

7 Google Ads Möglichkeiten & Vorteile

 4ads.de/google-ads-moeglichkeiten

Stichworte: Google Ads Rentabilität; Google Ads B2B; Google Ads HowTo

Erfolgreiche Anbieter nutzen die 7 Google Ads Möglichkeiten und Vorteile

1.

Erste von sieben Google Ads Möglichkeiten: Gezielte Kundenansprache

Mit Google Ads können Sie Ihre Zielgruppe genau ansprechen. Gerade bei relativ kleinen Zielgruppen wie im B2B-Marketing spielt Google Targeting seine Vorteile voll aus. Sie zahlen nur für potenzielle Kunden, die tatsächlich Interesse an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung haben. Alle anderen Internetnutzer bekommen Ihre Anzeige erst gar nicht zu sehen. Dies ist der Hauptvorteil von Google Ads, und gleichzeitig aber auch eine Gefahr: Dann nämlich, wenn man die Kampagnen nämlich so aufsetzt, dass die falschen Internetnutzer angesprochen werden. Dann entstehen unnötige Kosten, denen kein Umsatz gegenübersteht.

2.

Zweite von sieben Google Ads Möglichkeiten: Sichtbarkeit

Mit Google Ads suchen Sie nicht nach Kunden, sondern Ihre Kunden suchen Sie. Stellen Sie sich vor, ein Internetnutzer sucht auf Google nach „spanischer Wein“ oder „italienisches Olivenöl“. Sie haben das passende Angebot in Ihrem Sortiment, und Sie sind mit einer Anzeige präsent. Ganz oben, auf den ersten 3 Anzeigenplätzen, die Ihnen die meisten Interessenten bringen. Der Vorteil für Sie:

3.

Dritte von sieben Google Ads Möglichkeiten: Kostenkontrolle

Mit Google Ads haben Sie immer volle Kontrolle über Ihre Kosten. Sie legen fest, wie viel Sie täglich oder monatlich für Google-Werbung ausgeben möchten. Sie können Ihr Budget jederzeit ändern. Wenn Sie Ihr Tagesbudget festlegen, dann sorgt Google dafür, dass Sie im Durchschnitt täglich nur den festgelegten Betrag verbrauchen.

4.

Vierte von sieben Google Ads Möglichkeiten: Flexibilität

Gegenüber anderen Werbeformen zeichnet sich Google Ads durch hohe Flexibilität aus. Ändern Sie Ihre Ihre Vorgaben und Einstellungen kostenlos und unbegrenzt oft. Erhöhen oder verringern Sie Ihren maximalen Klickpreis oder Ihr Tagesbudget, ändern Sie Ihre geografischen und sprachlichen Zielausrichtungen ändern, schalten Sie neue Anzeigen und löschen Sie alte. Auch während Ihre Kampagnen laufen. Falls Sie zum Beispiel Ihre Produktpalette ändern, oder falls Sie in neue Regionen liefern: Sie können **jederzeit** diesbezügliche Änderungen an Ihren Google Ads Kampagnen vornehmen.

5.

Fünfte von sieben

Google Ads Möglichkeiten: Relevanz

Auch mit geringen finanziellen Mitteln ist es möglich, mit Hilfe von Google Ads finanzstarke Konkurrenten auszustechen. Über den Qualitätsfaktor sorgt Google dafür, dass gute und relevante Kampagnen belohnt werden – mit geringeren Klickpreisen und/oder besseren Positionen. Dieser Ansatz ermöglicht es kleinen Unternehmen, im Kampf mit den Branchenführern zu bestehen. Gerade in Nischen können auch kleine Budgets Erfolge erzielen.

6.

Sechste von sieben

Google Ads Möglichkeiten: Optimierung

In Ihrem Google Ads Konto sehen Sie alle wichtigen Daten zu Ihren Google Ads Kampagnen. Mit diesen detaillierten Auswertungen nach Zeit, Kosten und Relevanz können Sie die Entwicklungen und Erfolge Ihrer Kampagnen, Anzeigengruppen, Keywords und Anzeigen jederzeit überprüfen und optimieren - und so die Vorteile von Google Ads noch weiter ausreizen. Identifizieren Sie Keywords und Anzeigen, die unnötig Geld kosten, und solche, die für kleine Beträge hohen Profit bringen. Die Auswertungs- und Optimierungsmöglichkeiten bei Google Ads sind riesig. Wenn Sie die entscheidenden Faktoren ins richtige Verhältnis setzen, geht Ihre Google Ads - Werbung auf die Überholspur.

7.

Siebte von sieben

Google Ads Möglichkeiten: Branding

Schon 2008 gab es eine Untersuchung von TNS Infratest, die den positiven Effekt von Google Ads auf die Markenbildung belegt.

Die wichtigsten Ergebnisse dieser Studie:

- Mit Google Ads steigt die Markenbekanntheit um 21%.
- Dabei haben alle Anzeigenpositionen eine positive Auswirkung auf die Markenbekanntheit – je höher die Anzeige steht, umso größer ist dieser Effekt.

- Ebenso sorgen mehr Kontakte mit Google Ads für einen größeren Bekanntheitsgrad.
Das Beste daran: Den Branding-Effekt gibt es quasi gratis, da erst durch einen Klick auf Ihre Anzeige Kosten entstehen. Gelesen, also wahrgenommen wird ihre Anzeige trotzdem, auch wenn der Interessent nicht auf Ihre Anzeige klickt.
Einschränkung: Positive Wirkungen gibt es nur in der Kernzielgruppe. Denn nur, wenn jemand tatsächlich nach Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung sucht, wird Ihre Anzeige geschaltet und damit ein möglicher Branding-Effekt ausgelöst.
-

Für Selbermacher

Diese vier Voraussetzungen bilden das Fundament jeder erfolgreichen Google Kampagne:

Google Ads für Einsteiger

Mehr über die Möglichkeiten und Vorteile von Google Ads erfahren Sie bei [Google](#).

Unverbindliche

Angebots-Anfrage

Wenn Sie eine Google-Werbekampagne starten oder eine bestehende Kampagne optimieren möchten, stehen wir Ihnen mit Rat & Tat zur Seite.