

Wie Acio.de qualifizierten Traffic zur Steigerung seiner Verkäufe generierte



„Man kann einfach und schnell eine Kampagne aufsetzen und jederzeit flexibel verändern. Und der Support ist hervorragend, falls mal Probleme auftauchen sollten, werden sie immer in kürzester Zeit gelöst!“

Jens Rusteberg
Acio-Geschäftsführer



ÜBER GOOGLE ADWORDS

Google AdWords ist das weltgrößte Suchmaschinen-Werbeprogramm, das von mehr als 100.000 werbungstreibenden Unternehmen genutzt wird, um kostengünstig und effizient Kunden zu erreichen. Google AdWords basiert auf Keywords und liefert ausschließlich relevante und zielgerichtete Werbung, die sich exakt an den Services und Produkten orientiert, nach denen der Internetnutzer sucht. Das Werbeprogramm basiert auf einem Cost-per-Click-Preismodell, sodass der Werbekunde nur dann zahlen muss, wenn seine Anzeigen angeklickt werden. Kunden können selbst bestimmen, wie viel Betreuung sie wünschen und wie viel Geld sie ausgeben möchten. Wer mit Google AdWords wirbt, profitiert von einer großen Reichweite, denn die Anzeigen werden auf allen Google-eigenen Websites und auf allen Partnersites gezeigt.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte <http://www.google.de/ads>

Acio.de ist die Internetplattform der Firma ACIO Financial Networks in Göttingen. Kernkompetenz des Unternehmens ist die Beratung und Vermittlung von Versicherungsdienstleistungen, insbesondere für Privatkunden, kleine und mittelständische Firmen. Acio wurde 2001 gegründet und beschäftigt derzeit sieben Mitarbeiter.

Herausforderung

Acio wollte mehr qualifizierten Traffic für sein Portal generieren, um höherwertige Versicherungsdienstleistungen vermitteln zu können – und setzte dazu auf Google AdWords. Dabei nahm Acio zunächst nur fachspezifische Begriffe in seine Keyword-Liste auf, um gezielt die beratungsintensiveren Services zu bewerben. Das Client Service Team von Google informierte den Versicherungsdienstleister regelmäßig über die Performance der Kampagne und gab Tipps zur weiteren Optimierung. Schon bald erweiterte Acio seine Keyword-Liste um allgemeinere Branchenbegriffe, was den Traffic auf der Site erheblich steigerte. Nach kurzer Zeit stellte sich heraus, dass sich Keyword-Advertising hervorragend zur zielgerichteten Kundenansprache eignet. Auch die Arbeit mit dem AdWords-System bereitete dem Kunden keinerlei Schwierigkeiten. „Alle Funktionalitäten sind sehr gut nachzuvollziehen“, freut sich Acio-Geschäftsführer Jens Rusteberg: „AdWords ist sehr einfach zu bedienen und klar durchdacht.“

Ergebnisse

Der Einsatz von Google AdWords hat sich gelohnt! Acio hat seinen Return-on-Investment weit übertroffen. Kein Wunder also, dass das Unternehmen seine Marketingaktivitäten nun fast komplett auf Keyword-Advertising und Google AdWords konzentriert. „Mit Google AdWords kann man tatsächlich gezielten Traffic generieren“, so Rusteberg. „Und ein weiterer Vorteil: Man kann einfach und schnell eine Kampagne aufsetzen und jederzeit flexibel verändern. Und der Support ist hervorragend, falls mal Probleme auftauchen sollten, werden sie immer in kürzester Zeit gelöst!“