

Suchmaschinen Marketing

Optimierung oder Werbung?

Suchmaschinen Optimierung (SEO)

+ Vorteile

- >> Reichweite
Nichts bringt mehr qualifizierte Besucher als eine gute Platzierung in den Suchergebnissen.
- >> Kosten
Grundsätzlich können Optimierungs-Massnahmen selbst vorgenommen werden und verursachen keine direkten Kosten.
- >> Nachhaltigkeit
Erfolge in der Optimierung haben länger Bestand und können von der Konkurrenz weniger schnell kopiert werden.

- Nachteile

- >> Dauer
Bis sich erste spürbare Verbesserung einstellen, kann es mehrere Monate dauern.
- >> Komplexität
Es sind sehr viele Faktoren, die die Platzierung beeinflussen.
- >> Garantie
Es gibt keine Garantie, durch die Optimierung auch tatsächlich in die Top-Ten zu gelangen.
- >> Langfristigkeit
Weil Suchmaschinen ständig die Algorithmen verfeinern, müssen auch die Optimierungs-Massnahmen ständig aktualisiert werden.

Suchmaschinen Werbung (SEA)

+ Vorteile

- >> Schnelligkeit
Textanzeigen können umgehend geschaltet werden und der Erfolg ist innert kurzer Zeit überprüfbar.
- >> Kontrolle
Suchmaschinen stellen ausgereifte Statistik-Werkzeuge zur Verfügung. Nicht erfolgreiche Textanzeigen können jederzeit geändert, ersetzt oder gelöscht werden.
- >> Kosten
Entstehen erst und ausschliesslich, wenn eine Textanzeige angeklickt wird. Das erfassen und verwalten der Anzeigen ist kostenlos.

- Nachteile

- >> Reichweite
Nur ca. zwei bis fünf Prozent der Besucher klicken auf Textanzeigen.
- >> Missbrauch
Willkürliche Klick auf Textanzeigen kosten Geld und können von der Konkurrenz bewusst vorgenommen werden.
- >> Budget
Bei häufig gesuchten Begriffen (*Ferien*) ist es ohne grosses Budget beinahe unmöglich, in die vorderen Anzeigeplätze zu gelangen.
- >> Akzeptanz
Textanzeigen werden als Werbung angesehen und entsprechend als weniger vertrauenswürdig.

Fazit

- >>Wenn möglich sollten beide Möglichkeiten gleichzeitig angewendet werden.
- >>Sinnvoll ist mit der Werbung anzufangen, um die Zeit zu überbrücken, bis sich die ersten Erfolge der Suchmaschinen Optimierung einstellen.
- >>Zudem ermöglicht die Werbung eine schnelles Messen der Konversionsrate, d.h. dem Anteil der Kunden die auf Anzeigen klicken und danach auch die gewünschte Handlung vollziehen. Erst wenn diese Rate möglichst hoch ist, lohnt es sich in mehr Besucher, sprich in die Optimierung zu investieren.
- >>Stellen sich die ersten Erfolge der Optimierung ein, kann die Werbung wiederum auf die effizienten Anzeigen reduziert werden.
- >>Für Unternehmen mit grösserem Werbebudget ist es einfacher, mit den Textanzeigen weit vorne zu erscheinen.
- >>Unternehmen, die mit häufig verwendeten Begriffen (*Ferien, Bücher*) arbeiten müssen, erzielen schnellere Erfolge mit Suchmaschinen Werbung.
- >>Kann mit verfeinerten Suchbegriffen gearbeitet werden (*Wellness Appenzellerland, Kochbuch vegetarisch*), ist die Optimierung tendenziell sinnvoller.

Hinweis:

Diesen Artikel finden Sie unter:

<http://www.marketing.ch/wissen/suchmaschinenmarketing/seodersea.asp>

Weitere Artikel zum Thema Suchmaschinen Marketing finden Sie unter:

<http://www.marketing.ch/wissen/suchmaschinenmarketing/start.asp>