

FALLSTUDIE

Mehr Umsatz im Shop: Onlinewerbung für Einzelhandel und Online Shops



HERAUSFORDERUNG:

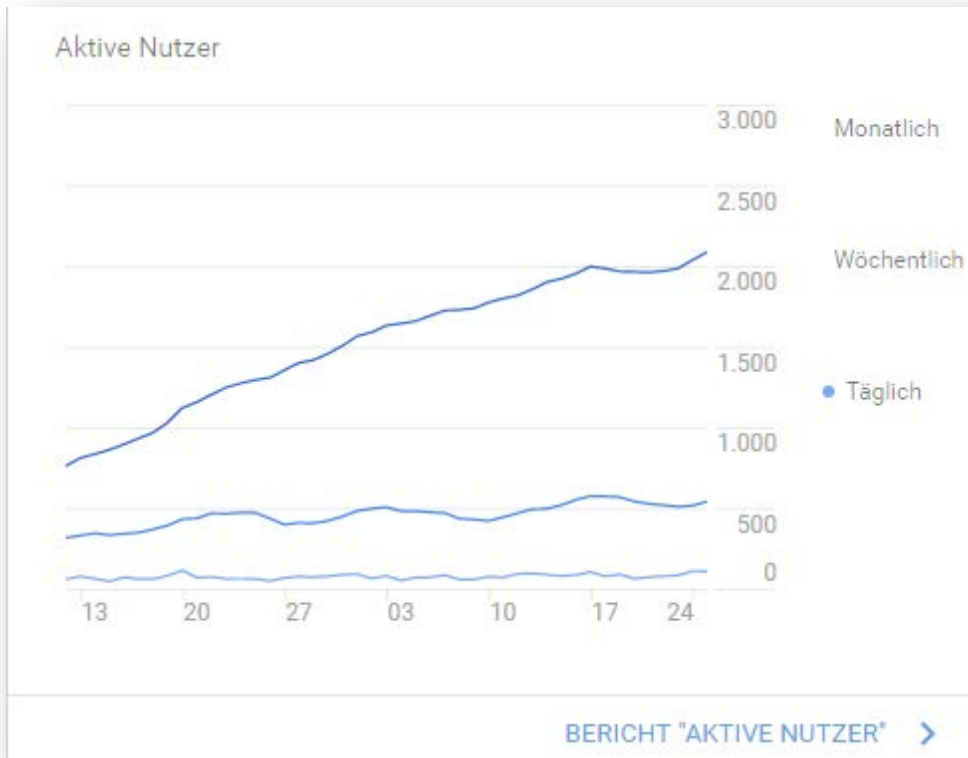
Im Projekt für einen **Online Shop im Bereich Baby & Kleinkind** aus Görlitz sollten konkrete Anfragen für **mehr Umsatz** erreicht werden. Es ging um die Vermarktung von Kinderwagen und Kombikinderwagen-Sets an werdende Eltern.

Demographische Zielgruppevorgaben gab es keine, da Eltern und Großeltern gleichermaßen das Produkt nachfragen. Die geographische Reichweite der **Werbekampagne** erstreckte sich über **das gesamte Bundesgebiet** mit leichtem Fokus auf den regionalen Zielmarkt.

Der Auftraggeber hatte bereits ein Google Adwords Konto, war aber noch nicht mit den Ergebnissen der Onlinewerbung zufrieden, da der Bereich Baby & Kleinkind von **vielen starken Wettbewerbern** besetzt ist.

VORGEHENSWEISE:

Um konkrete Anfragen für das Kernangebot nach den gestellten Vorgaben sicher mit Onlinewerbung zu erreichen, wurden **Online-Werbe-Kampagnen bei Google** aufgesetzt. Die Onlinewerbung mit Google Adwords leitete die Interessenten zum einen auf dafür eingerichtete Kategorie-Seiten (Verkaufsseiten/Landing Pages) für **allgemeinere Begriffe des Sortiments**, zum anderen direkt auf die entsprechenden Produktdetail-Seiten zum **konkreten Suchbegriff**.



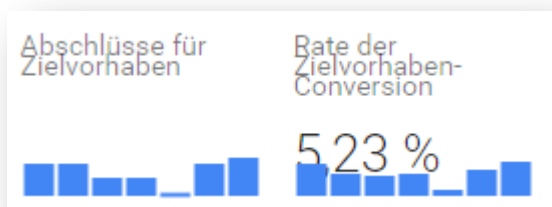
Auf den Verkaufsseiten des Sortiments und den Produktdetail-Seiten findet der Interessent alle für ihn wichtigen Informationen. So wird der Interessent seinem Kontext entsprechend **abgeholt und zur qualifizierten Anfrage geführt**.

