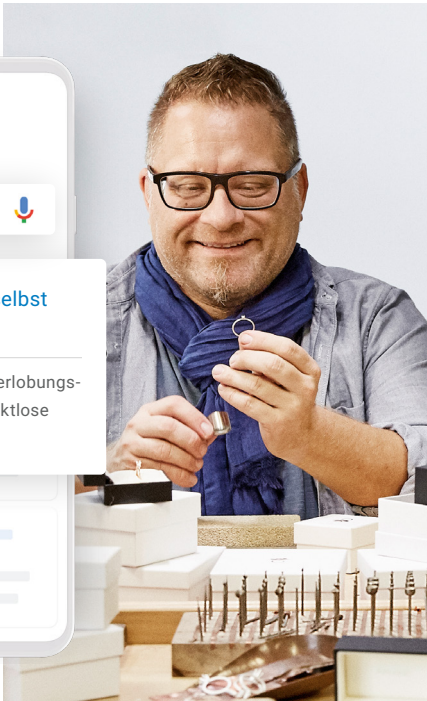


Mit Onlinewerbung Kunden gewinnen

Google Ads

Wie Sie mit Google Ads und
kostenlosen Tools die
aktuellen Herausforderungen
bewältigen können



The background image shows a man with glasses and a blue scarf working on a ring in a jewelry shop. In the foreground, there is a white rounded rectangle representing a Google Ads advertisement. The ad features the Google logo at the top, followed by the text 'Ring online gestalten' and a microphone icon. Below this is a headline 'Entwerfen Sie Schmuck selbst' in blue, a green 'Anzeige' (Advertisement) label, and the URL 'www.amoonic.de'. The main body of the ad contains the text: 'Designen Sie echtschmuck, Verlobungsringe und Ketten selbst. Kontaktlose Lieferung möglich!'. At the bottom of the ad, there are three horizontal bars of different colors (blue, green, grey) representing a progress or status indicator.

Google

Ring online gestalten

Entwerfen Sie Schmuck selbst

Anzeige www.amoonic.de

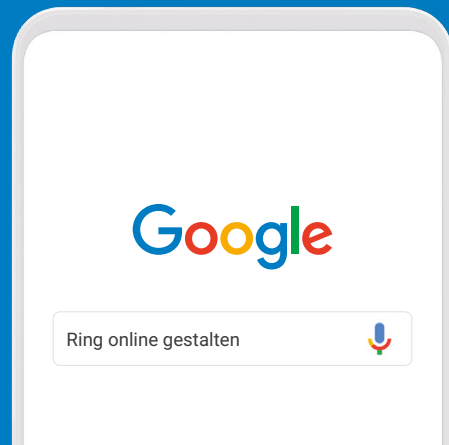
Designen Sie echtschmuck, Verlobungsringe und Ketten selbst. Kontaktlose Lieferung möglich!

63%

der Internetnutzer in Deutschland verwenden Google, um sich Produkte anzusehen, die sie später im Ladengeschäft oder online kaufen möchten.*

Dabei stellt die gegenwärtige Situation Unternehmen vor große Herausforderungen. Wir haben uns einige Gedanken gemacht, wie Sie Google Ads generell und in dieser besonderen Zeit nutzen können, um Ihre Produkte und Dienstleistungen online zu bewerben.

*Google/Ipsos, Global Retail Study, März 2019.



Wir haben die richtigen Lösungen für Ihr Unternehmen

Gerade heute suchen immer mehr Kunden online nach Produkten und Dienstleistungen. Eine attraktive Onlinepräsenz für Onlineshops und stationäre Geschäfte ist deshalb besonders wichtig, um von Kunden gefunden zu werden.

Lernen Sie die vielfältigen Google-Produkte kennen, die Ihnen dabei helfen, einfach und schnell Kunden zu gewinnen.

Google Ads

- Was sind die Vorteile?
- Wie funktioniert es?
- Wie sehen Anzeigen aktuell aus?
- Welche Kampagnentypen gibt es?

