

IT-WINGS

Suchmaschinenwerbung –
Potenziale identifizieren, Daten
analysieren und Performance
steigern. Am Beispiel von einem
B2B-Unternehmen in Frankreich.



DIE DIGITAL ANALYTICS AGENTUR

DAS PROJEKT

Der Kunde

Unser Kunde ist ein führendes B2B-Unternehmen im Industriesektor mit einem E-Commerce-Shop. Das Produktportfolio umfasst inzwischen über 70.000 Produkte. Das Unternehmen ist in mehreren Ländern weltweit vertreten und kooperiert mit IT-WINGS im Bereich datengetriebenen Online-Marketing und Digital Analytics. Die Partnerschaft besteht bereits seit 2016.

Das Projekt

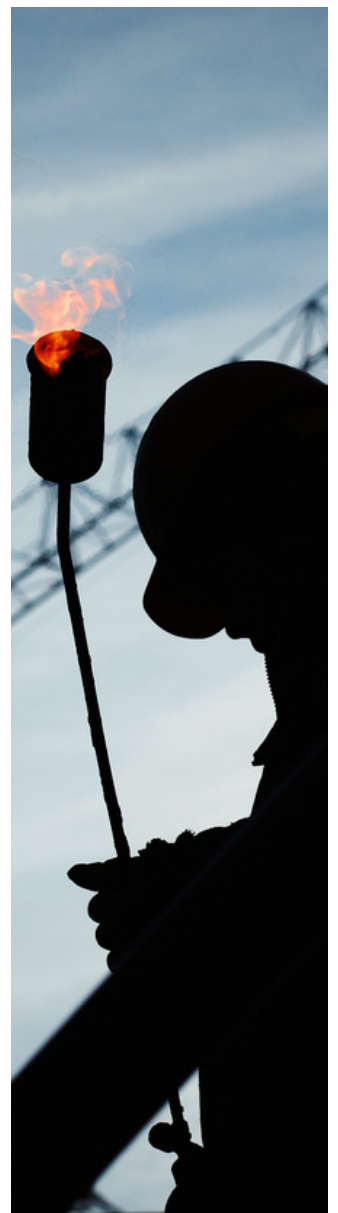
Das Projekt ist zeitlich unbegrenzt und hat zur Aufgabe unter anderem die Potenziale über Suchmaschinenwerbung auszuschöpfen und die Performance zu steigern. Dabei ist das übergeordnete Ziel das Budget zielgerichtet einzusetzen um, die Kosten zu senken bzw. konstant zu halten und **den Umsatz sowie die Neukundengewinnung zu steigern**.

Um das oben beschriebene Ziel zu erreichen, wurden verschiedenste Tools hinsichtlich der Nachfrage und des Wettbewerbs analysiert und Potenziale für neue Kampagnen identifiziert.

Zudem wurde sich intensiv mit dem Kunden ausgetauscht, um strategisch-sinnvolle Produkte zu definieren und die Kundenbedürfnisse dahinter zu verstehen.

