

Werbe-Tipp Oktober 2009

Von Guido Steimel
Werbetexter aus Hennef
www.textmenues.de

Zwei Wege, um mit Google AdWords zu werben

Im Internet lassen sich kostengünstig Kunden gewinnen. So z. B. mittels Anzeigen bei Google. Sie wählen Suchbegriffe aus, die zu Ihren Leistungen und Produkten passen. Bei Eingabe eines dieser Suchbegriffe bei Google, erscheint Ihre Anzeige auf den Ergebnisseiten. Um mit Google AdWords Besucher auf Ihre Website zu locken, haben Sie u. a. diese beiden Möglichkeiten...

a) Sie wählen sehr bekannte Suchbegriffe, die zu Ihren Angeboten passen – Suchbegriffe, die häufig in die Suchmaschinen eingegeben werden. Sie werden feststellen: Diese Suchbegriffe sind stark umkämpft. Sie müssen also in der Regel einen hohen CPC (cost per click = Preis pro Klick) bezahlen, wenn Sie auf der ersten Ergebnisseite stehen wollen.

Das sorgt für hohe Werbekosten, die Sie wieder reinholen müssen.

b) Sie wählen wenig genutzte Suchbegriffe, die aber ebenfalls zu Ihren Angeboten passen. Davon aber viele verschiedene. Diese Suchbegriffe werden naturgemäß selten bei Suchmaschinen eingetippt. Dafür gibt es weniger Anzeigen-Mitbewerber als bei den oft genutzten Suchbegriffen. Sie zahlen deutlich weniger, um auf die erste Ergebnisseite zu kommen.

Ich selbst bevorzuge die zweite Strategie. Ein Beispiel: Geben Sie bei Google das Suchwort „Werbeanschreiben“ ein – ein relativ selten genutzter Suchbegriff. Dann finden Sie meine AdWords-Anzeige wahrscheinlich auf Platz 1 bis 3. Dafür zahle ich überschaubare Werbekosten, gewinne aber immer wieder Internet-Besucher und Kunden.

Welche Strategie besser für Sie ist, sollten Sie im Zweifel durch mehrwöchige Tests herausfinden. Wichtig ist: Nach den Tests beide Strategien auswerten und dann konsequent die für Sie beste einsetzen.