

Das wachstumsstärkste Online Medium richtig nutzen

So optimieren Sie den Online-Auftritt Ihres Unternehmens

# SEM - Suchmaschinenmarketing



**KALIBER42**  
besser und effektiver kommunizieren

[www.kaliber42.de](http://www.kaliber42.de)

# Was ist dieses SEM eigentlich?

## Definition:

SEM (Search Engine Marketing, dt. Suchmaschinenmarketing) bezeichnet zusammenfassend alle Maßnahmen die darauf ausgerichtet sind durch Suchmaschinen gewonnenen Besucherzahlen einer Webseite zu steigern und somit den Bekanntheitsgrad zu erhöhen.

## Anwendung:

Marketing selbst beinhaltet alle notwendigen Maßnahmen, um ein Unternehmen optimal an die Bedürfnisse des Marktes auszurichten. In Kombination mit Suchmaschinen (engl. Search Engines) bezieht sich das Marketing auf Maßnahmen, welche erforderlich sind, um für ein Unternehmen (Online-Shop oder auch ein Web-Portal) optimale Reichweite innerhalb der Suchmaschinen zu erzielen.

# Unterschiede SEM, SEO, SEA

## SEM (Search Engine Marketing, dt. Suchmaschinenmarketing)

SEM ist der allgemeine Oberbegriff für SEO und SEA. Es bedeutet effektiv und effizient Maßnahmen zu entwickeln die darauf abzielen, den über Suchmaschinen eingehenden Traffic einer Webpräsenz zu erhöhen und deren Bekanntheitsgrad zu steigern.

## SEO (Search Engine Optimizing, dt. Suchmaschinenoptimierung)

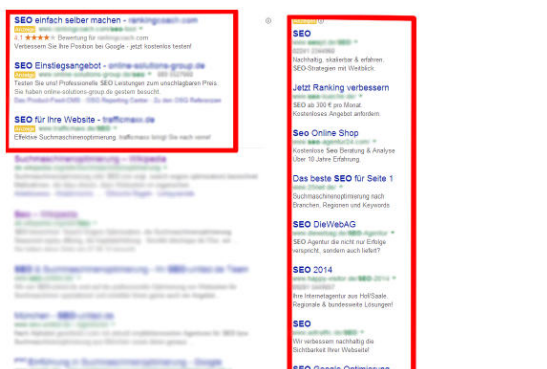
Bei SEO werden Maßnahmen ausgearbeitet, die dazu dienen, den Platz der eigenen Webpräsenz in den Ergebnissen der Suchmaschinen zu erhöhen. Dies kann z.B. durch die Optimierung der Seite auf bestimmte Suchbegriffe geschehen.

## SEA (Seach Engine Advertising, dt. Suchmaschinenwerbung)

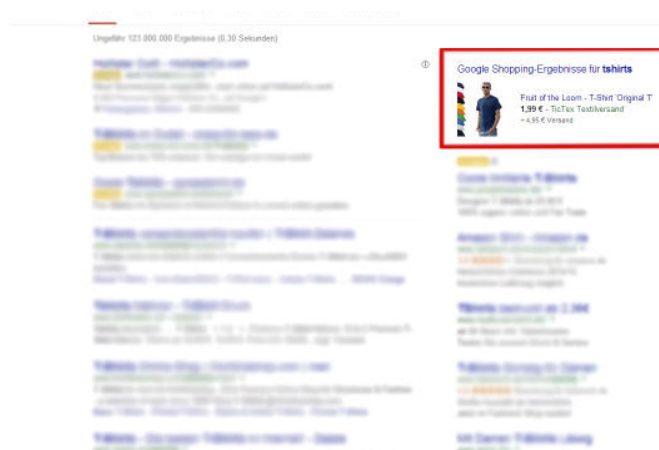
SEA ist ähnlich wie SEO eine Maßnahme die Sie in der Suchanzeige besser platziert. Anders als bei SEO kaufen Sie bei SEA kleine Flächen innerhalb der Suchergebnisliste. In diesen Bereichen haben Sie die Möglichkeit von Ihnen gewählte Bild- und/oder Textanzeigen zu schalten. Das bedeutet, höherer Traffic durch höhere Aufmerksamkeit.

