

#06 erfolgreich
online

Google Ads für Einsteiger

Erfolgreich mit
Google-Werbung –
Tipps für
Kleinunternehmen

**LESE-
PROBE**

kostenfreie Online Marketing Webinare

Erfolgreich online

Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Online Marketing neue Kunden, Klienten oder Patienten gewinnen.

Profitieren Sie von unserem Expertenwissen!

www.heise-regioconcept.de/webinare

Alle Themen und aktuelle Termine finden Sie hier: heise-regioconcept.de/webinare

Erfolgreiches Marketing vor Ort.

„Online-Werbung mit besten Ergebnissen für Ihr Unternehmen“



Google Ads ist heute eine der wichtigsten Möglichkeiten, um die Sichtbarkeit von Unternehmen zu erhöhen und Produkte und Dienstleistungen bekannt zu machen. Über Google Ads sprechen Sie Ihre Zielgruppe an, während diese etwa auf Google sucht, Inhalte im Web durchstöbert, Orte auf Google Maps erkundet oder YouTube-Videos anschaut. Die Werbemöglichkeiten von Google decken alle Branchen, Nutzergruppen, Interessen und Regionen ab.

Möchten Sie Werbung für Ihre Website oder Ihren Shop schalten, ist Google Ads das richtige Tool für Sie. Damit heben Sie Ihr Angebot in den Suchergebnissen und im Google Display Netzwerk prominent hervor. Die Anzeigen werden in den meisten Fällen zu einem passenden Suchbegriff platziert. Kosten für die Online-Werbung fallen erst an, wenn ein potenzieller Kunde Ihre Anzeige gesehen hat, darauf geklickt oder Kontakt aufgenommen hat.

In diesem Magazin erfahren Sie, wie Sie Google Ads zur Kundengewinnung einsetzen. Sie erfahren, worauf es bei der Erstellung erfolgreicher Kampagnen ankommt und wie Sie Ihre Erfolge ausbauen. Ob lokaler Händler, Shopbetreiber, Handwerksbetrieb, Praxis oder Kanzlei: Mit den Anleitungen, Tipps und Praxisbeispielen in diesem Magazin holen Sie das Beste aus Google Ads heraus. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich. Wünschen Sie persönliche Hilfe zu Google Ads, [beraten wir Sie gerne!](#)

Das Magazin bündelt das Wissen aus dem Online-Marketing-Blog von Heise RegioConcept. Die Links führen zu vertiefenden Hintergrundinformationen. Sie sind mit Stand Februar 2023 geprüft und führen auch bei Adressen außerhalb der Domain von Heise RegioConcept nur auf verlässliche Seiten.

Ansgar Heise
Geschäftsführer

Was sind Google Ads und weshalb sind sie so wichtig? 4

Welche Formen der Werbung gibt es bei Google Ads? 6

Wie genau funktionieren Google Ads Kampagnen?..... 8

Wie Sie die perfekte Google-Ads-Strategie entwickeln 10

Wie Sie Ihr lokales Marketing mit Google Ads verbessern 12

Was Sie Google Ads kostet: Klickpreise einfach erklärt 13

Keywords finden und optimieren 14

10 Tipps zu Google Ads 16

Profitieren Sie von Local Service Ads 18

Kundenjagd per Google Display Netz ... 19

Herausgeber

Unter der Marke Heise RegioConcept bietet Heise Media Service GmbH & Co. KG seit vielen Jahren Dienstleistungen für das lokale Marketing vor allem für kleine und mittlere Unternehmen an. Das Produktportfolio reicht von der Erstellung von Websites, Webshops, Apps, Fotos und Videos über den professionellen Social-Media-Auftritt bis zur erstklassigen Platzierung bei Google. Hinzu kommt die Schaltung von Online-Anzeigen sowie Werbung in Das Telefonbuch, Gelbe Seiten und Das Örtliche – gedruckt und auch digital.

Heise Media Service GmbH & Co. KG
Karl-Wiechert-Allee 10
30625 Hannover

service-hms@heise.de
0511 53 52 203
www.heise-regioconcept.de



Was sind Google Ads und weshalb sind sie so wichtig?

Zielgenaues Online-Marketing ist der ideale Weg, neue Kunden, Klienten oder Patienten zu gewinnen. Mit Google Ads erreichen Sie Ihre potenzielle Zielgruppe in dem Moment, in dem diese aktiv nach Ihrer Dienstleistung oder Ihrem Produkt sucht. Hier erfahren Sie, wie Sie Neukunden mit Google Ads gewinnen und Ihre Conversions ankurbeln.

