

Reichweite eines Unternehmens steigern

03.12.2013, 11:53 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *KOKON - Marketing mit Konzept!*

Presseagentur: *KOKON - Marketing mit Konzept!*



Die Zweitansprache von Usern kann besonders bei noch unentschlossenen Kunden erfolgreich sein.

Viele Unternehmen nutzen Google AdWords, da der Erfolg nachvollzieh- und messbar ist. Ein großer Vorteil von Google AdWords liegt dabei an der Personalisierung, da Kunden gezielt mit Themen beworben werden, für die sie Interesse hegen. Mittlerweile gibt es Entwicklungen, die Online-Werbung noch individueller und damit erfolgreicher gestalten.

Über 70 Prozent der deutschen Unternehmer nutzen Google AdWords. Dies ergab eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln zum „Faktor Google“ – und das war bereits Ende 2011. Google AdWords liegt bei den beliebtesten Google-Tools damit auf Platz zwei direkt hinter der Google-Suche. Denn laut der Studie konnten Unternehmen durch den Einsatz dieses Google-Marketingtools ihre Kundenkontakte sowie den Umsatz um ein Viertel steigern. Auch in 2014 steht diese Art von Online-Werbung bei Unternehmen mit Sicherheit hoch im Kurs. Vor allem im Vergleich zur Print-Werbung. Während dort eine Anzeige in einem Magazin nur einmal erscheint, kann ein Unternehmen mit Google-AdWords für ein vergleichbares Budget beispielsweise einen Monat online und zu jederzeit leicht zu finden sein.

Effizientere Werbung

Der Erfolg von Google AdWords liegt dabei auch an der großen Individualisierbarkeit. Eine Anzeige erscheint nämlich nur dann in der Google-Suche, wenn ein Internet-User dort nach dem Thema der Anzeige sucht. Dafür gibt ein Unternehmen im Vorfeld bestimmte Keywords an. Hat ein Unternehmen beispielsweise den Begriff ‚High-Speed Kamera‘ als Keyword angegeben und sucht dann ein User nach diesem Begriff, erscheint die Anzeige rechts neben den relevanten Suchergebnissen. „Der Störfaktor von Werbung wird damit minimiert, denn es erscheinen nur Anzeigen, die thematisch zur Suche passen und damit höchst wahrscheinlich gefragt sind“, so Marion Oberparleiter, Inhaberin der Agentur KOKON – Marketing mit Konzept.

Eigene Anzeigen auf anderen Websites

Das Google-Display-Netzwerk ebnet darüber hinaus noch weitere Wege, um mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten. Das Google-Display-Netzwerk umfasst eine Vielzahl von Websites und Blogs, die Google Werbeflächen zur

Verfügung stellen. „So kann eine Anzeige zum Thema High-Speed Kamera mit Google-AdWords erstellt werden, die auf einer Website angezeigt wird, die zum Beispiel häufig von Leuten aus der industriellen Bildverarbeitung besucht wird – um beim oben genannten Kamera-Beispiel zu bleiben“, erklärt Marion Oberparleiter.

Noch individuellere Werbung

Anzeigen im Display-Netzwerk können dabei über Google Remarketing organisiert werden. Beim Remarketing werden User beim Besuch einer bestimmten Website getaggt, das heißt digital markiert. Ein User, der beispielsweise beim Besuch eines Kamera-Shops getaggt wurde, wird dann auf einer anderen zum Display-Netzwerk gehörenden Seite erkannt. Dort kann er somit bis zu 30 Tagen danach zielgerichtet mit Werbung zum Thema Foto und Film beworben werden. Dabei ist es wichtig, den Usern neue Anreize zu geben – zum Beispiel mit ähnlichen Produkten, zusätzlichen Informationen oder Rabatt-Aktionen. „Dies ist vor allem bei Kunden erfolgreich, die sich noch nicht sicher für ein Produkt entschieden haben, aber immer noch mit dem Gedanken daran spielen“, so Marion Oberparleiter.

Portrait

Die Marketingagentur in Ettlingen unterstützt Unternehmen dabei, ihre Ziele mit kompetentem Marketing und messbaren Resultaten zu erreichen. Durch den passenden Einsatz geeigneter Marketinginstrumente sorgt KOKON für die konsequente Kommunikation der Unternehmensbotschaften über geeignete Medien. Regelmäßige Seminare und Vorträge vermitteln zudem spezielles Fachwissen, das den Unternehmen Unterstützung in der Stärkung ihrer Marketing-Bemühungen bietet. Ziel der Arbeit von KOKON ist es, die Wirtschaftlichkeit und Effektivität im Marketing zu erhöhen.

News-ID: 764785 • Views: 771 (Stand: 06.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/764785/Reichweite-eines-Unternehmens-steigern.html>