner, der ein breit aufgestelltes Wissen, im Bereich der Online-Einzelhandelskanäle mit sich bringt. Die Werbung unterteilt man in zwei verschiedene Bereiche: Amazon SEO und Amazon PPC. Um einen langfristigen und nachhaltigen Erfolg auf Amazon zu erzielen, müssen sich beide Bereiche ergänzen. Relevante Stichpunkte sind dafür: die richtige Keyword Recherche, hilfreiche Produktbeschreibungen, A+ Contents und eine optimale Gebotsstrategie.

SEA & SEO

Kaum eine Werbeform ist so effizient wie Google AdWords. Das Werbetooll macht es möglich, Ihre Website gezielt in der Google-Ergebnisliste unter bestimmten Suchbegriffen ganz oben zu platzieren und durch die privilegierte Platzierung mehr Klicks und somit höhere Besucherzahlen auf Ihrer Website zu generieren. Im Zeitalter der Suchmaschinen ist es essenziell, sich im Webbereich zu orientieren und erfolgreich aufzustellen. Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre individuellen Ziele analysieren, definieren und erreichen. Dabei optimieren wir die Webseitenstruktur, den Inhalt sowie den technischen Hintergrund. Wir haben stets das Ziel der kosteneffizienten Steigerung des Umsatzes.

STRATEGY & CONTENT

SOCIAL MEDIA

Wer gutes Social Media Marketing macht, kann noch lange keine gute Werbung schalten. Zu dieser Erkenntnis sind wir über die Jahre mit unseren Kunden gekommen und haben unsere Dienstleistung genau hier ansetzen lassen. Eine große Community bedeutet nicht automatisch, dass Dein Umsatz spürbar steigt. Anhand Deiner Ziele entwickeln wir im ersten Schritt unserer Zusammenarbeit Deine individuelle Social Media Strategie. Ob Du neue Leads gewinnen, die Interaktion bei Deinen Beiträgen steigern oder mehr Umsätze über Social Ads generieren möchtest, wir erarbeiten gemeinsam mit Dir ein Konzept, wie wir Deine Ziele erreichen können.

Brand Performance Achievements

Egal ob Sie einen neuen Shop planen, Ihr aktuelles Shopsystem wechseln möchten oder Unterstützung im Bereich SEA / SEO benötigen, unterstützen wir Sie gerne bei Ihrem E-Commerce Projekt! Das Ausarbeiten von performanten Kampagnenstrukturen, die Ihre Ziele erreichen, ist unser "täglich Brot". Kommunikation, Transparenz und gemeinsamer Erfolg stehen für uns im Fokus und zeichnen die Zusammenarbeit mit uns aus. Unsere Expertise stammt nicht nur aus der Theorie! Als ehemalige Onlineshop-Betreiber kennen wir uns bestens mit den Vorgängen und Herausforderungen eines Onlinehändlers aus. Aus diesem Grund haben wir uns auf die Zusammenarbeit mit Onlinehändlern spezialisiert

Steffen Klein

Saarschaum

Dichtstofftechnik

Brand Experience

unsere zusammenarbeit

Onboarding prozess

01

Strategiegespräch

02

Onboarding

03

zusammenarbeit

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/agb/>

§ 1 Geltungsbereich

§ 2 Vertragsgegenstand und Vertragsschluss

§ 3 Leistungsumfang und Mitwirkungspflichten des Kunden

§ 4 Urheberrechte und Nutzungsrechte

§ 5 Honorar & Zahlung

§ 6 Vertragslaufzeit

§ 7 Gewährleistung und Haftung

§ 8 Vertraulichkeit und Pflicht zur Verschwiegenheit

§ 9 Schlussbestimmungen

Amaseo GmbH – Bei der Pulvermühle 7 – 22453 Hamburg

www.amaseo.de – business@amaseo.de – +49 (0) 40 556203000

Source URL: <https://amaseo.de/steffen-klein/>

Steffen Klein

„Durch die Amaseo Kampagnen Betreuung konnten wir unsere Umsätze signifikant steigern und gleichzeitig unseren ACOS senken. Die kontinuierlichen Kampagnen-Optimierungen haben unsere Rankings erheblich verbessert und somit auch zur Steigerung der generischen Umsätze beigetragen.“

Ausgangssituation

Unser Kunde, Steffen Klein, ist ein mittelständisches Unternehmen, das hochwertige Anzüge für Herren verkauft. Das Unternehmen hatte Schwierigkeiten, seine Markenbekanntheit durch die Werbekampagnen auf der Amazon-Plattform zu steigern, was zu einer geringeren Reichweite führte. Das Ziel war es, die Markenbekanntheit durch eine Optimierung der Werbekampagnen zu erhöhen.

Start

Mission

Als Marketing-Beratungsunternehmen sind wir bestrebt, unseren Kunden dabei zu helfen, ihre Markenbekanntheit zu steigern und ihre Präsenz in der digitalen Welt zu stärken. Unser Fokus liegt darauf, Unternehmen in der Modebranche dabei zu unterstützen, ihre Werbekampagnen auf der Amazon-Plattform erfolgreich zu gestalten und ihre Markenbekanntheit, sowie den Umsatz zu erhöhen.

Unsere Mission ist es, unseren Kunden durch die Optimierung ihrer Werbekampagnen auf Amazon eine Steigerung der Markenbekanntheit und des Umsatzes zu ermöglichen. Dazu führen wir eine umfassende Analyse der bestehenden Kampagnen durch, identifizieren die Schwachstellen und entwickeln eine neue Strategie, die auf die Zielgruppe und die Keywords abgestimmt ist.

Wir gestalten ansprechende Anzeigen, die auf die Zielgruppe zugeschnitten sind und optimieren die Budgetverteilung, um eine höhere Effizienz zu erreichen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden dabei zu helfen, ihre Umsätze innerhalb kürzester Zeit signifikant zu steigern.

Mit unserer Expertise und unserem Engagement sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Mission erfolgreich umsetzen und unseren Kunden dabei helfen können, ihre Ziele auf der Amazon-Plattform zu erreichen.

Ausführung

Um diese Probleme anzugehen, haben wir eine neue Strategie für die Zielgruppendefinition und Keyword-Auswahl entwickelt. Wir haben auch die Anzeigen gestaltet, um sie markenorientiert und aufmerksamkeitsstärker zu machen. Außerdem wurde die Budgetverteilung neu geplant, um eine höhere Effizienz zu erreichen.

Nach dem bei Amazon kaum noch um einen Anzug von Steffen Klein herum kam, war nun das Ziel die Umsätze zu Fokussieren.

Wir haben uns dann auf die Entsprechenden Bereiche konzentriert, die am besten Verkäufe genieren können.

Durch die Daten, die wir durchgehend sammeln, können wir immer genauere Anpassungen machen und neue Kampagnen Strategien aufsetzen.

Dadurch schaffen wir weiterhin neue Umsätze und können bis heute die Umsätze steigern.

Achievement

Durch die Optimierung der Amazon-Werbekampagnen konnte Steffen Klein eine deutliche Steigerung der Markenbekanntheit verzeichnen.

Innerhalb von 2 Monaten nach der Implementierung der neuen Strategie stieg die Markenbekanntheit um 20%. Auch die Klickrate und die Konversionrate haben sich verbessert.

Eine deutliche Umsatzsteigerung konnten wir nach der ersten Umsetzung ebenfalls verzeichnen. Innerhalb von 2 Monaten nach der Implementierung der neuen Strategie stieg der Umsatz um 30%.

Diese Case Study zeigt, wie wichtig eine gut durchdachte Werbekampagne für die Steigerung der Markenbekanntheit in der Modebranche ist und wie eine Optimierung der Kampagne auf einer Online-Verkaufsplattform wie Amazon zu einer deutlichen Steigerung der Markenbekanntheit führen kann.

No Data Found

ACOS

No Data Found

IMPRESSIONEN

No Data Found

Source URL: <https://amaseo.de/impressum/>

Bei der Pulvermühle 7
22453 Hamburg

Tel.: 040 – 556 20 3000
E-Mail: business@amaseo.de

Geschäftsführer: Marvin Berthold, Nico Grünwaldt, Borna Nemati

Tel.: +49 40 556 20 3000
Sitz der Gesellschaft: Hamburg
Amtsgericht Hamburg, HRB 161435

Steuernummer: **45/702/01668**
Umsatzsteuer-ID: **DE328464518**

Haben Sie Fragen zu unserer Dienstleistung? Interessieren Sie sich für unser erfolgsbasiertes Konzept? Oder haben Sie Fragen zu einem anderen Thema? Bitte senden Sie uns eine E-Mail an business@amaseo.de und unsere Mitarbeiter werden sich gerne direkt mit Ihnen in Verbindung setzen.

Rechtliche Hinweise

Alle Rechte an den Inhalten dieser Internetseiten bleiben vorbehalten. Das gilt ebenso für Rechte an Markenbezeichnungen und Logos.

Amaseo hat die mit diesem Internetauftritt verknüpften Seiten vor der Setzung eines Hyperlinks geprüft und keine rechtswidrigen Inhalte auf den verknüpften Seiten festgestellt. Wir haben jedoch keinerlei Einfluss auf die aktuelle oder zukünftige Gestaltung und auf die Inhalte verlinkter Seiten.

Einzelbildnachweis: © EBS Professional © Pikelstock, © FXQuadro © Mimagephotography © Nadino

Wir Freuen Uns Auf Sie!

Lassen Sie sich von einem erfahrenen Online-Marketing Experten kostenlos und unverbindlich beraten.

Source URL: <https://amaseo.de/saarschaum/>

Saarschaum

Facebook

Twitter

Google-plus

Case Study: Optimierung der Amazon-Plattform für einen erfolgreichen Online-Shop

>
1
Listing-optimierungen
↓
0
%
Senkung des acos nach 3 monaten
↑
0
%
steigerung der conversionrate

Herausforderung

Der Saarschaum-Shop ist ein Online-Händler, der auf der Plattform Amazon Produkte verkauft. Die Herausforderung bestand darin, den Umsatz und die Sichtbarkeit der Produkte auf Amazon zu steigern. Der Shop hatte Schwierigkeiten, Kunden zu gewinnen und den Umsatz zu steigern. Die Produktseiten waren nicht ansprechend genug und es gab nur wenige A+ Contents. Die Werbekampagnen hatten eine hohe Acos, was den Shop viel Geld kostete.

Start

Lösung

Um das Ziel des Kunden zu erreichen, wurden verschiedene Maßnahmen ergriffen. Zunächst wurden neue und ansprechende Produktseiten erstellt, die die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich ziehen und ihre Kaufentscheidung beeinflussen sollten. Die Produktseiten wurden mit hochwertigen Bildern, aussagekräftigen Produktbeschreibungen und einer klaren Darstellung der Funktionen und Vorteile des Produkts optimiert.

