

## Geschichte des Adwords Marketings

14.05.2012, 09:12 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Engelwerbung*

---

Jeder, der sich mit Adwords Marketing beschäftigt, tut gut daran, einen Blick auf die Geschichte des erfolgreichsten Marketinginstruments der letzten 2 Jahrzehnte zu werfen. Und jeder, der Adwords Marketing einsetzt, sollte wissen, auf welchen 8 „Google Grundsätzen“ das gesamte Adwords Marketing ruht.

\* Adwords Marketing ist Googles Haupteinnahmequelle. Insgesamt beliefen sich Googles Werbeeinnahmen im Jahr 2001 auf fast 38 Milliarden Dollar (= etwa 29 Milliarden Euro).

\* AdWords Marketing bietet a) klickbezogene Werbung (PPC, Abrechnung pro Klick auf eine Werbeanzeige) Werbung und b) einblendungsbezogene Werbung (CPM, Abrechnung pro 1.000 Anzeigeneinblendungen).

\* Nutzer können beim Adwords Marketing zwischen lokaler, regionaler, länderbezogener und internationaler Anzeigenreichweite wählen.

Die ursprüngliche Idee für das heutige Adwords Marketing wurde vom US-amerikanischen Unternehmer Bill Gross und seiner Firma „Idealab“ als Weiterentwicklung des Geschäftsmodells der US-amerikanischen „Gelben Seiten“ erfunden.

Google scheiterte zunächst mit dem Versuch, die Idee von Gross zu kaufen. Doch durch geschickte Adaption und Weiterentwicklung konnte Google im Oktober 2000 den Vorläufer des heutigen Adwords Marketings präsentieren.

Damals zahlten Adwords-Kunden einen fixen monatlichen Betrag, und Google verwaltete und betreute dann die Kampagnen dieser Kunden. Rechtliche Auseinandersetzungen mit Bill Gross führten in der Folgezeit dazu, dass Google das ursprüngliche Adwords Marketing mehr und mehr in Richtung der heutigen, von den Nutzern selbst verwalteten Adwords Kampagnen modifizierte.

Das Ergebnis ist das heutige Adwords Marketing

Wer heute für seine Produkte werben will, hat mit dem Werbeinstrument „Adwords Marketing“ ein effektiveres Mittel als Zeitungsanzeigen oder Litfasssäulen.

Der Nutzen von AdWords Marketing ist eindeutig, dass nur dann Werbekosten anfallen, wenn Interessenten auf die Anzeigen klicken und anschließend auf der Webseite landen. Das gibt es sonst bei keinem anderen Werbesystem.

8 Google-Grundsätze, die auch für Adwords-Marketing gelten

1. Der Nutzer steht an erster Stelle, alles Weitere folgt von selbst.

Seit der Gründung des Unternehmens konzentriert sich Google darauf, dem Nutzer alles bequem und einfach zu machen. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Den Nutzern alles bequem und einfach machen.

2. Es hilft, eine Sache gut zu machen.

Google konzentriert sich darauf, Probleme im Zusammenhang mit Suchanfragen zu lösen. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Konzentration auf eigene Pluspunkte, auftretende Probleme lösen.

3. Schnell schlägt langsam.

Google gelingt es, eigene Geschwindigkeitsrekorde zu brechen, da Google daran arbeitet, jedes überflüssige Bit und Byte von seinen Seiten zu entfernen. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz

befolgen: Konzentration auf den Kern, und alles, was für die Besucher irrelevant ist, eliminieren

**4. Demokratie im Internet funktioniert.**

Das Konzept von Google funktioniert, da es auf Millionen von einzelnen Nutzern basiert, die auf ihren Websites Links setzen und so bestimmen, welche anderen Websites wertvolle Inhalte bieten. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Herausfinden, woher die Nutzer kommen und was sie wollen.

**5. Man sitzt nicht notwendigerweise am Schreibtisch, wenn man eine Antwort benötigt.**

Google nutzt hochentwickelte Technologien und Mobilösungen, mithilfe denen Menschen nützliche Funktionen auf ihrem Handy nutzen können. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Angebote den Nutzern auch via Handy zugänglich machen.

**6. Geld verdienen, ohne jemandem damit zu schaden.**

Google ist ein Wirtschaftsunternehmen. Die Firma erzielt Umsätze, indem sie anderen Unternehmen Suchtechnologien anbietet und Anzeigen verkauft, die auf der Website von Google und anderen Websites im Internet geschaltet werden. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Geld verdienen, aber niemandem schaden.

**7. Seriös sein, ohne einen Anzug zu tragen.**

Google wurde mit dem Grundsatz gegründet, dass Arbeit eine Herausforderung sein soll, die Spaß macht. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Dafür sorgen, dass sich die Besucher auf der Webseite wohl fühlen.

**8. Gut ist nicht gut genug.**

Google sieht seine Spitzenstellung als Ausgangspunkt und nicht als Endpunkt. Adwords-Werbetreibende sollten beim Adwords-Marketing diesen Google-Grundsatz befolgen: Nicht auf Erfolgen ausruhen, sondern diese als Ansporn für weitere Projekte betrachten.

Bei Fragen berät die Adwords Agentur Engelwerbung, [www.engelwerbung.de](http://www.engelwerbung.de)

## **Portrait**

Die Internetagentur Engelwerbung wurde 2006 gegründet und hat sich auf die Optimierung von Adwords Kampagnen spezialisiert

---

News-ID: 632223 • Views: 1046 (Stand: 02.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/632223/Geschichte-des-Adwords-Marketings.html>