Weitere kostenlose Tools von Google



Google Zukunftswerkstatt



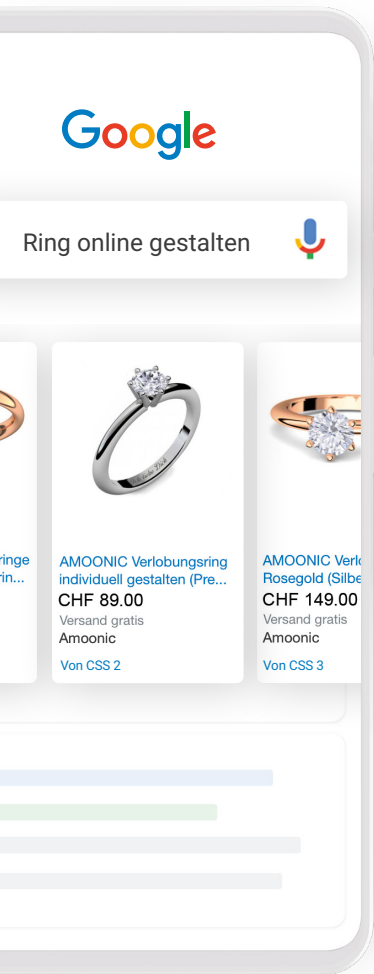
Grow My Store



Google My Business



Google Trends



94%
der Deutschen
nutzen Google für
die Internetsuche.*

Welche Vorteile bietet Google Ads für Ihr Unternehmen?

Mit Werbeanzeigen von Google Ads können Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen schnell und einfach online bewerben. So erreichen Sie Ihre Zielgruppe genau dann, wenn sie sich für Ihr Angebot interessiert. Dabei zahlen Sie nur für Ergebnisse, z. B. für Klicks, mit denen Nutzer auf Ihre Website gelangen, oder für Anrufe bei Ihrem Unternehmen.



Sie erreichen die richtigen Kunden: Google Ads ermöglicht Ihnen eine zielgenaue Ansprache. Das bedeutet, Sie erreichen mit Ihren Anzeigen genau die potenziellen Kunden, die in der Google-Suche oder auf Google Maps nach Unternehmen wie Ihrem suchen.



Sie bestimmen Ihr Budget: Bei Google Ads wird das von Ihnen festgelegte Monatsbudget nicht überschritten. Sie können es jederzeit anpassen oder Ihre Kampagnen pausieren. Und Sie bezahlen nur, wenn potenzielle Kunden tatsächlich auf Ihre Anzeige klicken.



Sie legen Ihr Marketingziel fest: Sie bestimmen selbst, was Sie erreichen möchten: mehr Ladenbesuche, mehr Telefonanrufe oder mehr Websitebesuche.

Hier klicken und in wenigen Schritten ganz einfach mit Onlinewerbung starten

*StatCounter, Marktanteil der Suchmaschinen in Deutschland (Desktop und Mobile), November 2019.

Das Modegeschäft »LANIUS«
konnte in der Vergangenheit rund

25%

seines Onlineumsatzes über
Google Ads erzielen.

Lange bevor Nachhaltigkeit Trend wurde, begann die Designerin Claudia Lanius, fair und ökologisch produzierte Mode zu kreieren. Heute hilft ihr Onlinemarketing, die Kernzielgruppe zu erreichen und die Markenbekanntheit zu stärken.

”

Wer im Internet nach »LANIUS« sucht, soll zuerst auf unsere eigene Website stoßen. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen wir vor allem auf Google Ads.

“

Claudia Lanius, Inhaberin »LANIUS«



In wenigen Minuten zu Ihrer ersten Onlinekampagne

Zeigen Sie potenziellen Kunden, was das Besondere an Ihrem Unternehmen ist. Mit Google Ads erreichen Sie interessierte Nutzer genau dann, wenn sie nach Ihren Produkten oder Dienstleistungen suchen.

1

Was ist Ihr Marketingziel?

Sie wünschen sich mehr Anrufe, mehr Websitezugriffe oder mehr Ladenbesuche? Mit Google Ads stimmen Sie Ihre Werbung auf das von Ihnen gesetzte Ziel ab.

- ☒ Anrufe bei meinem Unternehmen
- ☐ Ladenbesuche
- ☐ Aktion auf meiner Website

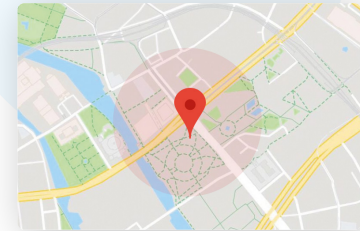
2

Wen wollen Sie erreichen?