Die Werbung wurde über die Suchmaschine Google ausgespielt, um einen konstanten Besucherstrom für den Online Shop zu erhalten. Die Auspielung der Werbeanzeigen als **Such-Anzeigen** geschah nach relevanten Suchworten. Interessenten, die im Themenumfeld „Kombikinderwagen“ gegoogelt haben, fanden zielgerichtet den Weg auf die Kategorie-Seiten des Online Shops. Eine zweite Kampagne per **Google Shopping** führte Interessenten auf die Produktseiten, die exakt nach Produktbezeichnungen gesucht haben..

ERGEBNIS:

Das Ziel der Kampagne war konkrete Anfragen aus der Zielgruppe für das Kernangebot zu erreichen. Diese Aufgabe wurde mit beträchtlichem Rendite-Faktor für den Auftraggeber erfüllt.

Bei der Werbekampagne wurden Streuverluste vermieden bzw. minimal gehalten. Das spart unnötige Ausgaben.



Die Ergebnisse zeigen, dass der **stetige Besucherstrom** in kurzer Zeit **deutlich gesteigert** und eine ansprechende Interessenten Rate (Conversion Rate) erzeugt wurde.

Weiter zeigt ein Google-Adwords-Werbekampagnen Detail-Beispiel, dass mit der **richtigen Kampagne und nur 2 gekauften Klicks** ein Umsatz von 553,94 € gewonnen wurde.

AdWords-Anzeigengruppe	Akquisition				Verhalten				Conversion E-Commerce		
	Klicks	Kosten	CPC	Nutzer	Sitzungen	Absprungrate	Sehen/Sitzung	E-Commerce-Conversion-Rate	Transaktionen	Umsatz	
	2 % des Gesamtverkehrs: 0,11 % (1.800)	0,55 \$ % des Gesamtverkehrs: 0,16 % (347,23 \$)	0,27 \$ Durchschn. für Datenansicht: 0,19 \$ (42,44 %)	1 % des Gesamtverkehrs: 0,05 % (2.020)	1 % des Gesamtverkehrs: 0,04 % (2.995)	0,00 % Durchschn. für Datenansicht: 68,02 % (100,00 %)	28,00 Durchschn. für Datenansicht: 2,07 (1.291,81 %)	100,00 % Durchschn. für Datenansicht: 0,27 (36.971,43 %)	1 % des Gesamtverkehrs: 14,29 % (7)	553,94 \$ % des Gesamtverkehrs: 16,13 % (3.434,56 \$)	
1. Webb-Anzeigen-Kampagne	2 (100,00 %)	0,55 \$ (100,00 %)	0,27 \$	1 (100,00 %)	1 (100,00 %)	0,00 %	28,00	100,00 %	1 (100,00 %)	553,94 \$ (100,00 %)	

Zudem wurden die Besucher der Verkaufsseite in einer **Remarketing Liste gespeichert**, um die Interessenten für das Angebot wieder über Google ansprechen zu können. Das ist mit einer herkömmlichen Printkampagne nicht machbar. Ein Grund mehr, Ihr Unternehmen für Onlinewerbung zu gewinnen.



Diese Fallstudie ist nur ein kleiner Einblick in die Vorzüge einer Zusammenarbeit mit de burna.com. Für die erfolgreiche Zusammenarbeit haben wir einen Prozess entwickelt, der garantiert auch Ihrem Unternehmen mehr Erfolg mit Onlinewerbung schafft. Mehr Einblick in unsere Vorgehensweise: [HIER KLICKEN](#)

ÜBER de burna.com:



WIR LOCKERN IHRE UMSATZBREMSEN!

„Als Google Partner Agentur für Online Werbung & Digitales Marketing helfen mein Team und ich Einzelunternehmern, KMU und Gründern erfolgreich online Kunden zu gewinnen.“

MARIUS REINLÄNDER (Dipl.-Kfm.)


Inhaber von de burna. com & Google Adwords Experte



DER DIREKTE DRAHT:

de burna.com
Agentur für Onlinewerbung & Digitales Marketing

Sandstr. 21
59387 Ascheberg

 [02593 / 579 03 81](tel:025935790381)

 contact@deburna.com

 <https://deburna.com>

