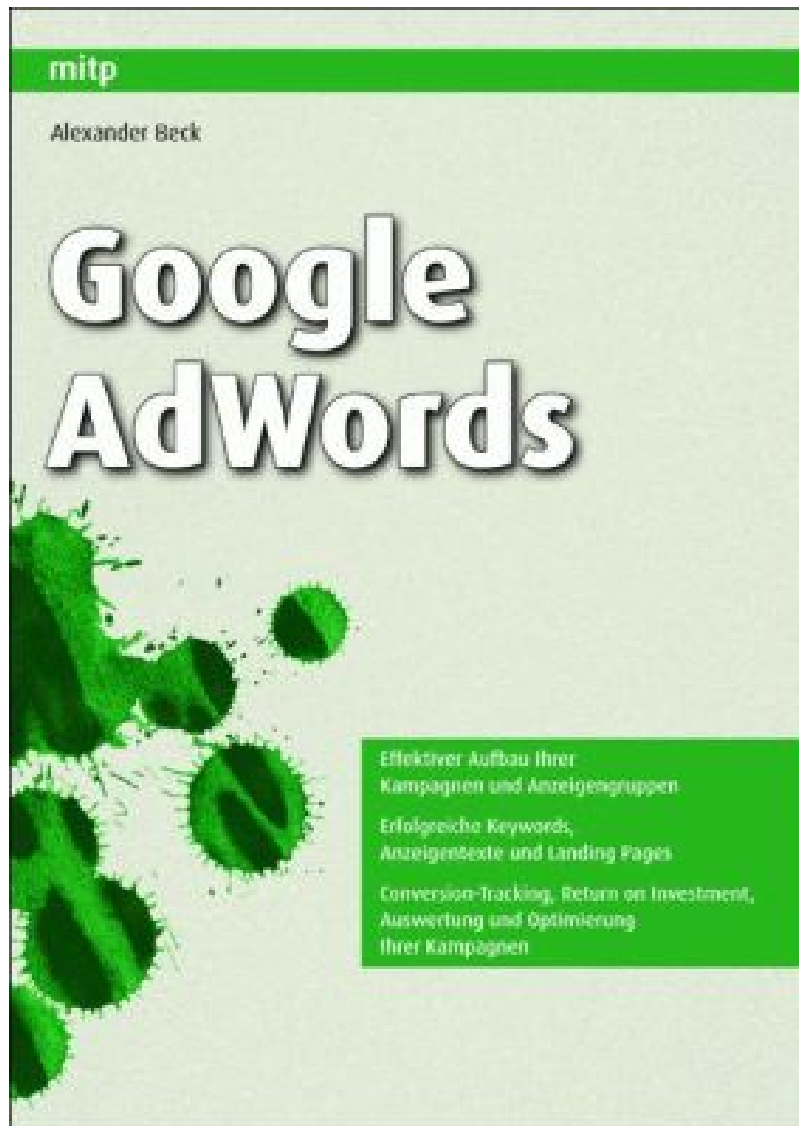

Buch "Google AdWords"

16.05.2008, 20:45 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *e-dialog KG*



"Google AdWords", Alexander Beck

Erfolgreich auf der derzeit beliebtesten Suchmaschine werben: Mit „Google Adwords“ von Alexander Beck liegt jetzt das erste umfassende deutschsprachige Buch zum Thema vor.

Der Kampf um die vordersten Plätze bei Google tobt mittlerweile in zwei unterschiedlichen Bereichen: bei den organischen Suchtreffern sowie bei den bezahlten Anzeigen. Das Buch „Google AdWords“ von Alexander Beck zeigt, wie Unternehmen im Suchmaschinen-Marketing die Nase vorne haben und ihre Kampagnen erfolgreicher gestalten können.

Google AdWords ist heute eines der beliebtesten Marketingwerkzeuge. Hiermit lassen sich beim Suchmaschinen-Primus

Anzeigen schalten, die erscheinen, sobald jemand nach den ausgewählten Keywords sucht. Doch genau da gehen die Fragen los: Bei welcher Suchanfrage soll ein Unternehmen gefunden werden? Mit welchem Anzeigentext soll es werben? Auf welche Seite des Webauftritts soll der User geführt werden? Und wie sind die Ergebnisse zu beurteilen und zu optimieren?

In „Google AdWords“ werden auf knapp 400 Seiten die Themen besprochen, die für den professionellen Einsatz des Marketing-Instrumentes wichtig sind. Damit wendet sich das Buch sowohl an Einsteiger als auch an fortgeschrittene AdWords-Anwender. Die Inhalte sind leicht verständlich aufbereitet und mit zahlreichen praxisnahen Beispielen veranschaulicht.

Zunächst wird der richtige Aufbau von AdWords-Kampagnen besprochen und erklärt, wie hochwertige User mit passenden Keywords und Anzeigentexten gefunden und auf der Landingpage zu Kunden gemacht werden. Der Autor zeigt, wie mit aussagekräftigen Auswertungen und gezielten Optimierungen vorhandene Erfolge weiter gesteigert werden können. Und er geht darauf ein, wie die Ergebnisse mit Conversion-Tracking, Return on Investment und Google Analytics richtig zu beurteilen und zu verbessern sind.

Alexander Beck, „Google AdWords“, mitp-Verlag, Redline GmbH, Heidelberg, April 2008, 368 Seiten, 24,95 Euro, ISBN 978-3-8266-5905-8

Portrait

e-dialog KG: Die 2003 gegründete Unternehmensberatung ist "Google AdWords Qualified Company" und spezialisiert auf Online-Marketing, Webanalyse und Conversion-Optimierung. Dabei wird die (Umsatz-)Effizienz von bestehenden Websites gesteigert und der Return on Investment von Kampagnen erhöht. Im Rahmen von „Outsourced Online-Marketing“ werden Suchmaschinen-Marketing sowie alle Formen von Performance Kampagnen durchgeführt, evaluiert und optimiert. Zu den Kunden zählen Unternehmen wie Telekom Austria, Post.at, Henkel, FlyNiki, BA-CA, das Humboldt Fernlehr-Institut und Laudamotion.

News-ID: 211860 • Views: 1567 (Stand: 10.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/211860/Buch-Google-AdWords.html>