### Beispiel:

#### - Textanzeigen



#### - Bildanzeigen



# Ihre Vorteile durch Suchmaschinenmarketing

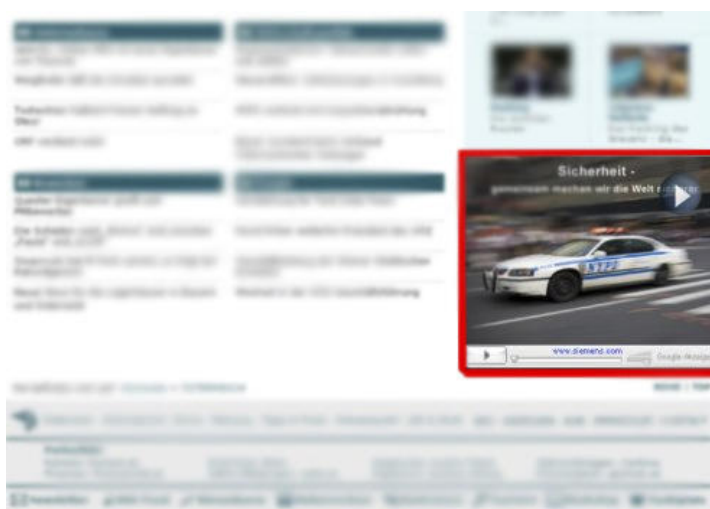
- Top Positionen sofort möglich
- Sie bestimmen Preis und Werbebudget
- Sie erreichen Ihre Zielgruppe sofort, regional, weltweit
- Effizient einsetzbar, auf Produkt, Saison, Angebot und Budget
- Mehr Traffic
- Kontrolle über Laufzeit, Umfang und Budget Ihrer Online-Kampagnen
- Auch mit wenig Budgets nutzbar
- Effizientes / schnelles ROI (Return on Investment)
- Wenig Streuverluste
- Steigerung der Brand-Awareness
- Detaillierte und tagesaktuelle Erfolgsmessung
- Hohe Trefferquote mit Keyword Advertising
- personenbezogene Anzeigeneinblendung
- Tracking

