

## SEA Casestudy

**Website:** Online Shop  
**Thema:** Suchmaschinenmarketing  
**Ziel:** Neukundengenerierung / Steigerung des Abverkaufs

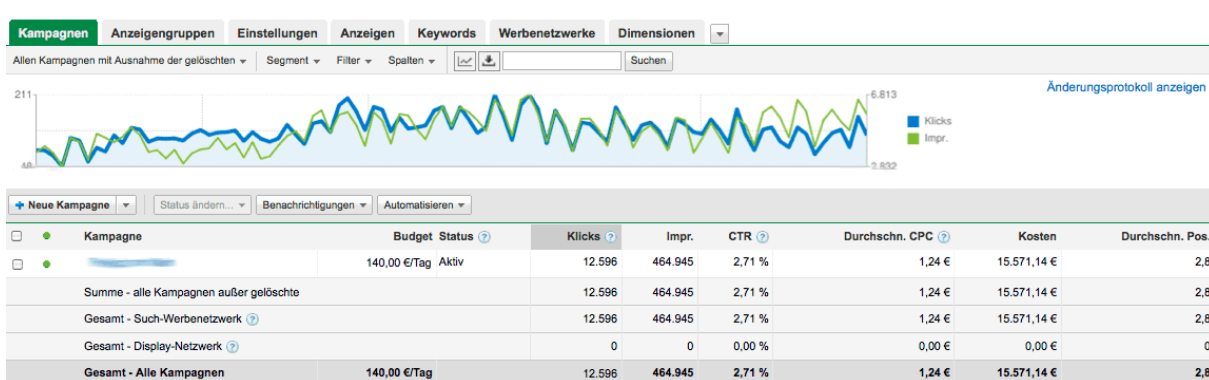
### Wie gehen wir vor bei einem SEA / SEM Auftrag ?

Als erstens erfolgt ein ausführliches Beratungsgespräch mit dem Kunden, in dem wir die Erwartungen des Kunden kennenlernen, was er sich von der SEA erhofft und wohin der Weg letztendlich führen soll.

Hat der Kunden bereits eines SEA Kampagne, wird diese von uns analysiert und das Potential der bisherigen Kampagne ermittelt. Hat der Kunden sich damit noch nicht beschäftigt bekommt er ausführlich erläutert wie eine solche Kampagne funktioniert.

### Fallbeispiel

Ein Kunde aus dem Online Shopping Bereich im Verkauf vom Consumgütern, hatte eine eigene Google Adwords Kampagne erstellt und diese einfach laufen lassen.

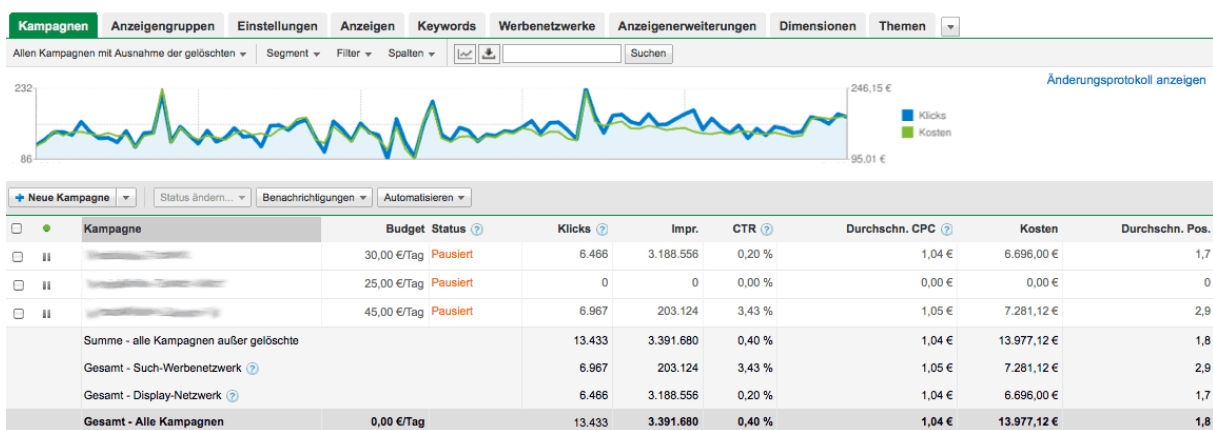


Auf die Dauer von 5 Monaten hatte er einen CPC (Durchschnittlichen Klickpreis) von 1,24 Euro erzielt.  
 Die Durchschnittliche Position auf der die Werbung geschaltet wurde lag bei 2,8.  
 Die Werbung wurde 464.945 mal eingeblendet (Impressions).  
 Es wurden in dieser Zeit 790 Verkäufe erzielt, was einem CPO (Cost per Order) von 19,71 Euro entspricht.

Wir haben die Kampagne dann übernommen und neu aufgebaut.

### Unser Ergebnis

Auf die Dauer von 5 Monaten haben wir einen CPC von 1,04 Euro erzielt.  
 Die Durchschnittliche Position auf der die Werbung geschaltet wird liegt bei 1,8.  
 Die Werbung wurde 3.391.680 mal eingeblendet (Impressions).  
 Es wurde in dieser Zeit 1325 Verkäufe erzielt, was einen CPO (Cost per Order) von 10,55 Euro entspricht.



## Im Vergleich

Wert	Kampagne (Alt)	Kampagne (Neu)	Veränderung
Klicks	12.596	13.433	+ 6,64 %
Impressions	464.945	3.391.680	+ 629,48 %
Durchschnittlicher CPC	1,24 Euro	1,04 Euro	- 16,13 %
Position	2,8	1,8	+ 1 Position verbessert
Anzahl Verkäufe	790	1325	+ 67,72 %
CPO	19,71	10,55	- 46,47
Mediabudget	15.571,14	13.977,12	- 10,94 %

## Resume

Wir konnten damit die Anzahl der Klicks etwas steigern, aber wesentlich zielgerichteter platzieren. Die Anzahl der Impression konnte signifikant gesteigert werden. Der Preis pro Klicks, konnte um 16,13 % gesenkt werden, die Position auf Google um eins verbessert werden.

Das wichtigste für den Kunden, die Anzahl der Bestellungen konnte um **67,72 %**, also **2/3 gesteigert werden**. **Die Kosten für einen Bestellung, der CPO konnte um 46,47 %, also um fast die Hälfte bis dato gesenkt werden**. Das Mediabudget für Google konnte um 10,94% gesenkt werden.