Bei Google Ads geht es um bezahlte Online-Anzeigen und ihre zielgruppenorientierte Auslieferung. Google Ads (ehemals Google AdWords) sind ein Teilbereich des Suchmaschinenmarketings (SEM) und umfassen bezahlte Anzeigen bei Google. Dazu gehören alle Suchergebnisse, die Google mit dem Wort „Anzeige“ kennzeichnet. Google blendet die Anzeigenplätze über und unter der normalen (organischen) Trefferliste ein. Im Fachjargon heißen diese bezahlten Treffer SEA (Search Engine Advertising, also Suchmaschinenwerbung). Mit Google Ads können Sie einen dieser potenziellen Anzeigenplätze kaufen und für Ihr Online-Marketing nutzen.

Die Vorteile von Google Ads

Wer Suchmaschinenwerbung erwägt, kommt um Google Ads nicht herum. Google dominiert den Suchmaschinenmarkt – und damit automatisch auch den Suchmaschinen-Werbemarkt. Rund 96 Prozent der

Suchvorgänge über mobile Endgeräte wie Smartphones oder Tablets laufen über Google. Bei der Desktop-Suche liegt Google mit gut 80 Prozent vorne, Stand Januar 2023. Als Marktführer bietet Google großen wie kleineren Unternehmen die Chance, ihre Produkte und Dienstleistungen zuverlässig bei der richtigen Zielgruppe zu positionieren. Daher ist eine SEA-Kampagne über Google eine ideale Möglichkeit, um den Bekanntheitsgrad einer Webseite oder eines Online-Shops schnellstens zu steigern.

So kommt die Werbung zur Zielgruppe

Nutzer suchen bei Google nach Produkten, Dienstleistungen und anderen Informationen. Dazu geben sie Suchbegriffe ein. Bei welchen Suchanfragen Ihre Google Ads Anzeige erscheinen soll, entscheiden Sie selbst. In Ihrem Google Ads Werbekonto legen Sie nicht nur die Anzeigentexte und Einstellungen Ihrer Kampagne fest, sondern eben auch die Keywords als Suchbegriffe, bei denen die Auslieferung Ihrer Anzeige erfolgt. Gut: Sie bezahlen für Google Ads nur dann, wenn jemand auf Ihre Anzeige klickt. Abgerechnet wird nach dem Cost-per-Click-Prinzip (CPC). In der Monatsrechnung sind die Klicks und Kosten transparent aufgeschlüsselt. Das macht die Google-Werbung sehr effizient.

Das Google Ads Prinzip

Google Ads laufen als eine Echtzeitauktion ab, die bei jeder Suchanfrage neu stattfindet. Algorithmen ermitteln dabei anhand zahlreicher Faktoren, welche Anzeigen diesmal aus-



**LESE-
PROBE**

geliefert werden. Dadurch können Suchergebnisse variieren. Sind zum Beispiel andere Ads für den Suchenden relevanter, erhalten diese den Vorzug. Ist Ihr Budget aufgebraucht, erscheinen Ihre Anzeigen erst wieder am Folgetag. Sie haben die Wahl: Wenn Sie noch mehr Kunden erreichen möchten, heben Sie einfach das Budget an.

► Eine erfolgreiche SEA-Kampagne sorgt nicht nur für großen Traffic auf der Zielseite, sondern kann auch das organische Ranking bei Google verbessern, weil die Seite öfter angeklickt wird.

Dementsprechend kann SEA auch als gute Ergänzung zu einer SEO-Strategie gesehen werden. SEO betrifft die organischen, unbezahlten Treffer in der Google-Suche, die unter dem Anzeigenbereich beginnen. Wie Suchmaschinenoptimierung für kleine und

mittlere Unternehmen funktioniert, erfahren Sie im kostenfreien Magazin [SEO für Einsteiger](#).

So erzielen Sie Conversions

Bezahlt machen sich Google Ads Kampagnen, wenn es zu Conversions kommt. Darunter versteht man die Umwandlung eines Interessenten in einen (zahlenden) Kunden. Denn nur wenn genügend Menschen, die auf Ihre Anzeige geklickt haben, auch zu Kunden werden, war das Investment lohnenswert und die Kampagne erfolgreich. Ziel von SEA sind also möglichst viele Conversions. Ein wichtiger Begriff ist hierbei Cost-per-Acquisition (CPA): die angefallenen Kosten, um einen Kunden zu gewinnen.

„Nutzen Sie die Zielgenauigkeit von Google Ads. Schalten Sie Ihre Anzeigen genau dort, wo Kundenpotenzial vorhanden ist. Erreichen Sie Ihre potenziellen Kunden genau dann, wenn sie gerade aktiv auf der Suche nach Ihren Produkten oder Dienstleistungen sind.“



Mario Kobsch
Senior SEA Manager
Heise RegioConcept

