

SEA Casestudy



SEA Casestudy

Dies ist ein kurzer Überblick über die mögliche Szenarien im SEA Bereich.
Bitte rufen Sie uns an, wenn Sie zu diesem Thema beraten werden wollen.

Ansprechpartner: Jörg Stark
Tel: 0049-(0)69-1753 611-90

SEA Casestudy

SEA Casestudy

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

Wie gehen wir vor bei einem SEA / SEM Auftrag ?

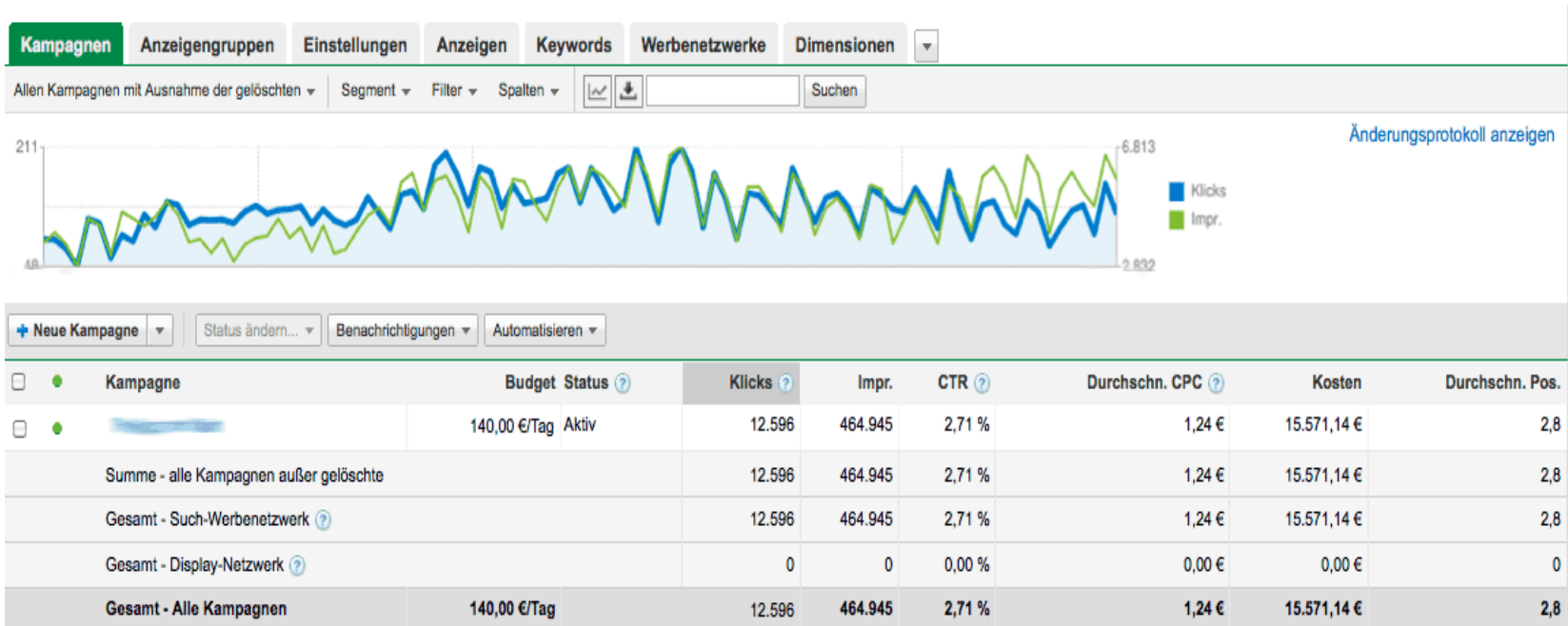
Als erstens erfolgt ein ausführliches Beratungsgespräch mit dem Kunden, in dem wir die Erwartungen des Kunden kennenlernen, was er sich von der SEA erhofft und wohin der Weg letztendlich führen soll.

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 von Konsumgütern (FMCG), hatte eine eigene Google Adwords Kampagne erstellt und diese einfach laufen lassen.