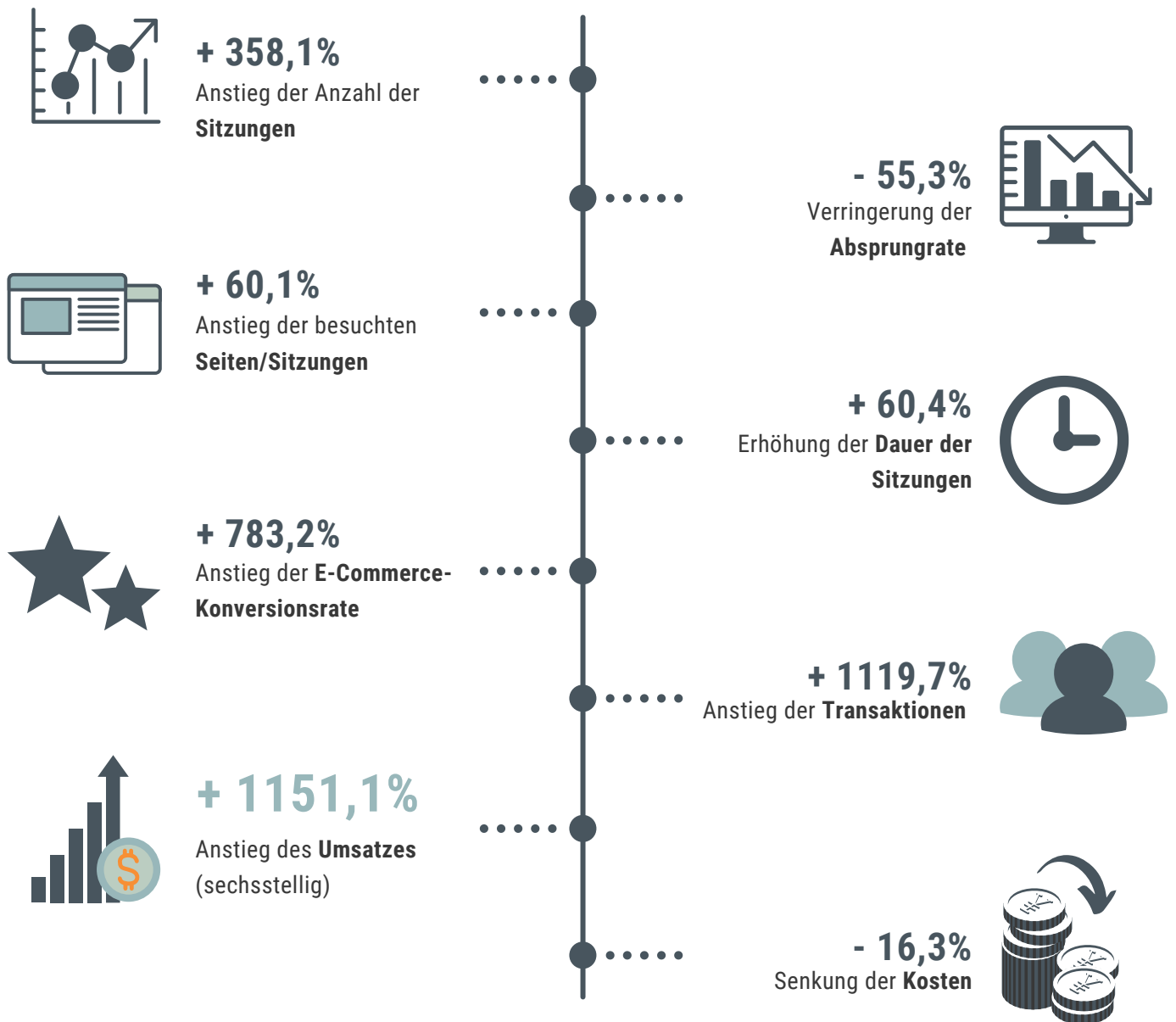
Aufbauend auf den Analysen und aller Informationen wurden neue Kampagnen erstellt und bestehende Kampagnen optimiert:

- Optimierung des Keyword-Sets
- Optimierung der Anzeigentitel, -beschreibungen und -erweiterungen
- Anpassung der Gebotsstrategien
- Erstellung von dynamischen und responsiven Google Ads-Kampagnen



DIE KENNZAHLEN

Die folgenden Ergebnisse konnten wir durch Maßnahmen erzielen, die wir für unseren Kunden über einen Zeitraum von sechs Monaten von Oktober 2021 bis März 2022 im Vergleich zum Vorjahr durchgeführt haben.



