

Umsatzsteigerung mit Suchmaschinenmarketing – Praxis Coaching Google AdWords

02.11.2009, 17:08 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Online-Marketing Agentur E-Werkstatt*



Online-Marketing Agentur E-Werkstatt

Wien, 02. November 2009. Die Nutzung des Werbeprogramms Google AdWords des Suchmaschinenkonzerns Google ist für manche Unternehmer vielfach frustrierend. Zwar wird oft ein Gutschein für Klickkosten eingesetzt, der an die Unternehmer im Rahmen von Werbeaktionen seitens Google verteilt wurde, aber trotzdem macht sich Ernüchterung breit. Hohen Kosten pro Klick stehen geringe Besucherzahlen gegenüber, echte Leads oder gar Kunden ergeben sich vielfach gar nicht. Der Grund liegt darin, dass Google AdWords-Kampagnen technisch leicht einzurichten sind, die Komplexität des Werbesystems einem schnellen Erfolg aber oft entgegensteht.

Bei Google AdWords bucht der Werbetreibende eine Vielzahl an Begriffen, die das Erscheinen der Werbung auf der Suchmaschine Google oder auf einer thematisch passenden Website bewirken soll. Beahlt wird üblicherweise der erfolgte Klick auf die Werbung, die Kosten des Klicks werden durch ein Auktionssystem ermittelt. DI Dr. Heinz Duschaneck, qualifizierter Google Advertising Professional, beobachtet schon seit Jahren bei AdWords-Anfängern die immergleichen Fehler. „Es werden als auslösende Schlüsselbegriffe ganz allgemeine Begriffe eingesetzt, die gleichzeitig auch in einer Vielzahl völlig anderer Themen vorkommen, und für sich stehend unspezifisch sind. Die Konkurrenz um diese allgemeinen Begriffe ist so hoch, dass die daraus resultierenden hohen Klickkosten eine Wirtschaftlichkeit der Werbekampagne verhindern“, stellt der Experte fest.

Dazu kommt, dass der Messung von Konversionen, ob also aus einem Besucher ein Interessent oder gar Kunde wurde, von AdWords-Anfängern vielfach keine Bedeutung beigemessen wird. „Damit verliert man als Unternehmer aber die Übersicht, ob die gesamte Kampagne Gewinn bringt, oder ob damit nur sinnlos Geld verbrannt wird“, warnt Duschaneck.

Im eintägigen Workshop „Praxis Coaching Google AdWords“ erfahren die Teilnehmer und Teilnehmerinnen, was die Grundsteine für erfolgreiche AdWords-Kampagnen sind, welche Schalter und Hebel die Kampagne in die Gewinnzone bringen können, wie die richtigen Zielgruppen mit den Werbungen konfrontiert werden, und anhand welcher Parameter Google AdWords-Kampagnen laufend optimiert werden. „Das Ziel ist, die Fallstricke des Suchmaschinenmarketing schnell zu erkennen, und die eigene AdWords-Kampagne als fixen Umsatzbringer einplanen zu können“, erklärt DI Dr. Heinz Duschaneck.

Teilnehmer und Teilnehmerinnen, die noch keine eigenen Google AdWords-Konten besitzen, erhalten im Zuge des Workshops einen Google AdWords Gutschein über 75,- Euro. Der Gutschein ist anrechenbar auf Klickkosten neuer Google AdWords-Kunden. Der Workshop findet in Wien statt.

Information und Anmeldungen unter <http://www.ewerkstatt.com/online-marketing-leistungen/workshops-seminare/google-adwords-praxis.html>

Portrait

Über E-Werkstatt

Die E-Werkstatt unterstützt Unternehmen und Organisationen im Online-Marketing mit Konzeption und Umsetzung. Das Unternehmen versteht sich dabei insbesondere auf die Arbeit an und mit Suchmaschinen-Optimierung, Suchmaschinen-Marketing, E-Mail-Marketing und Website, sowie der Wissensvermittlung mittels Workshops und Seminaren.

Über DI Dr. Heinz Duschaneck

DI Dr. Heinz Duschaneck hat sich während des Studiums an der TU Wien der Arbeit in Medien, und im speziellen den "neuen" Medien zugewendet. Er entwickelte als Mitarbeiter von Ö3-Marketing die ersten Versionen des Web-Auftritts des Radiosenders Ö3 und war an den Vorbereitungen des Online-Auftritts ORF-ON beteiligt. 1998 wechselte Heinz Duschaneck zum Internet Service Provider VIANET, wo er die Gruppe "New Media" leitete. Ab 1999 arbeitete Heinz Duschaneck beim Internet Service Provider magnet/Nextra erst als Entwickler von Web-Applikationen, und leitete schließlich bis 2003 die Abteilung "Engineering" mit den Teams Network, System und Applications. 2003 gründete er seine eigene Online-Marketing Agentur E-Werkstatt.

Seit 2003 arbeitet DI Dr. Heinz Duschaneck auch als Trainer im Rahmen des Unternehmensgründungsprogramms (UGP) des Arbeitsmarktservice (AMS) Wien. Er ist seit 2008 Vortragender im Rahmen des Professional MBA in Marketing & Sales der WU Executive Academy in Wien, wo er mit dem Teaching Award for Excellency der Professional MBA Marketing & Sales Class 2007-2009 als bester Vortragender seitens der Studenten ausgezeichnet wurde. DI Dr. Heinz Duschaneck ist qualifizierter Google Advertising Professional.

News-ID: 366423 • Views: 195 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/366423/Umsatzsteigerung-mit-Suchmaschinenmarketing-Praxis-Coaching-Google-AdWords.html>