Darüber hinaus wurde ein Amazon Store eingerichtet, der es dem Kunden ermöglichte, alle Produkte des Shops auf einer einzigen Seite zu sehen. Der Store wurde so gestaltet, dass er die Markenidentität des Kunden widerspiegelt und eine nahtlose Nutzererfahrung bietet.

Um die Sichtbarkeit und den Erfolg der Produkte zu steigern, wurden auch A+ Contents erstellt, die den Kunden einen tieferen Einblick in die Produkte des Kunden gaben. Die A+ Contents enthielten detaillierte Informationen über die Produkte, Kundenbewertungen und häufig gestellte Fragen.

Zusätzlich wurde auch die Erstellung von Varianten von Produkten in Angriff genommen. Durch die Erweiterung des Produktangebots konnte der Shop mehr Kunden ansprechen und die Umsatzmöglichkeiten erhöhen.

Die Werbekampagnen wurden ebenfalls überarbeitet, um die Kosten zu senken und die Ergebnisse zu optimieren. Die Strategie wurde dahingehend angepasst, dass Anzeigen nur an potenzielle Kunden ausgespielt wurden, die höchstwahrscheinlich das Produkt kaufen würden. Dies führte zu einer Senkung der Acos und einem höheren Return on Ad Spend.

Ergebnis

Die Maßnahmen führten zu einem erfolgreichen Ergebnis. Der Shop konnte den Umsatz und die Sichtbarkeit der Produkte auf Amazon deutlich steigern. Die neuen und optimierten Produktseiten sorgten für eine höhere Conversion Rate und eine bessere Positionierung in den Suchergebnissen. Der Amazon Store und die A+ Contents halfen dabei, die Markenidentität des Kunden zu stärken und das Einkaufserlebnis für die Kunden zu verbessern. Die Erstellung von Varianten von Produkten ermöglichte es dem Shop, mehr Kunden zu erreichen und die Umsatzmöglichkeiten zu erhöhen. Durch die Optimierung der Werbekampagnen konnten die Kosten gesenkt und der

Return on Ad Spend erhöht werden.

>

1

Listing-optimierungen

↓

0

%

Senkung des acos nach 3 monaten zusammenarbeit

↑

0

%

steigerung der conversionrate 1 monat nach Listing Optimierung

Fazit

Source URL: <https://amaseo.de/datenschutz/>

d) Einsatz des Facebook-Pixels (Facebook Custom Audiences):

1.) Weiterhin verwenden wir auf unserer Website den sog. „Facebook-Pixel“ der Facebook Inc. („Facebook“). Dadurch können den Nutzern unserer Website im Rahmen des Besuchs des sozialen Netzwerkes Facebook oder anderer das Verfahren ebenfalls nutzende Websites interessenbezogene Werbeanzeigen („Facebook-Ads“) dargestellt werden. Durch den Facebook-Pixel baut Ihr Browser automatisch eine direkte Verbindung mit dem Server von Facebook auf.

Wir haben keinen Einfluss auf den Umfang und die weitere Verwendung der Daten, die durch den Einsatz dieses Tools durch Facebook erhoben werden und informieren Sie daher entsprechend unserem Kenntnisstand: Durch die Einbindung des Facebook-Pixels erhält Facebook die Information, dass Sie eine Anzeige von uns angeklickt oder die entsprechende Webseite unseres Internetauftritts aufgerufen haben. Sofern Sie bei einem Dienst von Facebook registriert sind, kann Facebook den Besuch Ihrem Account zuordnen. Selbst wenn Sie nicht bei Facebook registriert sind bzw. sich nicht eingeloggt haben, besteht die Möglichkeit, dass der Anbieter Ihre IP-Adresse und weitere Identifizierungsmerkmale in Erfahrung bringt und speichert.

2.) Mit der Verwendung des Facebook-Pixels verfolgen wir den Zweck, von uns geschaltete Facebook-Ads nur solchen Facebook-Nutzern anzuzeigen, die auch ein Interesse an unserem Internetangebot gezeigt haben. Mit Hilfe des Facebook -Pixels möchten wir also sicherstellen, dass unsere Facebook-Ads dem potentiellen Interesse der Nutzer entsprechen und nicht belästigend wirken. Ferner können wir mit Hilfe des Facebook-Pixels die Wirksamkeit von Facebook-Ads für statistische Zwecke nachvollziehen, in dem wir sehen, ob Nutzer nach dem Klick auf eine Facebook-Ad auf unsere Website weitergeleitet wurden. Rechtsgrundlage für die Nutzung des Facebook-Pixels ist Art. 6 Abs. 1 Buchst. f DSGVO.

3.) Sie können der Verwendung des Facebook-Pixels jederzeit widersprechen, indem Sie folgende Opt-Out-Möglichkeit nutzen: ... [nach Vorgabe des BayLDA vom Website-Betreiber selbst zu erstellendes Opt-Out erforderlich]

4.) Informationen des Drittanbieters: Facebook Inc., 1601 S California Ave, Palo Alto, California 94304, USA; <http://www.facebook.com/policy.php>; weitere Informationen zur Datenerhebung: <http://www.facebook.com/help/186325668085084>, <http://www.facebook.com/about/privacy/your-info-on-other#applications> sowie <http://www.facebook.com/about/privacy/your-info#everyoneinfo>.

Source URL: <https://amaseo.de/social-media/>

SOCIAL MEDIA

Strategie-Entwicklung

Anhand Ihrer Ziele entwickeln wir im ersten Schritt unserer Zusammenarbeit Ihre individuelle Social Media Strategie. Ob Sie neue Leads gewinnen, die Interaktion bei Ihren Beiträgen steigern oder mehr Umsätze über Social Ads generieren möchten, wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen ein Konzept, wie wir Ihre Ziele erreichen können.

Zielgruppen-Definition

Zielgruppendaten sind in keinem Online Marketing Kanal so detailliert selektierbar wie über Social Media. Gemeinsam mit Ihnen definieren wir Zielgruppen, die wir mit Ihren Produkten oder Dienstleistungen adressieren, vermeiden dadurch Streuverluste und erhöhen so die Effizienz Ihrer Social Ads Kampagnen.

Kampagnenmanagement

Kreation und Aussteuerung der Kampagnen sind in einem hoch emotionalen und kompetitiven Umfeld wie Social Media weit mehr als nur die Pflicht. Die Performance Ihrer Kampagne hängt davon ab, wie und wo die Anzeigen geschaltet werden. Die ständige Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen ist die Basis für den Erfolg.

Interaktionen

Social Media lebt von der Interaktion seiner User. Nicht nur die Reichweite Ihrer Beiträge ist abhängig von den Shares und Likes Ihrer Follower, auch die Authentizität der Werbemaßnahmen steht und fällt damit. Wir unterstützen Sie bei der qualifizierten Fan-Gewinnung und erhöhen die Interaktion bei Ihren Beiträgen (Content, Video, News etc.) durch gezieltes Advertising.

Sales und Leads

Allein durch viele Fans hat noch kein Unternehmen seine Umsatzziele erreicht. Aufgrund der vielen Targeting-Möglichkeiten ist Social Media Werbung mittlerweile zu einer bewährten Ergänzung zu Google Ads Kampagnen geworden. Die Messung ist mit Hilfe von Pixeln transparent, die Mechaniken ähneln sich. Social Media ist dadurch prädestiniert, weitere Marktanteile zu gewinnen.

Retargeting

Abseits normaler Social Ads bieten die sozialen Netzwerk auch Retargeting für Werbetreibende an. Neben den Nutzern Ihrer Webseite können Sie auch ganze E-Mail-Listen erneut mit zielgruppenaffiner Werbung ansprechen. So können Sie effektiv und effizient die verlorenen 97% der Webseitenbesucher zurückholen, die keine Conversion getätigt haben.

Aktive Kundenansprache nach Ihren Bedürfnissen

Wer gutes **Social Media Marketing** macht, kann noch lange keine gute Werbung schalten. Zu dieser Erkenntnis sind wir über die Jahre mit unseren Kunden gekommen und haben **unsere Dienstleistung** genau hier ansetzen lassen. Eine große Community bedeutet nicht automatisch, dass Ihr Umsatz spürbar steigt.

Wir sind **Ihre Agentur**, die für Sie die Anzeigenbudgets auf den Social Media Kanälen wie z.B. Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn verantwortet. Die Aussteuerung, Analyse und Optimierung der Accounts ist von **tiefem Zahlenverständnis, Kreativität und Effizienz** geprägt, was wiederum **unserer DNA** zu Gute kommt.

Wir verfügen über die Erfahrung, Expertise und die richtigen Tools um Ihre Ziele zu erreichen.

Je nachdem, was Sie erreichen möchten, erarbeiten wir mit Ihnen die Ziele für mehr Fans, Interaktionen oder Umsätze.

Der Erfolg der Kampagnen steht und fällt mit Zielgruppen. Neben „normalen“ Targeting arbeiten wir mit Custom & Lookalike Audiences.

Um das Maximum aus Ihrer Kampagne zu holen, greifen wir auf aussagekräftigen A/B-Tests zurück.

Nachhaltiges Wachstum erfordert auch Anpassungen an den Social Ads. Wir suchen nach neuen Potentialen und bauen so Ihre Kampagnen aus.

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/amazon/>

AMAZON ADS

SEO

Mit SEO Ihren Shop langfristig zukunftsorientiert und nachhaltig aufstellen. Der beste Weg für mehr Sichtbarkeit, mehr Traffic & mehr Leads.

A/B Testing

Wir sorgen durch A/B Tests dafür, dass nur die besten Entscheidungen für Ihre Marketingstrategien getroffen werden.

Conversionrate

Der entscheidende Faktor für ein gutes Ranking auf Amazon. Wir sorgen dafür, dass Sie sich gegen Ihre Mitbewerber durchsetzen.

Kampagnen-management

Die ständige Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen ist die Basis für den Erfolg.

Keywords

Wir nutzen eigens entwickelte Tools, um für Ihre Produkte die passenden Keywords zu finden. Das A&O für erfolgreiche Werbeanzeigen.

PERFORMANCE MARKETING

PPC

Unsere Amazon-Experten achten bei jeder guten Werbekampagne-Performance immer auf zwei Dinge: Relevanz für den Suchalgorithmus und Conversion für den „echten“ Käufer. Ausgiebige Keyword-Recherchen mit allen gängigen Analyse-Tools gehören dabei ebenso zur täglichen Arbeit, wie die gezielte Ausspielung nach den organischen Rankings des Artikels. Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Werbung auf Amazon ist die Profitabilität. Um diese zu gewährleisten optimieren unsere Experten durchgehend die Kampagnen durch Gebotssenkungen und Erhöhungen, sodass die Kosten im optimalen Verhältnis zum Umsatz stehen.