SEA Casestudy



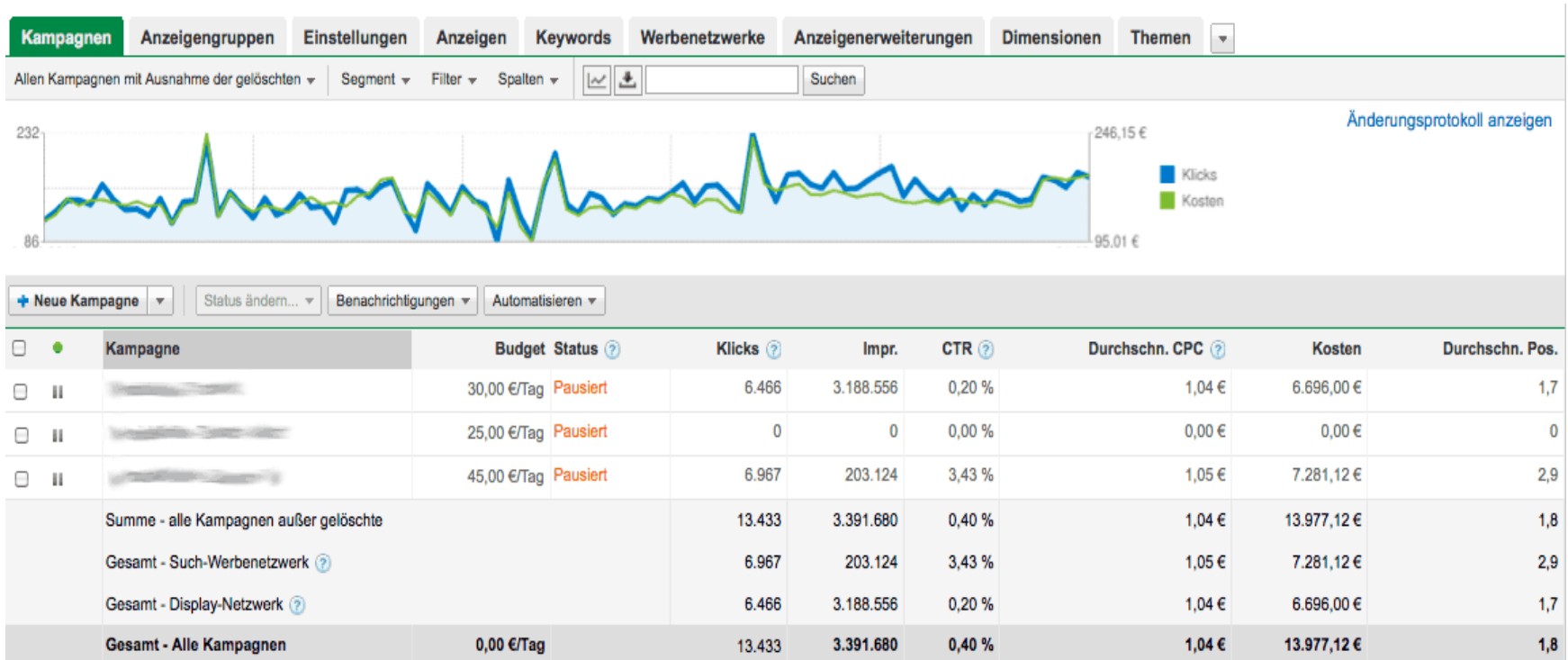
SEA Casestudy

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.

SEA Casestudy



SEA Casestudy

Im Vergleich

Wert	Kampagne (Alt)	Kampagne (Neu)	Veränderung
<i>Klicks</i>	12.596	13.433	+ 6,64 %
<i>Impressions</i>	464.945	3.391.680	+ 629.48 %
<i>Durchschnittlicher CPC</i>	1,24 Euro	1,04 Euro	- 16.13 %
<i>Position</i>	2,8	1,8	+ 1 Position verbessert
<i>Anzahl Verkäufe</i>	790	1325	+ 67,72 %
<i>CPO</i>	19,71	10,55	- 46,47
<i>Mediabudget</i>	15.571,14	13.977,12	- 10.94 %

SEA Casestudy

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.