Mit Google Ads entscheiden Sie, in welchen Gebieten oder in welchem Umkreis Ihre Anzeige geschaltet wird. Das heißt, Sie erreichen mit Ihrer Onlinewerbung die richtigen Nutzer genau zum richtigen Zeitpunkt.

Anzeigenreichweite

Lokal Global



3

Was macht Ihr Unternehmen einzigartig?

Beschreiben Sie Ihr Unternehmen, Ihr Sortiment oder ein konkretes Angebot in drei kurzen Sätzen.

4

Welches Budget möchten Sie festlegen?

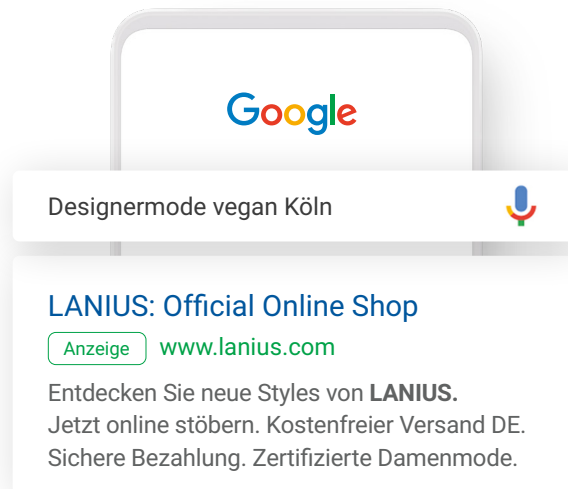
Wählen Sie ein Budget, das für Ihr Unternehmen am besten funktioniert. Sie zahlen nie mehr im Monat als den festgelegten Höchstbetrag, und Sie bezahlen nur, wenn potenzielle Kunden auf Ihre Anzeige klicken.

Anzeigen sensibel bewerten

Die gegenwärtige Situation stellt Unternehmen vor beispiellose Herausforderungen. Dazu gibt es einige Gedanken, die Ihnen zur Orientierung dienen sollen, während Sie Ihre Anzeigen möglicherweise bewerten und an die Dynamik des Marktgeschehens anpassen.

Achten Sie auf den Kontext und den richtigen Ton

Ihre Zielgruppe könnte in dieser Zeit sensibel auf bestimmte Wörter reagieren. Die doppelte Bedeutung von Wörtern wie „Schutz“, „Check-up“, „Prävention“ oder „Virus“ kann in Anzeigen problematisch sein. Bei internationalen Kampagnen sollten lokal im Zusammenhang mit der aktuellen Situation verwendete Begriffe und regionale Geschehnisse berücksichtigt werden.



Überlegen Sie, ob Ihre Werbebotschaft hilfreich ist

Bearbeiten Sie Ihre Anzeigen gegebenenfalls, damit Kunden wissen, ob Sie Dienstleistungen wie Lieferung nach Hause oder Abholung im Geschäft anbieten. Kontrollieren Sie die Versandeinstellungen und die voraussichtliche Lieferzeit, damit die Angaben den aktuellen Kapazitäten entsprechen.

Überprüfen Sie Ihr Marketingmaterial gründlich

Bilder und Videos, die Zusammenkünfte oder andere menschliche Interaktionen zeigen, könnten in der derzeitigen Situation unangebracht sein. Der Ton Ihrer Anzeigentitel, Beschreibungen und Zielseiten sollte angemessen sein.

Informieren Sie über Änderungen, die Ihr Unternehmen betreffen

Wenn sich Ihre Geschäftszeiten ändern, sollten Sie Ihr Unternehmensprofil bei **Google My Business** und natürlich auch Ihre Anzeigen auf den neuesten Stand bringen. So wissen Nutzer und Kunden immer, wann Sie erreichbar sind.

Hier klicken und mehr erfahren

Weitere Möglichkeiten für Ihre Kampagnen

Sie können bei Google Ads zwischen verschiedenen Kampagnentypen wählen, um Produkte oder Dienstleistungen – je nach Marketingziel und Angebotsgegenstand – bestmöglich anzubieten.

Suchnetzwerk-Kampagnen

Eine Anzeige im richtigen Moment

63 % der Internetnutzer in Deutschland verwenden Google, um sich Produkte anzusehen, die sie später im Ladengeschäft oder online kaufen möchten.* Nutzen Sie die Chance, mit Suchnetzwerk-Anzeigen potenzielle Kunden auf Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen. In kürzester Zeit und mit wenigen Worten können Sie eine Textanzeige verfassen und damit Ihr Angebot bewerben.