STRATEGY & CONTENT

FULL SERVICE

Je nach Kunden und Ziel seiner Strategie auf Amazon setzen wir gezielte Kampagnen-Strukturen auf, die entweder auf Profitabilität, Brand-Awareness, organische Sichtbarkeit oder einem Mix aus allem abzielt. Auf monatlicher Basis inklusive regelmäßigen Performance-Reportings optimieren wir fortlaufend die Werbekampagne und liefern unseren Kunden eine volle Transparenz über die Verwendung des Werbebudgets und erzielten Umsätze. In regelmäßigen Meetings werden dann gemeinsam weitere Schritte festgelegt.

STRATEGY & CONTENT

SELLER & VENDOR

Gerade für Vendoren stellt sich oft die Frage im Alltag: Welche Hebel habe ich auf dem Marktplatz? Mit welchem Werbebudget sollte ich die Kampagnen aufsetzen und wonach optimiere ich sie? Welche Produkte eignen sich überhaupt für den Verkauf auf Amazon und wie gehe ich mit Fehlschlägen, hoch komplexen oder komplett neuartigen Produkten um? Wie kann ich meine Marke auf Amazon schützen und gleichzeitig gut präsentieren? Ein wesentlicher Teil unserer Arbeit ist die Beantwortung dieser Fragen in Amazon-strategischen Beratungsgesprächen.

SEA & SEO

360 GRAD

Je nach Kunden und Ziel seiner Strategie auf Amazon setzen wir gezielte Kampagnen-Strukturen auf, die entweder auf Profitabilität, Brand-Awareness, organische Sichtbarkeit oder einem Mix aus allem abzielt. Auf monatlicher Basis inklusive regelmäßigen Performance-Reportings optimieren wir fortlaufend die Werbekampagne und liefern unseren Kunden eine volle Transparenz über die Verwendung des Werbebudgets und erzielten Umsätze. In regelmäßigen Meetings werden dann gemeinsam weitere Schritte festgelegt.

Kampagnenstruktur

Eine gute Kampagnenstruktur basiert auf der Kategorie-Ebene Ihrer Produkte. Das ist wichtig, um die Keywords effektiv umzusetzen. Man unterscheidet bei den Kampagnenarten zwischen Sponsored Products, Sponsored Brand und Sponsored Display.

NEUKUNDEN GEWINNEN

Sponsored Product

Sponsored Product Kampagnen sind die Säulen der Kampagnenstruktur, damit platziert man die Produkte auf den ersten Seiten und kann sich so Sichtbarkeit und Verkäufe sichern. Für eine ausgeglichene Performance ist es am sinnvollsten Automatische und Manuelle Kampagnen zu starten. Automatische Kampagnen basieren auf den Daten von Amazon und sind am Anfang wichtig zum Datensammeln. Manuelle Kampagnen mit einer ausführlichen Keyword- und Konkurrenzrecherche machen den Unterschied aus. Zusätzliche Möglichkeiten sind Kampagnen mit Ausrichtung auf Konkurrenzprodukte zu schalten, eine Form, die im Prozess nicht vernachlässigt werden sollte.

SICHTBARKEIT GEWINNEN

Sponsored Brands

Sponsored Brands Kampagnen rücken Ihre Marke und ausgewählte Produkte in das richtige Licht. Sie sichern sich somit Markenbekanntheit, Sichtbarkeit, Fokus auf einzelne Produkte. Anhand von Video- oder Bannerkampagnen lassen sich Diese Visualisieren. Die Kampagnen lassen sich auf zwei Ebenen ausspielen, der Kategorie und Keyword-Ebene. Auch hier ist eine ausführliche Recherche, der zuvor geschalteten Sponsored Product Kampagnen, notwendig für eine gute Performance.

FLEXIBLE WERBEBUDGETS

Sponsored Display

Sponsored Display Kampagnen sind Plattform übergreifende Werbemittel. Diese können auf Google, Youtube oder Webseiten ausgespielt und sind daher interessant für eine allgemeine Bekanntheit. Aufgrund der Plattform übergreifenden Ausrichtung müssen diese Kampagnen, aber besonders beobachtet werden, um nicht zu hohe Kosten in Kauf nehmen zu müssen.

Optimierung

Die Grundlage für ein besseres Amazon Ranking und mehr Verkäufe auf Amazon

MAXIMALE PERFORMANCE

Amazon PPC

Das Amazon Pay per Click – Verfahren (PPC) basiert auf Keywords, die unterschiedliche Gebote haben. Wird über die Amazon Suche, das für die Kampagne gewählte Keyword gesucht und dadurch ein Besuch, über die Werbung, auf Ihrer Produktseite erzeugt. Das ist ein so genannter Klick und kostet den Betrag, der für das Keyword in den Kampagnen eingestellt bzw. der vom Markt vorgegeben wurde. Da sich Marktgeschehnisse, Angebot und Nachfrage stetig ändern, müssen auch die Keywords dementsprechend optimiert werden, um die Kampagnen marktfähig zu halten.

UNTERNEHMENSZIELE ERREICHEN

Gebotsstrategie

Für eine erfolgreiche Gebotsstrategie bedarf es einer grundlegenden Analyse der Keywords und der von Amazon zur Verfügung gestellten Daten (KPI). Um die gewünschten Unternehmensziele zu erreichen, gibt es verschiedene Strategien und KPI's auf die während der Optimierung zu achten ist. Unser erfahrenes Team ist darauf spezialisiert mit Ihnen die passende Strategie zu finden und anhand von Datenbezogenen Analysen diese Strategie auch erfolgreich umzusetzen.

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: https://amaseo.de/wp-content/uploads/2022/11/removal.ai_4dab7d47-c0bf-47f8-97cb-0411f934c3ae-image00884.png

Source URL: <https://amaseo.de/>

LEVEL UP YOUR BUSINESS

STEIGERN SIE MIT UNS IHRE PERFORMANCE. MIT DEN RICHTIGEN STRATEGIEN UND STRUKTUREN ZUM ERFOLG.

AMASEO

Unsere Mission

Das Triopol von Amazon, Google und Facebook stellt die wertvollsten Medien dar, die im Marketing zur Verfügung stehen. Mit sich ständig ändernden Zielgruppen und Algorithmen werden Multi-Channel-Strategien und Kanalspezialisierungen benötigt, um auf dem Laufenden zu bleiben. Hier kommen wir ins Spiel.

SEO

Mit SEO Ihre Website langfristig zukunftsorientiert und nachhaltig aufstellen. Der beste Weg für mehr Sichtbarkeit, mehr Traffic & mehr Leads.

A/B Testing

Wir sorgen durch A/B Tests dafür, dass nur die besten Entscheidungen für Ihre Marketingstrategien getroffen werden.

Conversionrate

Der entscheidende Faktor für ein gutes Ranking auf Amazon. Wir sorgen dafür, dass Sie sich gegen Ihre Mitbewerber durchsetzen.

Keywords

Wir nutzen eigens entwickelte Tools, um für Ihre Produkte die passenden Keywords zu finden. Das A&O für erfolgreiche Werbeanzeigen.

Analytics

Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen um Ihr Verhalten zu verstehen und Verkaufsprozesse zu optimieren.

Kampagnen-Management

Die ständige Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen ist die Basis für den Erfolg.

Sales & Leads

Mithilfe von Lead Generierung Interessenten in Kunden umwandeln.

Retargeting

Effektiv und effizient Websitebesucher zurückholen, die keine Conversion getätigt haben.

Unsere Kunden

PERFORMANCE MARKETING

AMAZON

Um heutzutage auf Amazon erfolgreich zu sein, ist eine ausgewogene Marketingstrategie der Schlüssel zum Erfolg. Sie brauchen einen Partner, der ein breit aufgestelltes Wissen, im Bereich der Online-Einzelhandelskanäle mit sich bringt. Die Werbung unterteilt man in zwei verschiedene Bereiche: Amazon SEO und Amazon PPC. Um einen langfristigen und nachhaltigen Erfolg auf Amazon zu erzielen, müssen sich beide Bereiche ergänzen. Relevante Stichpunkte sind dafür: die richtige Keyword Recherche, hilfreiche Produktbeschreibungen, A+ Contents und eine optimale Gebotsstrategie.

SEA & SEO

GOOGLE

Kaum eine Werbeform ist so effizient wie Google AdWords. Das Werbetooll macht es möglich, Ihre Website gezielt in der Google-Ergebnisliste unter bestimmten Suchbegriffen ganz oben zu platzieren und durch die privilegierte Platzierung mehr Klicks und somit höhere Besucherzahlen auf Ihrer Website zu generieren. Im Zeitalter der Suchmaschinen ist es essenziell, sich im Webbereich zu orientieren und erfolgreich aufzustellen. Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre individuellen Ziele analysieren, definieren und erreichen. Dabei optimieren wir die Webseitenstruktur, den Inhalt sowie den technischen Hintergrund. Wir haben stets das Ziel der kosteneffizienten Steigerung des Umsatzes.

STRATEGY & CONTENT

SOCIAL MEDIA

Wer gutes Social Media Marketing macht, kann noch lange keine gute Werbung schalten. Zu dieser Erkenntnis sind wir über die Jahre mit unseren Kunden gekommen und haben unsere Dienstleistung genau hier ansetzen lassen. Eine große Community bedeutet nicht automatisch, dass Dein Umsatz spürbar steigt. Anhand Deiner Ziele entwickeln wir im ersten Schritt unserer Zusammenarbeit Deine individuelle Social Media Strategie. Ob Du neue Leads gewinnen, die Interaktion bei Deinen Beiträgen steigern oder mehr Umsätze über Social Ads generieren möchtest, wir erarbeiten gemeinsam mit Dir ein Konzept, wie wir Deine Ziele erreichen können.

Brand Performance Achievements

Egal ob Sie einen neuen Shop planen, Ihr aktuelles Shopsystem wechseln möchten

oder Unterstützung im Bereich SEA / SEO benötigen, unterstützen wir Sie gerne bei Ihrem E-Commerce Projekt! Das Ausarbeiten von performanten Kampagnenstrukturen, die Ihre Ziele erreichen, ist unser "täglich Brot". Kommunikation, Transparenz und gemeinsamer Erfolg stehen für uns im Fokus und zeichnen die Zusammenarbeit mit uns aus. Unsere Expertise stammt nicht nur aus der Theorie! Als ehemalige Onlineshop-Betreiber kennen wir uns bestens mit den Vorgängen und Herausforderungen eines Onlinehändlers aus. Aus diesem Grund haben wir uns auf die Zusammenarbeit mit Onlinehändlern spezialisiert

Steffen Klein

Saarschaum

Dichtstofftechnik

Brand Experience

unsere zusammenarbeit

Onboarding prozess

01

Strategiegespräch

02

Onboarding

03

zusammenarbeit

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/kunden/>

Steffen Klein

Saarschaum

Dichtstofftechnik

UFI CELL

Dekozauber24

Brand Experience

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/page-sitemap.xml>

Source URL: <https://amaseo.de/social-media>

SOCIAL MEDIA

Strategie-Entwicklung

Anhand Ihrer Ziele entwickeln wir im ersten Schritt unserer Zusammenarbeit Ihre individuelle Social Media Strategie. Ob Sie neue Leads gewinnen, die Interaktion bei Ihren Beiträgen steigern oder mehr Umsätze über Social Ads generieren möchten, wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen ein Konzept, wie wir Ihre Ziele erreichen können.