DIE METHODE

Die verwendeten Tools und Technologien

Um dieses Projekt durchzuführen und somit die Sichtbarkeit und den Umsatz des Kunden zu steigern, wurden folgende Tools und Technologien eingesetzt:

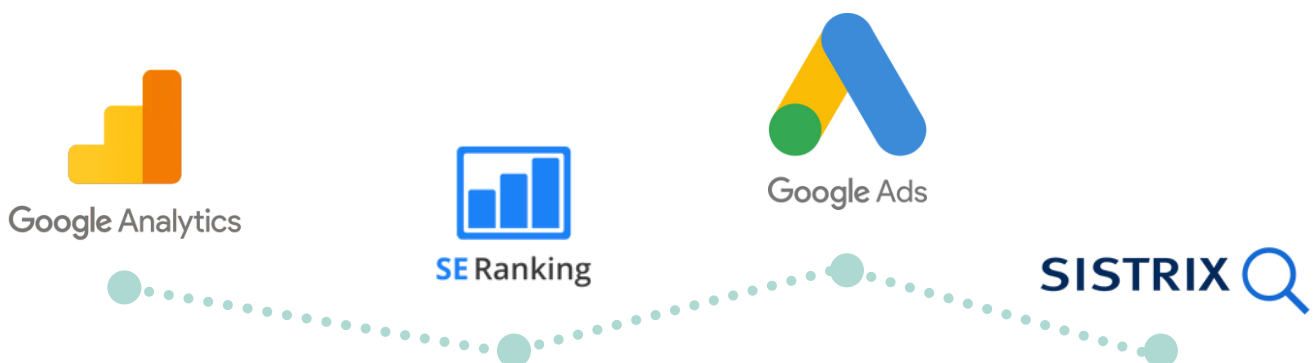
- Google Ads
- Google Analytics
- Sistrix, Microsoft Excel, SERanking
- PD-Analytics

Alle Anzeigen und Kampagnen wurden mit Google Ads erstellt, was es uns ermöglicht hat, die Anzeigen an die Zielgruppe des Kunden zu richten und diese zu verbessern. Außerdem können mit Google Ads KPIs in Echtzeit verfolgt werden.

Google Analytics ermöglicht es uns, Marketingkampagnen zu verfolgen und deren Ergebnisse und die der Unternehmenswebsite eingehender zu analysieren. Zudem bekommen wir Einblicke in das Nutzerverhalten und die Qualität unserer Websitebesucher.

Mithilfe von Sistrix, Microsoft Excel und SERanking können wir gezielt nach Keywords suchen, die für unseren Kunden relevant sind, um damit das Keyword-Set unserer Suchkampagnen auf Google Ads zu optimieren.

Das Tool PD-Analytics ist eine eigene, von uns programmierte Software, mit der wir die Daten aus der B2B-Plattform PARTcommunity analysieren können und durch eigne Algorithmen Prognosen erstellen können. Auf diese Weise haben wir noch eine weitere wertvolle Datenquelle, auf der wir die nächsten Schritte für unsere SEA-Kampagnen ableiten können.



WIR SIND IT-WINGS!



- Wir lieben die Webanalyse -

Armin Sanjari

CEO & Senior Digital Analyst

IT-WINGS UG

Rotebühlplatz 15

70178 Stuttgart

Tel: 0711/ 500 908 -17

E-Mail: armin.sanjari@it-wings.de

Internet: www.it-wings.de

Alleinstellungsmerkmal:

- Naturwissenschaftliche & innovative Datenanalyse
- Kundenspezifische Lösungen und Consulting
- Entwicklung einzigartiger Software-Lösungen
- Know-How-Transfer an Ihre Mitarbeiter
- Schnelle Reaktionszeit
- Transparente & proaktive Arbeitsweise
- Ganzheitliche Herangehensweise

Leistungen:

- Digital Analytics
- Online Marketing
- Dashboarding/Reporting
- Eigene Software-Lösungen
- Seminare

Kundenportfolio:

- B2B- & B2C-Unternehmen
- Start-Up
- Klein-Unternehmen
- Mittelstand
- Großkonzerne
- Agenturen