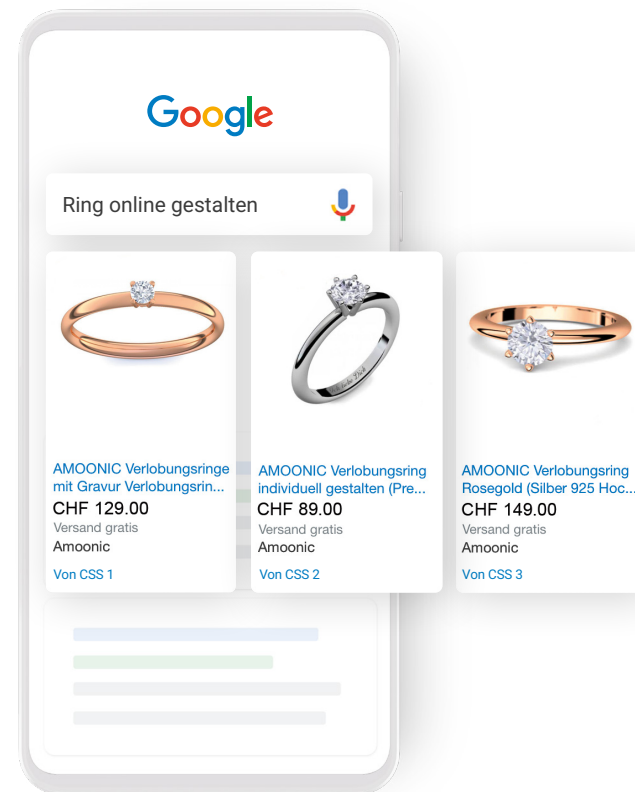
Wie Sie schnell und einfach eine Suchnetzwerk-Anzeige erstellen, erfahren Sie im Kapitel „Google Ads: Wie funktioniert es?“.

*Google/Ipsos, Global Retail Study, März 2019.

Shopping-Kampagnen

Präsentieren Sie Produkte von ihrer besten Seite

Sie wollen Ihre Produkte online bewerben? Mit Shopping-Anzeigen tun Sie das anhand eines Fotos zusammen mit einem Titel, dem Preis, dem Namen Ihrer Website und weiteren Informationen. So machen Sie interessierte Kunden jederzeit und überall auf sich aufmerksam.*



*In Europa können Shopping-Kampagnen in jedem Preisvergleichsportal verwendet werden, mit dem Sie zusammenarbeiten. Die Anzeigen werden auf allgemeinen Suchergebnisseiten und auf anderen Plattformen ausgeliefert, die vom Preisvergleichsportal genutzt werden.

Die Goldschmiede »Amoonic« hat es mit Google Ads und Shopping-Anzeigen geschafft, ihren Umsatz Ende 2017 saisonal um

30%
zu steigern.

Von Anfang an beschäftigte sich »Amoonic« mit Onlinemarketing und nutzte Shopping-Anzeigen, um den individualisierten Schmuck bekannt zu machen. Auch heute bewirbt das Unternehmen die besonderen Schmuckstücke mit Shopping-Anzeigen und kann so den unmittelbaren Onlineverkauf schnell und einfach ermöglichen.



Google Ads hilft uns auch in dieser herausfordernden Zeit dabei, das Geschäft am Laufen zu halten.



Andreas Schiffmann, Goldschmiedemeister »Amoonic«



AMOONIC Verlobungsring Weißgold 585
mit Zirkonia
89,00 €
Versand gratis
Amoonic
Von CSS 1

Displaynetzwerk-Kampagnen

Erreichen Sie Nutzer an mehr Orten

Werben Sie genau dann für Ihr Unternehmen, wenn Nutzer gerade auf ihren Lieblingsseiten wie z. B. Nachrichtenseiten und Blogs, aber auch Google-Seiten wie Google Finanzen, Gmail, Blogger und YouTube surfen oder Apps benutzen.