Zielgruppen-Definition

Zielgruppendaten sind in keinem Online Marketing Kanal so detailliert selektierbar wie über Social Media. Gemeinsam mit Ihnen definieren wir Zielgruppen, die wir mit Ihren Produkten oder Dienstleistungen adressieren, vermeiden dadurch Streuverluste und erhöhen so die Effizienz Ihrer Social Ads Kampagnen.

Kampagnenmanagement

Kreation und Aussteuerung der Kampagnen sind in einem hoch emotionalen und kompetitiven Umfeld wie Social Media weit mehr als nur die Pflicht. Die Performance Ihrer Kampagne hängt davon ab, wie und wo die Anzeigen geschaltet werden. Die ständige Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen ist die Basis für den Erfolg.

Interaktionen

Social Media lebt von der Interaktion seiner User. Nicht nur die Reichweite Ihrer Beiträge ist abhängig von den Shares und Likes Ihrer Follower, auch die Authentizität der Werbemaßnahmen steht und fällt damit. Wir unterstützen Sie bei der qualifizierten Fan-Gewinnung und erhöhen die Interaktion bei Ihren Beiträgen (Content, Video, News etc.) durch gezieltes Advertising.

Sales und Leads

Allein durch viele Fans hat noch kein Unternehmen seine Umsatzziele erreicht. Aufgrund der vielen Targeting-Möglichkeiten ist Social Media Werbung mittlerweile zu einer bewährten Ergänzung zu Google Ads Kampagnen geworden. Die Messung ist mit Hilfe von Pixeln transparent, die Mechaniken ähneln sich. Social Media ist dadurch prädestiniert, weitere Marktanteile zu gewinnen.

Retargeting

Abseits normaler Social Ads bieten die sozialen Netzwerk auch Retargeting für Werbetreibende an. Neben den Nutzern Ihrer Webseite können Sie auch ganze E-Mail-Listen erneut mit zielgruppenaffiner Werbung ansprechen. So können Sie effektiv und effizient die verlorenen 97% der Webseitenbesucher zurückholen, die keine Conversion getätigt haben.

Aktive Kundenansprache nach Ihren Bedürfnissen

Wer gutes **Social Media Marketing** macht, kann noch lange keine gute Werbung schalten. Zu dieser Erkenntnis sind wir über die Jahre mit unseren Kunden gekommen und haben **unsere Dienstleistung** genau hier ansetzen lassen. Eine große Community bedeutet nicht automatisch, dass Ihr Umsatz spürbar steigt.

Wir sind **Ihre Agentur**, die für Sie die Anzeigenbudgets auf den Social Media Kanälen wie z.B. Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn verantwortet. Die Aussteuerung, Analyse und Optimierung der Accounts ist von **tiefem Zahlenverständnis, Kreativität und Effizienz** geprägt, was wiederum **unserer DNA** zu Gute kommt.

Wir verfügen über die Erfahrung, Expertise und die richtigen Tools um Ihre Ziele zu erreichen.

Je nachdem, was Sie erreichen möchten, erarbeiten wir mit Ihnen die Ziele für mehr Fans, Interaktionen oder Umsätze.

Der Erfolg der Kampagnen steht und fällt mit Zielgruppen. Neben „normalen“ Targeting arbeiten wir mit Custom & Lookalike Audiences.

Um das Maximum aus Ihrer Kampagne zu holen, greifen wir auf aussagekräftigen A/B-Tests zurück.

Nachhaltiges Wachstum erfordert auch Anpassungen an den Social Ads. Wir suchen nach neuen Potentialen und bauen so Ihre Kampagnen aus.

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/amazon>

AMAZON ADS

SEO

Mit SEO Ihren Shop langfristig zukunftsorientiert und nachhaltig aufstellen. Der beste Weg für mehr Sichtbarkeit, mehr Traffic & mehr

Leads.

A/B Testing

Wir sorgen durch A/B Tests dafür, dass nur die besten Entscheidungen für Ihre Marketingstrategien getroffen werden.

Conversionrate

Der entscheidende Faktor für ein gutes Ranking auf Amazon. Wir sorgen dafür, dass Sie sich gegen Ihre Mitbewerber durchsetzen.

Kampagnen-management

Die ständige Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen ist die Basis für den Erfolg.

Keywords

Wir nutzen eigens entwickelte Tools, um für Ihre Produkte die passenden Keywords zu finden. Das A&O für erfolgreiche Werbeanzeigen.

PERFORMANCE MARKETING

PPC

Unsere Amazon-Experten achten bei jeder guten Werbekampagnen-Performance immer auf zwei Dinge: Relevanz für den Suchalgorithmus und Conversion für den „echten“ Käufer. Ausgiebige Keyword-Recherchen mit allen gängigen Analyse-Tools gehören dabei ebenso zur täglichen Arbeit, wie die gezielte Ausspielung nach den organischen Rankings des Artikels. Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Werbung auf Amazon ist die Profitabilität. Um diese zugewährleisten optimieren unsere Experten durchgehend die Kampagnen durch Gebotssenkungen und Erhöhungen, sodass die Kosten im optimalen Verhältnis zum Umsatz stehen.

STRATEGY & CONTENT

FULL SERVICE

Je nach Kunden und Ziel seiner Strategie auf Amazon setzen wir gezielte Kampagnen-Strukturen auf, die entweder auf Profitabilität, Brand-Awareness, organische Sichtbarkeit oder einem Mix aus allem abzielt. Auf monatlicher Basis inklusive regelmäßigen Performance-Reportings optimieren wir fortlaufend die Werbekampagne und liefern unseren Kunden eine volle Transparenz über die Verwendung des Werbebudgets und erzielten Umsätze. In regelmäßigen Meetings werden dann gemeinsam weitere Schritte festgelegt.

STRATEGY & CONTENT

SELLER & VENDOR

Gerade für Vendoren stellt sich oft die Frage im Alltag: Welche Hebel habe ich auf dem Marktplatz? Mit welchem Werbebudget sollte ich die Kampagnen aufsetzen und wonach optimiere ich sie? Welche Produkte eignen sich überhaupt für den Verkauf auf Amazon und wie gehe ich mit Fehlschlägen, hoch komplexen oder komplett neuartigen Produkten um? Wie kann ich meine Marke auf Amazon schützen und gleichzeitig gut präsentieren? Ein wesentlicher Teil unserer Arbeit ist die Beantwortung dieser Fragen in Amazon-strategischen Beratungsgesprächen.

SEA & SEO

360 GRAD

Je nach Kunden und Ziel seiner Strategie auf Amazon setzen wir gezielte Kampagnen-Strukturen auf, die entweder auf Profitabilität, Brand-Awareness, organische Sichtbarkeit oder einem Mix aus allem abzielt. Auf monatlicher Basis inklusive regelmäßigen Performance-Reportings optimieren wir fortlaufend die Werbekampagne und liefern unseren Kunden eine volle Transparenz über die Verwendung des Werbebudgets und erzielten Umsätze. In regelmäßigen Meetings werden dann gemeinsam weitere Schritte festgelegt.

Kampagnenstruktur

Eine gute Kampagnenstruktur basiert auf der Kategorie-Ebene Ihrer Produkte. Das ist wichtig, um die Keywords effektiv umzusetzen. Man unterscheidet bei den Kampagnenarten zwischen Sponsored Products, Sponsored Brand und Sponsored Display.

NEUKUNDEN GEWINNEN

Sponsored Product

Sponsored Product Kampagnen sind die Säulen der Kampagnenstruktur, damit platziert man die Produkte auf den ersten Seiten und kann sich so Sichtbarkeit und Verkäufe sichern. Für eine ausgeglichene Performance ist es am sinnvollsten Automatische und Manuelle Kampagnen zu starten. Automatische Kampagnen basieren auf den Daten von Amazon und sind am Anfang wichtig zum Daten sammeln. Manuelle Kampagnen mit einer ausführlichen Keyword- und Konkurrenzrecherche machen den Unterschied aus. Zusätzliche Möglichkeiten sind Kampagnen mit Ausrichtung auf Konkurrenzprodukte zu schalten, eine Form, die im Prozess nicht vernachlässigt werden sollte.

SICHTBARKEIT GEWINNEN

Sponsored Brands

Sponsored Brands Kampagnen rücken Ihre Marke und ausgewählte Produkte in das richtige Licht. Sie sichern sich somit Markenbekanntheit, Sichtbarkeit, Fokus auf einzelne Produkte. Anhand von Video- oder Bannerkampagnen lassen sich Diese Visualisieren. Die Kampagnen lassen sich auf zwei Ebenen ausspielen, der Kategorie und Keyword-Ebene. Auch hier ist eine ausführliche Recherche, der zuvor geschalteten Sponsored Product Kampagnen, notwendig für eine gute Performance.

FLEXIBLE WERBEBUDGETS

Sponsored Display

Sponsored Display Kampagnen sind Plattform übergreifende Werbemittel. Diese können auf Google, Youtube oder Webseiten ausgespielt und sind daher interessant für eine allgemeine Bekanntheit. Aufgrund der Plattform übergreifenden Ausrichtung müssen diese Kampagnen, aber besonders beobachtet werden, um nicht zu hohe Kosten in Kauf nehmen zu müssen.

Optimierung

Die Grundlage für ein besseres Amazon Ranking und mehr Verkäufe auf Amazon

MAXIMALE PERFORMANCE

Amazon PPC

Das Amazon Pay per Click – Verfahren (PPC) basiert auf Keywords, die unterschiedliche Gebote haben. Wird über die Amazon Suche, das für die Kampagne gewählte Keyword gesucht und dadurch ein Besuch, über die Werbung, auf Ihrer Produktseite erzeugt. Das ist ein so genannter Klick und kostet den Betrag, der für das Keyword in den Kampagnen eingestellt bzw. der vom Markt vorgegeben wurde. Da sich Marktgeschehnisse, Angebot und Nachfrage stetig ändern, müssen auch die Keywords dementsprechend optimiert werden, um die Kampagnen marktfähig zu halten.

UNTERNEHMENSZIELE ERREICHEN

Gebotsstrategie

Für eine erfolgreiche Gebotsstrategie bedarf es einer grundlegenden Analyse der Keywords und der von Amazon zur Verfügung gestellten Daten (KPI). Um die gewünschten Unternehmensziele zu erreichen, gibt es verschiedene Strategien und KPI's auf die während der Optimierung zu achten ist. Unser erfahrenes Team ist darauf spezialisiert mit Ihnen die passende Strategie zu finden und anhand von Datenbezogenen Analysen diese Strategie auch erfolgreich umzusetzen.

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/kontakt/>

wir freuen uns auf sie!