Über das Google Displaynetzwerk erreichen Sie auf Millionen Websites über 98 % der Internetnutzer in Deutschland.*

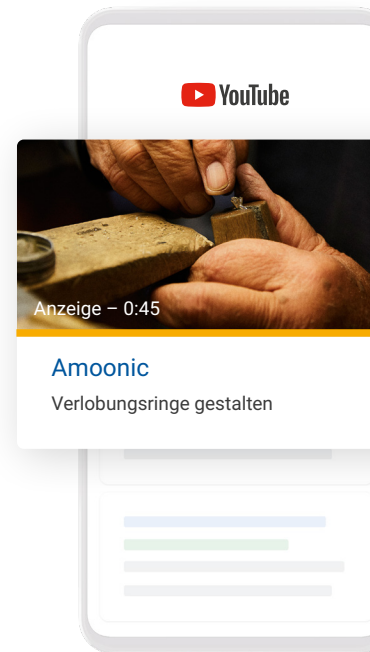
*Comscore, Die Top 20 der plattformübergreifenden Webumgebungen (Desktop und Mobile) in Deutschland, Oktober 2019.



Videokampagnen

Nutzen Sie das Potenzial von bewegten Bildern

Emotionale Bilder und berührende Musik – und schon ist Ihre Werbebotschaft mit Leben gefüllt. Mit Videoanzeigen auf YouTube steigern Sie nicht nur die Bekanntheit Ihrer Marke, sondern erreichen auch ganz neue Zielgruppen.



App-Kampagnen

Finden Sie das richtige Publikum für Ihre App

Sie wollen eine iOS- oder Android-App bewerben? Mit App-Kampagnen können Sie das ganz einfach u. a. in der Google-Suche oder auf YouTube erledigen. Mit Ihren optimierten App-Anzeigen erreichen Sie die Zielgruppe, die sich am meisten für Apps wie Ihre interessiert.



Unser Profi-Tipp

Nutzen Sie die Power des maschinellen Lernens von Google

Durch die Automatisierung Ihrer Kampagnen sind diese immer auf dem aktuellsten Stand, und Sie sparen die Zeit für Kampagneneinstellungen und -optimierungen. So schaffen Sie es, zur passenden Zeit mit der relevanten Botschaft präsent zu sein.

Kostenlose Google-Tools

Google bietet Ihnen eine Vielzahl an Angeboten, die Ihnen auch in dieser herausfordernden Zeit helfen können: Sie möchten z. B. an kostenlosen digitalen Trainings zum Onlinemarketing teilnehmen oder Ihre Website optimieren? Oder führen Sie einen Onlineshop und wollen gerade jetzt die Benutzerfreundlichkeit und das Einkaufserlebnis für Ihre Kunden verbessern?

Google Zukunftswerkstatt

Um ihr Wissen zu vertiefen, können Interessierte sich mit den kostenlosen Onlinekursen und Webinaren der Google Zukunftswerkstatt von zu Hause aus weiterbilden. Das Angebot umfasst eine umfangreiche Auswahl an kostenlosen Trainings wie z. B. das Webinar „1x1 des Onlinemarketings“ oder den Onlinekurs „Bedürfnisse und Onlineverhalten der Kunden verstehen“.

[Hier klicken](#) für kostenlose Trainings

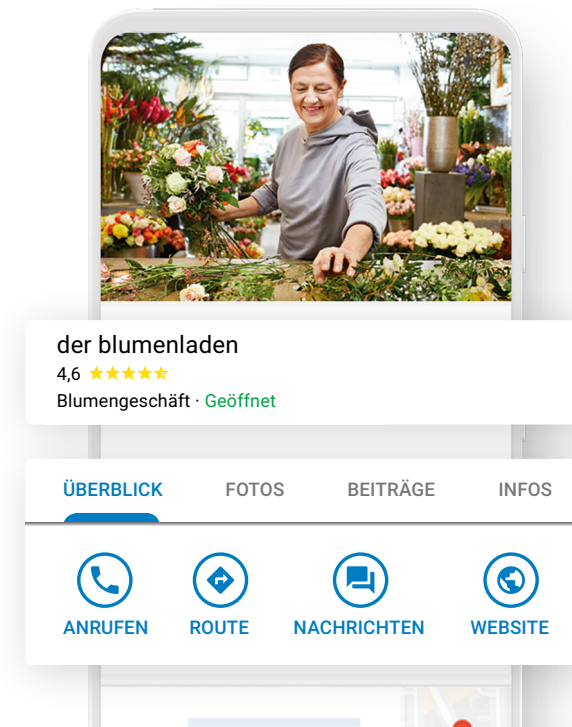


Google My Business

90% der Internetnutzer in Deutschland verwenden eine Suchmaschine, um nach spezifischen Geschäftsinformationen zu suchen, bevor sie einen Einkauf tätigen.* Mit einem Unternehmensprofil bei Google My Business präsentieren Sie Ihr Geschäft kostenlos in der Google-Suche und bei Google Maps. Informieren Sie Kunden direkt über Ihre aktuellen Kontaktmöglichkeiten, stellen Sie Produktfotos ein, oder machen Sie auf besondere Angebote wie z. B. kontaktlose Lieferung aufmerksam.