Lassen sie sich von einem erfahrenen Online-Marketing Experten kostenlos und unverbindlich beraten

Telefon

040 556203000

Email

business@amaseo.de

Öffnungszeiten

Montag- Freitag: 09:00 – 17:30 Uhr

Adresse

Bei der Pulvermühle 7,
22453 Hamburg

Schreiben sie uns!

Source URL: <https://amaseo.de/google>

GOOGLE ADS

In der heutigen Zeit wird die richtige Online Präsenz immer wichtiger. Ob Sie nach mehr Sichtbarkeit für Ihr Unternehmen suchen, mehr Verkäufe generieren wollen oder sich einfach besser auf dem Markt präsentieren wollen, Google Werbekampagnen helfen Ihnen beim Erreichen Ihrer Ziele. Mit unserer Performance orientierten Herangehensweise konnten wir schon einer Vielzahl an Kunden bei der Optimierung Ihrer Werbestrategien helfen, unnötige Werbeausgaben einsparen und drastische Umsatzanstiege generieren. Wir entwickeln eine individuelle und dynamische Marketingstrategie, um Ihre persönlichen Unternehmensziele zu erfüllen.

SEO

Mit SEO Ihre Website langfristig zukunftsorientiert und nachhaltig aufstellen. Der beste Weg für mehr Sichtbarkeit, mehr Traffic & mehr Leads.

A/B Testing

Wir sorgen durch A/B Tests dafür, dass nur die besten Entscheidungen für Ihre Marketingstrategien getroffen werden.

Analytics

Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen um Ihr Verhalten zu verstehen und Verkaufsprozesse zu optimieren.

Retargeting

Effektiv und effizient Websitebesucher zurückholen, die keine Conversion getätigt haben.

Keywords

Wir nutzen eigens entwickelte Tools, um für Ihre Produkte die passenden Keywords zu finden. Das A&O für erfolgreiche Werbeanzeigen.

MAXIMALE SICHTBARKEIT

SEO

Im Zeitalter der Suchmaschinen ist es essenziell, sich im Webbereich zu orientieren und erfolgreich aufzustellen. Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre individuellen Ziele analysieren, definieren und erreichen. Dabei optimieren wir die Webseitenstruktur, den Inhalt sowie den technischen Hintergrund. Wir haben stets das Ziel der kosteneffizienten Steigerung des Umsatzes. Dabei liegt die organische Platzierung im Fokus. Unser Ziel verwirklichen wir mithilfe von Software und Daten gestützter Analyse, dabei spielen die Stichworte, Keywords sowie Markt- und Mitbewerberanalyse eine wichtige Rolle. Am Ende ist es für uns besonders von Interesse, dass Sie langfristig und nachhaltig im Bereich SEO aufgestellt sind.

PERFORMANCE MARKETING

SEA

Kaum eine Werbeform ist so effizient wie Google AdWords. Das Werbetooll macht es möglich, Ihre Website gezielt in der Google-Ergebnisliste unter bestimmten Suchbegriffen ganz oben zu platzieren und durch die privilegierte Platzierung mehr Klicks und somit höhere Besucherzahlen auf Ihrer Website zu generieren. Der Erfolg Ihrer Google Anzeige kommt über den Einsatz spezifischer Keywords zustande. Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Während herkömmliche Werbung Usern ungefiltert erscheint, sind AdWords-Anzeigen an die Suchanfrage des potentiellen Kunden angepasst und bieten diesen genau das, was sie interessiert.

STRATEGY & CONTENT

360 Grad

Je nach Kunden und Ziel seiner Strategie auf Amazon setzen wir gezielte Kampagnen-Strukturen auf, die entweder auf Profitabilität, Brand-Awareness, organische Sichtbarkeit oder einem Mix aus allem abzielt. Auf monatlicher Basis inklusive regelmäßigen Performance-Reportings optimieren wir fortlaufend die Werbekampagne und liefern unseren Kunden eine volle Transparenz über die Verwendung des Werbebudgets und erzielten Umsätze. In regelmäßigen Meetings werden dann gemeinsam weitere Schritte festgelegt.

DESIGN INSPIRATION

Website-Design

Im Zeitalter der Suchmaschinen ist es essenziell, sich im Webbereich zu orientieren und erfolgreich aufzustellen. Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre individuellen Ziele analysieren, definieren und erreichen. Ziel ist es, ein gemeinsames Verständnis für Ihren Gestaltungsstil zu entwickeln. Unsere Designs eignen sich perfekt für Ihre Branche, um die Grundlage für Ihre perfekte Website zu bilden. Mit der richtigen Text- und Bildsprache machen wir Ihre Vision im Handumdrehen zum digitalen Erfolg.

NEUKUNDEN GEWINNEN

Google Suchanzeigen

Kaum eine Werbeform ist so effizient wie Google AdWords. Das Werbetooll macht es möglich, Ihre Website gezielt in der Google-Ergebnisliste unter bestimmten Suchbegriffen ganz oben zu platzieren und durch die privilegierte Platzierung mehr Klicks und somit höhere Besucherzahlen auf Ihrer Website zu generieren. Die Anzeigen erscheinen als vierzeiliger Textabschnitt über, unter oder rechts neben den organischen Suchergebnissen.

Mit Google Suchanzeigen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Website in der Suchmaschine unter bestimmten Suchbegriffen weit oben zu platzieren.

Dadurch, dass Nutzer gezielt nach einer Produktkategorie oder einem bestimmten Produkt suchen, erreichen Sie mit diesem Anzeigeformat potentielle Käufer, die bereits weit fortgeschritten in Ihrer Customer Journey sind. Das bedeutet, Sie erreichen Interessenten, die Ihre Kaufentscheidung bereits getroffen haben oder gerade auf der Suche nach einem passenden Anbieter sind. Sie erhöhen die Anzahl der Leute, die Ihre Website besuchen, mit qualifizierten potentiellen Käufern Ihrer Produkte!

DYNAMISCHE AUSRICHTUNG

Display Anzeigen

Anders als bei klassischen Suchanzeigen, erreichen Sie potentielle Kunden mit diesem Anzeigeformat nicht in der Suchmaschine, sondern auf für Ihre Zielgruppe relevanten Partner Websites. Mit Displayanzeigen haben Sie die Möglichkeit, nicht nur Text, sondern auch Bild- und Videomaterial zu nutzen, um Ihr Unternehmen visuell ansprechend zu präsentieren.

Im Vergleich zu Werbung innerhalb der Suchmaschine, können Sie mit Display Werbung eine deutlich breitere Zielgruppe ansprechen, wodurch die Bekanntheit des Produktes oder der Marke gesteigert wird. Außerdem erreichen Sie Interessenten, welche die Suchmaschine nicht nutzen, da häufig genutzte Websites schon bekannt sind und als Lesezeichen abgespeichert werden.

FLEXIBLE WERBEBUDGETS

Google Shopping

Google Shopping ist ein produktbasierter Anzeigendienst von Google. Da sich der Großteil der Menschen vor dem Kauf über ein Angebot im Internet informiert, spielt Google auch im Vertrieb von Produkten eine große Rolle.

Als Unternehmen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte in dem Preisvergleichsportal Google Shopping unter bestimmten Suchanfragen zu platzieren. Bei einem Klick werden potentielle Käufer auf Ihre Website oder Ihren Online-Shop weitergeleitet.

Mit Google Shopping können Sie einerseits Ihre Umsätze steigern und andererseits die Bekanntheit Ihrer Marke erhöhen.

Da sich die Suchanfragen der Nutzer und Marktgegebenheiten stetig verändern, ist eine fortlaufende Optimierung des Feeds notwendig. Häufig wird der Fehler gemacht, Shopping-Kampagnen gar nicht oder nur selten zu optimieren, wodurch keine oder nur sehr wenige

Produkte verkauft werden und das Umsatzpotenzial nicht genutzt wird.

RICHTIGE NUTZER ERREICHEN

Google Remarketing

Wer kennt folgendes Problem nicht: Der Traffic der Website geht hoch, doch der Umsatz bleibt aus.

Google Remarketing ist eine Möglichkeit, genau die Nutzer zu erreichen, die sich bereits für Ihre Produkte interessieren oder schon Kunde sind. Es werden dem Interessenten noch mehrere Tage nach dem Besuch Ihrer Website Ihre Produkte angezeigt. Dadurch können mehr Impressionen gesetzt werden und die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kauf stattfindet, steigt.

Bei gezieltem Remarketing sollten Sie allerdings auf einige Aspekte achten. So können schlecht optimierte Kampagnen sehr teuer sein und den ROI minimieren oder sogar Verluste verursachen(!). Zudem sollten Sie darauf achten, beim Kunden nicht zu präsent zu sein, da aufdringliche Werbung oftmals als störend wahrgenommen wird.

MAXIMALE EFFIZIENZ

Lead Generierung

Die Möglichkeiten der Lead Generierung haben sich mit der Zeit verändert. Heutzutage wird viel auf die Digitalisierung gesetzt. Newsletter, Soziale Medien oder Direktmarketing spielen hier eine wichtige Rolle. Die klassische Kaltakquise verliert mit der Zeit an Bedeutung, da Sie mit technischen Hilfsmitteln eine weitaus höhere Zahl an Menschen erreichen kann. Lenken Sie mit unserer Hilfe die potentiellen Kunden auf Ihre Seite. Dabei ist es wichtig, Ihre Zielgruppe zu definieren und diese entsprechend anzusprechen. Dabei ist eine Analyse des Kundenverhaltens wichtig, denn so erfahren Sie, was Ihre Kunden wirklich anspricht.

Google Case Studies

NEUE GESCHÄFTSKUNDEN DURCH GOOGLE ADS

B2B MARKETING

Wer kauft in der Regel in Ihrem Unternehmen ein?

Herausforderung

Die Zielgruppe der B2B-Entscheider ist branchenübergreifend sehr unterschiedlich. Je nach Unternehmensgröße und -Struktur treffen in einigen Unternehmen ganz andere Personen eine Kaufentscheidung als in anderen Unternehmen. Zusätzlich unterscheiden sich hier auch die Entscheider-Strukturen. Früher war die Kaufentscheidung im B2B-Bereich noch „Chefsache“, mittlerweile werden Entscheidungen auch immer mehr von Mitarbeitern ohne Führungsfunktion stark beeinflusst und immer häufiger auch selbst getroffen.

Oft entscheidet nicht nur eine Person, sondern es ist eine Gruppenentscheidung, die von verschiedenen Interessensgruppen getroffen wird. Gerade wenn der Einkauf zentral organisiert ist und die Vorauswahl der Alternativen zum Beispiel aus dem Fachbereich heraus erfolgt. Dann ist die Person, die bei Google recherchiert, also die Vorauswahl trifft, nicht auch gleichzeitig der Entscheider bei dem tatsächlichen Kauf.

Rentabilität

Der Spielraum, in dem SEA-Kampagnen für Ihr B2B-Unternehmen profitabel sind, ist entsprechend deutlich höher: Liegt der Wert der tatsächlichen (Offline-) Conversion bei mehreren Tausend Euro, dann kann ein qualitativ sehr hochwertiger, über SEA generierter Lead schon einmal 150€ wert sein – insbesondere dann, wenn mit neuen Regionen ein viel größerer Markt zielgerichtet angesprochen werden kann oder ein Neukunde über einen längeren Zeitraum Partner Ihres Unternehmens bleibt (Customer-Lifetime-Value).

Zusammenfassend kann man daraus also schließen, dass das Aufsetzen und die Optimierung von SEA-Kampagnen oft deutlich komplexer sein kann als im B2C-Bereich und dementsprechend Ihre Angebote viel spezifischer platziert werden müssen.

Zielsetzung

Welche Ziele verfolgen Sie damit, Google Ads B2B für Ihr Unternehmen einzusetzen? Die Antwort auf diese Frage hilft Ihnen dabei, die Zielsetzung Ihrer Kunden zu überprüfen und ebenfalls auch auf die Machbarkeit hin zu überprüfen. Grundsätzlich können Sie mit Ihren Google SEA-Kampagnen im B2B ähnliche Ziele verfolgen wie im B2C (Leadgenerierung, Branding, Langfristige Positionierung, Expansion in neue Standorte, etc.)

Ein B2B-Beispiel ist ein bisher eher regional tätiges Unternehmen. Mit der Funktion der Standortausrichtung der SEA-Kampagnen ist es möglich, lokal komplett neue Kundenkreise zu erobern. Sie wissen zum Beispiel, dass Ihr B2B-Unternehmen in Niedersachsen bis jetzt kaum bekannt ist, es dort aber großen Bedarf für Ihre Produkte gibt? Prima, dann können Sie für diesen Standort die Gebote anheben. Wenn Sie nur begrenzte SEA-Budgets zur Verfügung haben, dann lohnt es sich, die bestehenden Kampagnen zu spiegeln und auch die

Texte getrennt für bestimmte Regionen in Deutschland textlich anzupassen. Der Vorteil der gespiegelten Kampagne ist, dass sie sehr transparent die Performance der einzelnen Region misst und das ganz einfach die Budgets nur für diese Region von Ihnen angepasst werden können. Kopieren Sie dafür nur die bestehende Kampagne, und richten Sie sie auf Niedersachsen aus, zum Beispiel einen Umkreis von 60km um die Stadt Hannover herum. Das machen Sie direkt unter Standorte/Standort bearbeiten, dann können Sie einen einzelnen Standort oder einen Radius um einen Ort herum angeben.

Erfolgsmessung

Eine der größten Herausforderungen bei Google SEA Ads für B2B-Unternehmen ist neben komplexeren Geschäftsmodellen und Produkten, dass die Anzahl der „großen“ Conversions, wie zum Beispiel einem Kauf über den Online Shop, insgesamt niedriger ist als in einem B2C-Online-Shop. Oder es gibt gar keine direkt messbaren Online-Conversions. Dann stellt sich doch die Frage, worauf sollte dann optimiert werden und wie optimiert man bei sehr geringem Conversion-Level?

Analysieren Sie vorerst die Website und definieren Sie neben den großen Conversions zum einen Leads und zum zweiten Mikro-Conversions, die hilfreich sein können bei der Generierung der großen Conversions. Das ist zwar zeitintensiv und komplexer als bei B2C-Shops, belohnt Sie und Ihr Unternehmen aber letztendlich dann mittel- bis langfristig, da Sie die SEA-Kampagnen nicht nur auf Klicks und Sichtbarkeit hin optimieren, sondern auf vielen Stufen bis hin zur eigentlichen Conversion.

Stellen Sie sich auch jetzt schon die Frage: Wann sind die SEA-Kampagnen für Sie erfolgreich und gibt es einen CPO /CPL- oder ROAS-Wert, ab dem die Kampagnen sich rentieren? Je nach der Größe der Conversion gibt es hier enge Grenzen oder auch ein höheres Budget. Wenn Ihre Werbekampagnen gut aufgesetzt sind und über eine hohe Zahl von generierten Kontakten zum Beispiel eine sehr hochpreisige Dienstleistung gekauft wird, lohnen sich durchaus auch höhere Kosten pro ausgefülltem und abgeschickter Formular-Anfrage dazu.

FAQ

Stellen Sie sich eine klassische Plakatwerbung an der Straße oder eine Anzeige in der Zeitung vor. In diesem Fall haben wir keinen Einfluss darauf, wie viele Leute sich diese Anzeige ansehen. Wir wissen nicht, ob und wie viele Leser interessiert sind und können den Interessenten nicht in verschiedenen Phasen des Kaufprozesses abholen. Wir haben keine Möglichkeit, Daten zu analysieren und die Wirksamkeit der Werbemaßnahmen zu messen. Bei Google Ads handelt es sich nicht um Werbung, die einer breiten Masse von Menschen ausgespielt wird, über die wir keine Informationen haben. Wir haben die Möglichkeit, genau die Menschen anzusprechen, die Interesse an unserer Dienstleistung oder unserem Produkt haben und können die Wirksamkeit der Werbemaßnahmen auswerten. Der Unterschied zu herkömmlichen Marketing-Methoden lässt sich aufgrund dessen besonders durch die höhere Conversion Rate und darin, dass sich Kampagnen zielgerichtet optimieren lassen, beschreiben. Durch die Optimierung verschiedener Phasen innerhalb des Verkaufsprozesses lassen sich Kampagnen effizienter gestalten und der ROI erhöhen. Ein weiterer Vorteil gegenüber herkömmlichen Marketingmaßnahmen liegt in der Skalierbarkeit. Auf Grundlage der Daten, die uns Werbekampagnen liefern, können wir mathematisch errechnen, wie hoch die Werbeausgaben sein müssen, um einen bestimmten Werbeumsatz zu erreichen. Während Sie bei einer Plakatwerbung oder einer Zeitungsanzeige keine Möglichkeiten der Verbesserung innerhalb der Laufzeit haben, können Google Ads Kampagnen zeitlich flexibel optimiert werden, wodurch Kosten gespart werden können. Ist Ihre Zielgruppe am besten Abends zu erreichen, dann schalten Sie nur Abends Werbung!

Die meisten Kaufentscheidungen werden heutzutage online getroffen, weshalb eine Online Präsenz praktisch unumgänglich ist. Viele Unternehmen haben genau das realisiert. Jetzt geht es darum, sich durch gezieltes Marketing von der Konkurrenz zu differenzieren.

Egal, ob für den kleinen Friseursalon, der lokal präsent sein und sich einen Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verschaffen möchte, oder für das Unternehmen, welches einen Online-Shop betreibt und mehr Produkte verkaufen möchte oder Interessenten für seine Dienstleistung gewinnen will. Zielgerichtete Google Ads Kampagnen können dabei helfen, den Umsatz zu steigern, Mitarbeiter zu gewinnen, die Markenbekanntheit zu stärken oder mehr Kunden für das lokale Ladengeschäft zu generieren.

Sie führen ein Unternehmen und sind frustriert, dass Sie trotz hochwertigem Produkt keinen Traffic auf Ihrer Website haben und schlecht bei Google zu finden sind?

Sie erzielen nicht die gewünschten Ergebnisse, sind kaum sichtbar oder verlieren sogar Kunden an Ihre Konkurrenz?

Dann könnten Google Ads die Lösung sein!

Viele Selbstständige und Unternehmer nehmen die Sache selbst in die Hand. Sie schauen sich Tutorials auf YouTube an und recherchieren im Internet.

Das Problem: Um erfolgreiche Google Ads Kampagnen erstellen zu können, ist viel Zeit, Energie und Erfahrung notwendig.

Wenn die Kampagnen nicht optimal eingestellt sind, bedeutet das vor allem eine Sache: Sie verbrennen Geld, erzielen nur sehr wenige oder sogar keine Resultate!

Das geht auch anders.

Wir sind eine erfolgreiche Online Marketing Agentur aus Hamburg und konnten schon zahlreichen Kunden dabei helfen, Ihren Umsatz langfristig zu steigern, die Markenbekanntheit zu erhöhen und neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Auf www.amaseo.de finden Sie viele Erfolgsgeschichten unserer Kunden. Falls Sie in Zukunft auch zu den Unternehmen gehören wollen, die über das Internet genau die Kunden erreichen, die an Ihrem Produkt interessiert sind, dann tragen Sie sich JETZT auf unserer

Website für Ihr kostenloses Erstgespräch an.

Dort analysiert einer unserer Mitarbeiter gemeinsam mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch, welche Möglichkeiten Sie mithilfe von Google Ads haben, um mehr Neukunden und Mitarbeiter für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/kontakt>

wir freuen uns auf sie!

Lassen sie sich von einem erfahrenen Online-Marketing Experten kostenlos und unverbindlich beraten

Telefon

040 556203000

Email

business@amaseo.de

Öffnungszeiten

Montag- Freitag: 09:00 – 17:30 Uhr

Adresse

Bei der Pulvermühle 7,

22453 Hamburg

Schreiben sie uns!

Source URL: <https://amaseo.de/google/>

GOOGLE ADS

In der heutigen Zeit wird die richtige Online Präsenz immer wichtiger. Ob Sie nach mehr Sichtbarkeit für Ihr Unternehmen suchen, mehr Verkäufe generieren wollen oder sich einfach besser auf dem Markt präsentieren wollen, Google Werbekampagnen helfen Ihnen beim Erreichen Ihrer Ziele. Mit unserer Performance orientierten Herangehensweise konnten wir schon einer Vielzahl an Kunden bei der Optimierung Ihrer Werbestrategien helfen, unnötige Werbeausgaben einsparen und drastische Umsatzanstiege generieren. Wir entwickeln eine individuelle und dynamische Marketingstrategie, um Ihre persönlichen Unternehmensziele zu erfüllen.

SEO

Mit SEO Ihre Website langfristig zukunftsorientiert und nachhaltig aufstellen. Der beste Weg für mehr Sichtbarkeit, mehr Traffic & mehr Leads.

A/B Testing

Wir sorgen durch A/B Tests dafür, dass nur die besten Entscheidungen für Ihre Marketingstrategien getroffen werden.

Analytics

Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen um Ihr Verhalten zu verstehen und Verkaufsprozesse zu optimieren.

Retargeting

Effektiv und effizient Websitebesucher zurückholen, die keine Conversion getätigt haben.

Keywords

Wir nutzen eigens entwickelte Tools, um für Ihre Produkte die passenden Keywords zu finden. Das A&O für erfolgreiche Werbeanzeigen.

MAXIMALE SICHTBARKEIT

SEO

Im Zeitalter der Suchmaschinen ist es essenziell, sich im Webbereich zu orientieren und erfolgreich aufzustellen. Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre individuellen Ziele analysieren, definieren und erreichen. Dabei optimieren wir die Webseitenstruktur, den Inhalt sowie den technischen Hintergrund. Wir haben stets das Ziel der kosteneffizienten Steigerung des Umsatzes. Dabei liegt die organische Platzierung im Fokus. Unser Ziel verwirklichen wir mithilfe von Software und Daten gestützter Analyse, dabei spielen die Stichworte, Keywords sowie Markt- und Mitbewerberanalyse eine wichtige Rolle. Am Ende ist es für uns besonders von Interesse, dass Sie langfristig und nachhaltig im Bereich SEO aufgestellt sind.