*Ipsos, Studie: Vorteile eines kompletten Google My Business Listings in Deutschland, Oktober 2017.

[Hier klicken](#), um Ihr Geschäft online zu präsentieren



87%

der Internetnutzer in Deutschland besuchen eher ein Geschäft, das Fotos in der Google-Suche und in Google Maps präsentiert.*

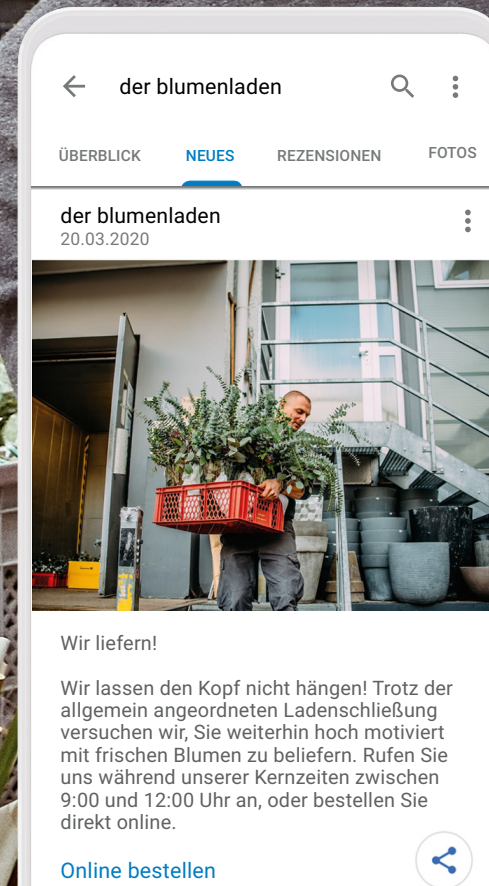
Eine beliebte Adresse für Blumen und Pflanzen ist »der blumenladen« in Stuttgart. Hier gibt es eine große Auswahl zum Stöbern und Entdecken. Ein gepflegtes Unternehmensprofil bei Google My Business hat im Jahr 2019 zu einer Steigerung der Websitebesuche und zum Wachstum des Blumengeschäfts beigetragen.

” Mit unserem Unternehmensprofil bei Google My Business können wir unsere Kunden tagesaktuell über Kontakt-, Kauf- und Liefermöglichkeiten informieren.

Ingo Jank, Inhaber »der blumenladen«

*Ipsos, Studie: Vorteile eines kompletten Google My Business Listings in Deutschland, Oktober 2017.

Google My Business



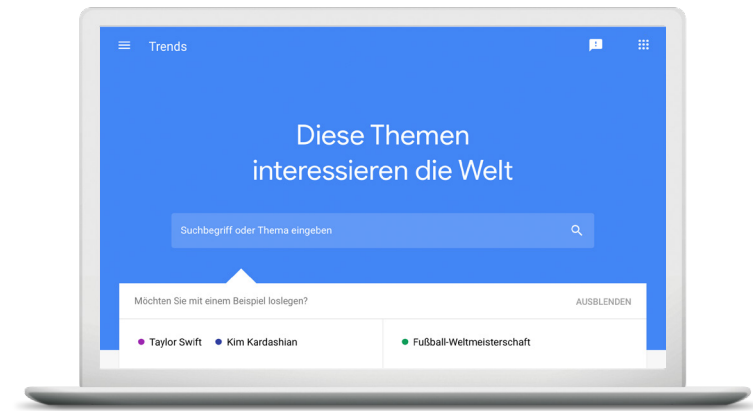
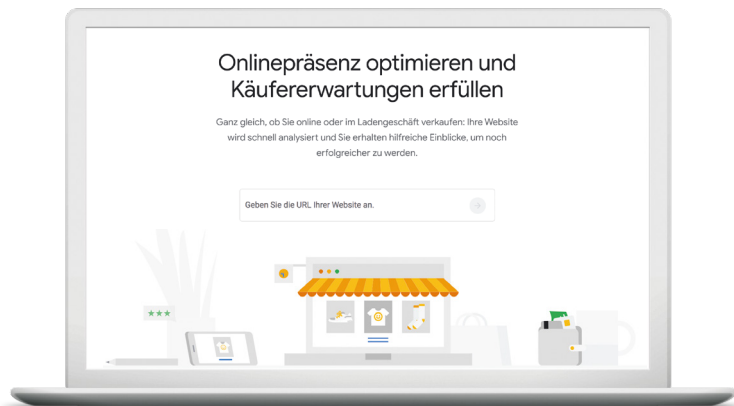
Grow My Store

Think with Google

Eine nutzerfreundliche Onlinepräsenz ist gerade jetzt für Händler extrem wichtig. Sind z. B. Kontaktinformationen, besondere Services und Angebote nicht aktuell oder die mobilen Ladezeiten zu lang, entscheiden sich viele Kunden innerhalb von Sekunden für andere Anbieter.

Mit dem kostenlosen Tool Grow My Store können Sie schnell und unkompliziert einen Leistungsbericht über Ihre Website erstellen lassen. Einfach die URL und ein paar Eckdaten eingeben, und Sie erhalten Tipps und Tricks zur Optimierung Ihrer Website.

Hier klicken, um einen kostenlosen Bericht zu erstellen



Google Trends

Wenn sich die Marktbedingungen rasch ändern, ist es nicht immer leicht vorherzusehen, wie sich die Bedürfnisse der Menschen entwickeln. Mit Google Trends finden Sie heraus, welche Themen gerade angesagt sind und welche nicht. Das Beste daran: Die Daten stehen nahezu in Echtzeit zur Verfügung. Wussten Sie z. B., dass die Suchanfragen in Deutschland für „auto kino“, „balkon deko“ oder „selber machen“ vor dem Hintergrund der aktuellen Lage im März/ April 2020 deutlich angestiegen sind?*

Hier klicken, um für Ihre Zielgruppe relevante Themen zu recherchieren

*Google Trends, Deutschland, März/April 2020.



Das Hundefachgeschäft »HeimatHund« hat es mit Grow My Store geschafft, die Bestellungen im Onlineshop von 2018 auf 2019 um

400%

zu steigern.

In der Anfangszeit hatte der Onlineshop von »HeimatHund« keinen Erfolg. Dann hat Gründerin Janine Obersdorf das kostenlose Google-Tool Grow My Store entdeckt. Hiermit analysierte sie ihre Internetseite und verbesserte z. B. ihre Produktbeschreibungen. Seit der Überarbeitung kann »HeimatHund« wesentlich mehr Bestellungen im Onlineshop verzeichnen.



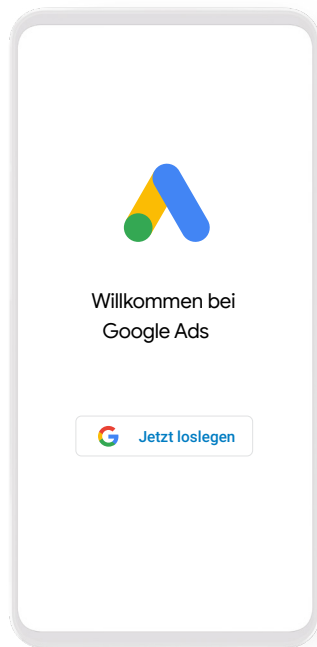
Grow My Store hat dabei geholfen, unsere Website im Generellen zu optimieren, also kundenfreundlicher zu machen, mehr Vertrauen zu schaffen.



Janine Obersdorf, Gründerin von »HeimatHund«

Google Ads-App herunterladen

Laden Sie die **mobile App** (für **iOS** oder **Android**) herunter, um jederzeit Zugriff auf Ihre Kampagnen zu haben.



Wir wünschen Ihnen mit Ihrer
Onlinewerbung viel Erfolg

Google Ads

Sie haben Fragen?

Bei Fragen finden Sie in der Google Ads-Hilfe weitere Informationen zu einem erfolgreichen Start mit Ihren Onlinekampagnen.

Hier finden Sie die wichtigsten Informationen zum Einstieg