PERFORMANCE MARKETING

SEA

Kaum eine Werbeform ist so effizient wie Google AdWords. Das Werbetooll macht es möglich, Ihre Website gezielt in der Google-Ergebnisliste unter bestimmten Suchbegriffen ganz oben zu platzieren und durch die privilegierte Platzierung mehr Klicks und somit höhere Besucherzahlen auf Ihrer Website zu generieren. Der Erfolg Ihrer Google Anzeige kommt über den Einsatz spezifischer Keywords zustande. Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Während herkömmliche Werbung Usern ungefiltert erscheint, sind AdWords-Anzeigen an die Suchanfrage des potentiellen Kunden angepasst und bieten diesen genau das, was sie interessiert.

STRATEGY & CONTENT

360 Grad

Je nach Kunden und Ziel seiner Strategie auf Amazon setzen wir gezielte Kampagnen-Strukturen auf, die entweder auf Profitabilität, Brand-Awareness, organische Sichtbarkeit oder einem Mix aus allem abzielt. Auf monatlicher Basis inklusive regelmäßigen Performance-Reportings optimieren wir fortlaufend die Werbekampagne und liefern unseren Kunden eine volle Transparenz über die Verwendung des Werbebudgets und erzielten Umsätze. In regelmäßigen Meetings werden dann gemeinsam weitere Schritte festgelegt.

DESIGN INSPIRATION

Website-Design

Im Zeitalter der Suchmaschinen ist es essenziell, sich im Webbereich zu orientieren und erfolgreich aufzustellen. Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre individuellen Ziele analysieren, definieren und erreichen. Ziel ist es, ein gemeinsames Verständnis für ihren Gestaltungsstil zu entwickeln. Unsere Designs eignen sich perfekt für Ihre Branche, um die Grundlage für Ihre perfekte Website zu bilden. Mit der richtigen Text- und Bildsprache machen wir Ihre Vision im Handumdrehen zum digitalen Erfolg.

NEUKUNDEN GEWINNEN

Google Suchanzeigen

Kaum eine Werbeform ist so effizient wie Google AdWords. Das Werbetooll macht es möglich, Ihre Website gezielt in der Google-Ergebnisliste unter bestimmten Suchbegriffen ganz oben zu platzieren und durch die privilegierte Platzierung mehr Klicks und somit höhere Besucherzahlen auf Ihrer Website zu generieren. Die Anzeigen erscheinen als vierzeiliger Textabschnitt über, unter oder rechts neben den organischen Suchergebnissen.

Mit Google Suchanzeigen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Website in der Suchmaschine unter bestimmten Suchbegriffen weit oben zu platzieren.

Dadurch, dass Nutzer gezielt nach einer Produktkategorie oder einem bestimmten Produkt suchen, erreichen Sie mit diesem Anzeigeformat potentielle Käufer, die bereits weit fortgeschritten in Ihrer Customer Journey sind. Das bedeutet, Sie erreichen Interessenten, die Ihre Kaufentscheidung bereits getroffen haben oder gerade auf der Suche nach einem passenden Anbieter sind. Sie erhöhen die Anzahl der Leute, die Ihre Website besuchen, mit qualifizierten potentiellen Käufern Ihrer Produkte!

DYNAMISCHE AUSRICHTUNG

Display Anzeigen

Anders als bei klassischen Suchanzeigen, erreichen Sie potentielle Kunden mit diesem Anzeigeformat nicht in der Suchmaschine,

sondern auf für Ihre Zielgruppe relevanten Partner Websites. Mit Displayanzeigen haben Sie die Möglichkeit, nicht nur Text, sondern auch Bild- und Videomaterial zu nutzen, um Ihr Unternehmen visuell ansprechend zu präsentieren.

Im Vergleich zu Werbung innerhalb der Suchmaschine, können Sie mit Display Werbung eine deutlich breitere Zielgruppe ansprechen, wodurch die Bekanntheit des Produktes oder der Marke gesteigert wird. Außerdem erreichen Sie Interessenten, welche die Suchmaschine nicht nutzen, da häufig genutzte Websites schon bekannt sind und als Lesezeichen abgespeichert werden.

FLEXIBLE WERBEBUDGETS

Google Shopping

Google Shopping ist ein Produkt basierter Anzeigendienst von Google. Da sich der Großteil der Menschen vor dem Kauf über ein Angebot im Internet informiert, spielt Google auch im Vertrieb von Produkten eine große Rolle.

Als Unternehmen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte in dem Preisvergleichsportal Google Shopping unter bestimmten Suchanfragen zu platzieren. Bei einem Klick werden potentielle Käufer auf Ihre Website oder Ihren Online-Shop weitergeleitet.

Mit Google Shopping können Sie einerseits Ihre Umsätze steigern und andererseits die Bekanntheit Ihrer Marke erhöhen.

Da sich die Suchanfragen der Nutzer und Marktgegebenheiten stetig verändern, ist eine fortlaufende Optimierung des Feeds notwendig. Häufig wird der Fehler gemacht, Shopping-Kampagnen gar nicht oder nur selten zu optimieren, wodurch keine oder nur sehr wenige Produkte verkauft werden und das Umsatzpotenzial nicht genutzt wird.

RICHTIGE NUTZER ERREICHEN

Google Remarketing

Wer kennt folgendes Problem nicht: Der Traffic der Website geht hoch, doch der Umsatz bleibt aus.

Google Remarketing ist eine Möglichkeit, genau die Nutzer zu erreichen, die sich bereits für Ihre Produkte interessieren oder schon Kunde sind. Es werden dem Interessenten noch mehrere Tage nach dem Besuch Ihrer Website Ihre Produkte angezeigt. Dadurch können mehr Impressionen gesetzt werden und die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kauf stattfindet, steigt.

Bei gezieltem Remarketing sollten Sie allerdings auf einige Aspekte achten. So können schlecht optimierte Kampagnen sehr teuer sein und den ROI minimieren oder sogar Verluste verursachen(!). Zudem sollten Sie darauf achten, beim Kunden nicht zu präsent zu sein, da aufdringliche Werbung oftmals als störend wahrgenommen wird.

MAXIMALE EFFIZIENZ

Lead Generierung

Die Möglichkeiten der Lead Generierung haben sich mit der Zeit verändert. Heutzutage wird viel auf die Digitalisierung gesetzt. Newsletter, Soziale Medien oder Direktmarketing spielen hier eine wichtige Rolle. Die klassische Kaltakquise verliert mit der Zeit an Bedeutung, da Sie mit technischen Hilfsmitteln eine weitaus höhere Zahl an Menschen erreichen kann. Lenken Sie mit unserer Hilfe die potentiellen Kunden auf Ihre Seite. Dabei ist es wichtig, Ihre Zielgruppe zu definieren und diese entsprechend anzusprechen. Dabei ist eine Analyse des Kundenverhaltens wichtig, denn so erfahren Sie, was Ihre Kunden wirklich anspricht.

Google Case Studies

NEUE GESCHÄFTSKUNDEN DURCH GOOGLE ADS

B2B MARKETING

Wer kauft in der Regel in Ihrem Unternehmen ein?

Herausforderung

Die Zielgruppe der B2B-Entscheider ist branchenübergreifend sehr unterschiedlich. Je nach Unternehmensgröße und -Struktur treffen in einigen Unternehmen ganz andere Personen eine Kaufentscheidung als in anderen Unternehmen. Zusätzlich unterscheiden sich hier auch die Entscheider-Strukturen. Früher war die Kaufentscheidung im B2B-Bereich noch „Chefsache“, mittlerweile werden Entscheidungen auch immer mehr von Mitarbeitern ohne Führungsfunktion stark beeinflusst und immer häufiger auch selbst getroffen.

Oft entscheidet nicht nur eine Person, sondern es ist eine Gruppenentscheidung, die von verschiedenen Interessensgruppen getroffen wird. Gerade wenn der Einkauf zentral organisiert ist und die Vorauswahl der Alternativen zum Beispiel aus dem Fachbereich heraus erfolgt. Dann ist die Person, die bei Google recherchiert, also die Vorauswahl trifft, nicht auch gleichzeitig der Entscheider bei dem tatsächlichen Kauf.

Rentabilität

Der Spielraum, in dem SEA-Kampagnen für Ihr B2B-Unternehmen profitabel sind, ist entsprechend deutlich höher: Liegt der Wert der tatsächlichen (Offline-) Conversion bei mehreren Tausend Euro, dann kann ein qualitativ sehr hochwertiger, über SEA generierter Lead schon einmal 150€ wert sein – insbesondere dann, wenn mit neuen Regionen ein viel größerer Markt zielgerichtet angesprochen werden kann oder ein Neukunde über einen längeren Zeitraum Partner Ihres Unternehmens bleibt (Customer-Lifetime-Value).

Zusammenfassend kann man daraus also schließen, dass das Aufsetzen und die Optimierung von SEA-Kampagnen oft deutlich komplexer sein kann als im B2C-Bereich und dementsprechend Ihre Angebote viel spezifischer platziert werden müssen.

Zielsetzung

Welche Ziele verfolgen Sie damit, Google Ads B2B für Ihr Unternehmen einzusetzen? Die Antwort auf diese Frage hilft Ihnen dabei, die Zielsetzung Ihrer Kunden zu überprüfen und ebenfalls auch auf die Machbarkeit hin zu überprüfen. Grundsätzlich können Sie mit Ihren Google SEA-Kampagnen im B2B ähnliche Ziele verfolgen wie im B2C (Leadgenerierung, Branding, Langfristige Positionierung, Expansion in neue Standorte, etc.)

Ein B2B-Beispiel ist ein bisher eher regional tätiges Unternehmen. Mit der Funktion der Standortausrichtung der SEA-Kampagnen ist es möglich, lokal komplett neue Kundenkreise zu erobern. Sie wissen zum Beispiel, dass Ihr B2B-Unternehmen in Niedersachsen bis jetzt kaum bekannt ist, es dort aber großen Bedarf für Ihre Produkte gibt? Prima, dann können Sie für diesen Standort die Gebote anheben. Wenn Sie nur begrenzte SEA-Budgets zur Verfügung haben, dann lohnt es sich, die bestehenden Kampagnen zu spiegeln und auch die Texte getrennt für bestimmte Regionen in Deutschland textlich anzupassen. Der Vorteil der gespiegelten Kampagne ist, dass sie sehr transparent die Performance der einzelnen Region misst und das ganz einfach die Budgets nur für diese Region von Ihnen angepasst werden können. Kopieren Sie dafür nur die bestehende Kampagne, und richten Sie sie auf Niedersachsen aus, zum Beispiel einen Umkreis von 60km um die Stadt Hannover herum. Das machen Sie direkt unter Standorte/Standort bearbeiten, dann können Sie einen einzelnen Standort oder einen Radius um einen Ort herum angeben.

Erfolgsmessung

Eine der größten Herausforderungen bei Google SEA Ads für B2B-Unternehmen ist neben komplexeren Geschäftsmodellen und Produkten, dass die Anzahl der „großen“ Conversions, wie zum Beispiel einem Kauf über den Online Shop, insgesamt niedriger ist als in einem B2C-Online-Shop. Oder es gibt gar keine direkt messbaren Online-Conversions. Dann stellt sich doch die Frage, worauf sollte dann optimiert werden und wie optimiert man bei sehr geringem Conversion-Level?

Analysieren Sie vorerst die Website und definieren Sie neben den großen Conversions zum einen Leads und zum zweiten Mikro-Conversions, die hilfreich sein können bei der Generierung der großen Conversions. Das ist zwar zeitintensiv und komplexer als bei B2C-Shops, belohnt Sie und Ihr Unternehmen aber letztendlich dann mittel- bis langfristig, da Sie die SEA-Kampagnen nicht nur auf Klicks und Sichtbarkeit hin optimieren, sondern auf vielen Stufen bis hin zur eigentlichen Conversion.

Stellen Sie sich auch jetzt schon die Frage: Wann sind die SEA-Kampagnen für Sie erfolgreich und gibt es einen CPO /CPL- oder ROAS-Wert, ab dem die Kampagnen sich rentieren? Je nach der Größe der Conversion gibt es hier enge Grenzen oder auch ein höheres Budget. Wenn Ihre Werbekampagnen gut aufgesetzt sind und über eine hohe Zahl von generierten Kontakten zum Beispiel eine sehr hochpreisige Dienstleistung gekauft wird, lohnen sich durchaus auch höhere Kosten pro ausgefülltem und abgeschickter Formular-Anfrage dazu.

FAQ

Stellen Sie sich eine klassische Plakatwerbung an der Straße oder eine Anzeige in der Zeitung vor. In diesem Fall haben wir keinen Einfluss darauf, wie viele Leute sich diese Anzeige ansehen. Wir wissen nicht, ob und wie viele Leser interessiert sind und können den Interessenten nicht in verschiedenen Phasen des Kaufprozesses abholen. Wir haben keine Möglichkeit, Daten zu analysieren und die Wirksamkeit der Werbemaßnahmen zu messen. Bei Google Ads handelt es sich nicht um Werbung, die einer breiten Masse von Menschen ausgespielt wird, über die wir keine Informationen haben. Wir haben die Möglichkeit, genau die Menschen anzusprechen, die Interesse an unserer Dienstleistung oder unserem Produkt haben und können die Wirksamkeit der Werbemaßnahmen auswerten. Der Unterschied zu herkömmlichen Marketing-Methoden lässt sich aufgrund dessen besonders durch die höhere Conversion Rate und darin, dass sich Kampagnen zielgerichtet optimieren lassen, beschreiben. Durch die Optimierung verschiedener Phasen innerhalb des Verkaufsprozesses lassen sich Kampagnen effizienter gestalten und der ROI erhöhen. Ein weiterer Vorteil gegenüber herkömmlichen Marketingmaßnahmen liegt in der Skalierbarkeit. Auf Grundlage der Daten, die uns Werbekampagnen liefern, können wir mathematisch errechnen, wie hoch die Werbeausgaben sein müssen, um einen bestimmten Werbeumsatz zu erreichen. Während Sie bei einer Plakatwerbung oder einer Zeitungsanzeige keine Möglichkeiten der Verbesserung innerhalb der Laufzeit haben, können Google Ads Kampagnen zeitlich flexibel optimiert werden, wodurch Kosten gespart werden können. Ist Ihre Zielgruppe am besten Abends zu erreichen, dann schalten Sie nur Abends Werbung!

Die meisten Kaufentscheidungen werden heutzutage online getroffen, weshalb eine Online Präsenz praktisch unumgänglich ist. Viele Unternehmen haben genau das realisiert. Jetzt geht es darum, sich durch gezieltes Marketing von der Konkurrenz zu differenzieren.

Egal, ob für den kleinen Friseursalon, der lokal präsent sein und sich einen Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verschaffen möchte, oder für das Unternehmen, welches einen Online-Shop betreibt und mehr Produkte verkaufen möchte oder Interessenten für seine Dienstleistung gewinnen will. Zielgerichtete Google Ads Kampagnen können dabei helfen, den Umsatz zu steigern, Mitarbeiter zu gewinnen, die Markenbekanntheit zu stärken oder mehr Kunden für das lokale Ladengeschäft zu generieren.

Sie führen ein Unternehmen und sind frustriert, dass Sie trotz hochwertigem Produkt keinen Traffic auf Ihrer Website haben und schlecht bei Google zu finden sind?

Sie erzielen nicht die gewünschten Ergebnisse, sind kaum sichtbar oder verlieren sogar Kunden an Ihre Konkurrenz?

Dann könnten Google Ads die Lösung sein!

Viele Selbstständige und Unternehmer nehmen die Sache selbst in die Hand. Sie schauen sich Tutorials auf YouTube an und recherchieren im Internet.

Das Problem: Um erfolgreiche Google Ads Kampagnen erstellen zu können, ist viel Zeit, Energie und Erfahrung notwendig.

Wenn die Kampagnen nicht optimal eingestellt sind, bedeutet das vor allem eine Sache: Sie verbrennen Geld, erzielen nur sehr wenige oder sogar keine Resultate!

Das geht auch anders.

Wir sind eine erfolgreiche Online Marketing Agentur aus Hamburg und konnten schon zahlreichen Kunden dabei helfen, Ihren Umsatz langfristig zu steigern, die Markenbekanntheit zu erhöhen und neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Auf www.amaseo.de finden Sie viele Erfolgsgeschichten unserer Kunden. Falls Sie in Zukunft auch zu den Unternehmen gehören wollen, die über das Internet genau die Kunden erreichen, die an Ihrem Produkt interessiert sind, dann tragen Sie sich JETZT auf unserer Website für Ihr kostenloses Erstgespräch an.

Dort analysiert einer unserer Mitarbeiter gemeinsam mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch, welche Möglichkeiten Sie mithilfe von Google Ads haben, um mehr Neukunden und Mitarbeiter für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/news/>

Beiträge

Warum PPC-Marketing?

Du möchtest auf Amazon durchstarten und deinen Umsatz steigern? Dann kommst du an PPC Marketing nicht vorbei. Hier erfährst du, warum diese Marketingstrategie für dich

Retail Readiness auf Amazon:

Dein Schlüssel zu mehr Erfolg im Online-Handel Bist du bereit, auf Amazon erfolgreich zu sein? Wenn ja, dann ist Retail Readiness ein entscheidendes Konzept, das

Prime Day – Tipps und Empfehlungen

PRIME-DAY Die perfekte Vorbereitung für den Amazon Prime Day: So nutzen Sie ihn optimal Die Amazon Prime Days sind vermutlich die wichtigsten Gelegenheiten des Jahres

GOOGLE Feed Optimierung

erfolg auf Google shopping maximieren: Die Vorteile der Korrektur abgelehnter Produkte Overview Wir befassen uns mit einem entscheidenden Aspekt der E-Commerce-Landschaft: den Herausforderungen, die abgelehnte

Phishing Mail

Phishing Mail Liebe Kunden, Wir wollen Sie auf ein aktuelles Problem aufmerksam machen. Uns haben in den letzten Tagen vermehrt die Informationen erreicht, dass es

WEEE-Nummer

WEE-Nummer Wenn Sie ein Wiederverkäufer und/oder Hersteller von EEE-Produkten Elektro- oder Elektronikgeräten sind, müssen Sie Amazon Ihre eigene Registrierungsnummer und die Registrierungsnummer(n) Ihrer vorgelagerten Lieferanten

KOSTENLOSES 30-MINÜTIGES STRATEGIEGESPRÄCH

Source URL: <https://amaseo.de/case-study-dichtstofftechnik/>

Dichtstofftechnik

„Eine Zusammenarbeit, die einfach Spaß macht. Das Ziel der letzten 5 Jahre war es, dass unsere monatlichen Umsätze im Onlineshop die Umsätze auf den üblichen Bestellplattformen spürbar übertreffen.

Das haben wir mit AMASEO innerhalb von 6 Monaten geschafft – und die Reise geht weiter. Danke an Florian und das gesamte Team!“

Start

Mission

Unsere Mission war es, den Umsatz unseres Kunden zu steigern und den Acos (Advertising Cost of Sale) zu senken, um eine höhere Rentabilität auf der Plattform Amazon zu erreichen. Die Produkte des Kunden auf Amazon besser zu positionieren und eine höhere Sichtbarkeit in den Suchergebnissen zu erzielen.

Der Kunde hat seine Eigenmarke vor kurzem auf Amazon registriert. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Eigenmarke des Kunden auf Amazon bekannt zu machen und die Sichtbarkeit zu erhöhen. Durch gezielte Marketing-Maßnahmen und eine kontinuierliche Optimierung der Produktdarstellung möchten wir den Absatz weiter steigern und die Rentabilität verbessern.

Ausführung

Seit Beginn unserer Optimierungsmaßnahmen auf der Amazon-Plattform konnten wir den Umsatz unseres Kunden erheblich steigern und den Acos deutlich senken.

Wir haben uns intensiv mit dem Produktsortiment unseres Kunden auseinandergesetzt. Dazu haben wir eine umfassende Keyword-Recherche durchgeführt und das Produktsortiment optimiert, um das Potential der Produkte auf Amazon bestmöglich auszuschöpfen. Anhand dieser Analyse haben wir die Produktdarstellung optimiert und gezielte Marketing-Maßnahmen umgesetzt, um die Sichtbarkeit und den Absatz zu steigern.

Achievement

Durch kontinuierliches Monitoring und Anpassungen der Strategie konnten wir eine signifikante Steigerung der Verkäufe und eine Reduzierung des Acos erreichen. Wir haben uns dabei auf eine effektive Budgetallokation, Anpassung der Gebote und Optimierung der Anzeigen fokussiert.

Aufgrund unserer erfolgreichen Zusammenarbeit hat uns unser Kunde auch mit der Verwaltung der Google-Werbekampagnen betraut. Wir haben unsere Expertise im Bereich des Online-Marketings genutzt, um maßgeschneiderte Kampagnen zu erstellen und die Marke des Kunden auch außerhalb von Amazon weiter zu stärken.

Wir sind stolz darauf, dass unser Kunde mit unseren Leistungen zufrieden ist und uns das Vertrauen geschenkt hat, seine Online-Präsenz auf Amazon und Google zu optimieren. Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft erfolgreich zusammenzuarbeiten und gemeinsam weitere Erfolge zu erzielen.

Source URL: <https://amaseo.de/wp-content/uploads/2023/03/Verified-partner-badge.png>