# Mehr als nur adWords

## Möglichkeiten im SEM

- Displaywerbung
- Videoanzeigen
- RichMedia Anzeigen
- Bild- und Textanzeigen

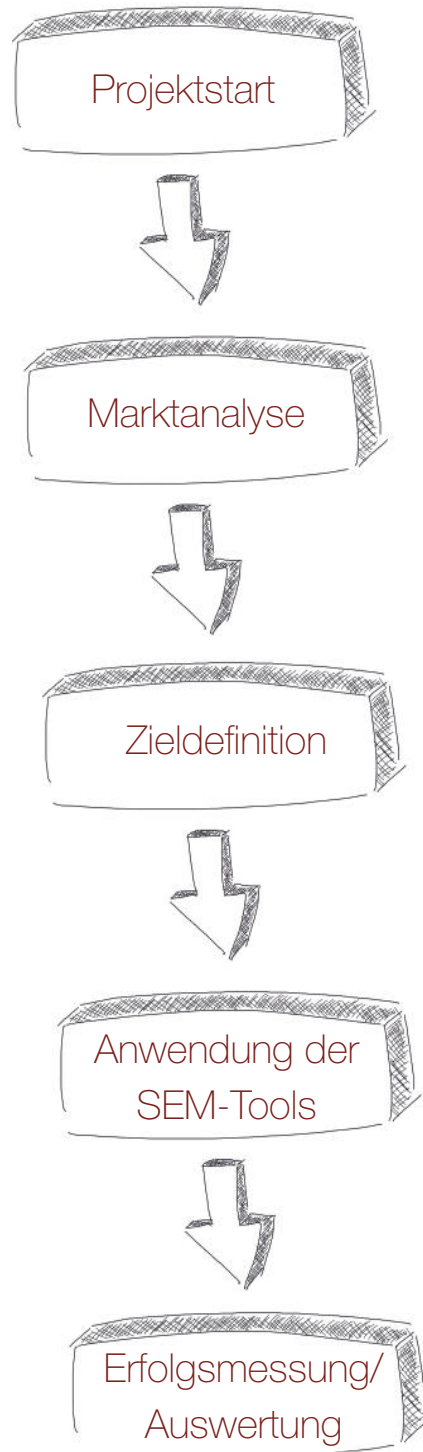
### Bsp: Videoanzeigen



### Bsp: Displayanzeigen



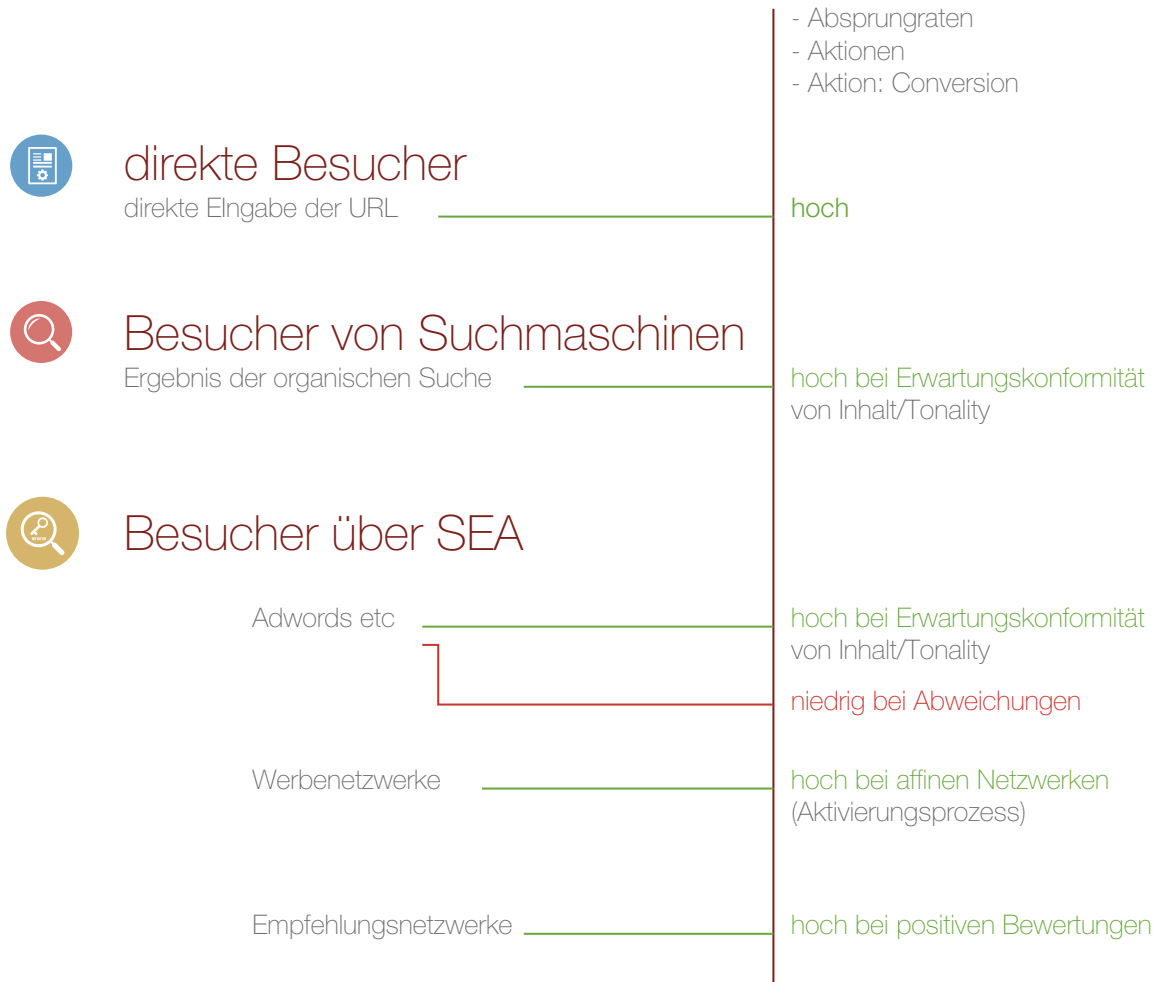
# Schritt für Schritt zum Erfolg durch SEM



# Wer ist für die Conversion verantwortlich?

## OFFsite Faktoren:

Menge der Besucher



# Wer ist für die Conversion verantwortlich?

## ONsite Faktoren:

Aktivität der Besucher



### Qualität der Programmierung/HW

Server, HTML, Mobil, APP (Nutzen), Scripts



### Qualität der Benutzerführung

Zielgerichtete Benutzerführung, Aktionstracking, Kanalisierung



### Qualität der Web Integration

Places, Video, Bewertungsportale, Vernetzung,



### Qualität der Darstellung

Erwartungskonformität zu CPC Maßnahmen (Landing Page)

Leistungsprofilsprechung

Glaubwürdigkeit

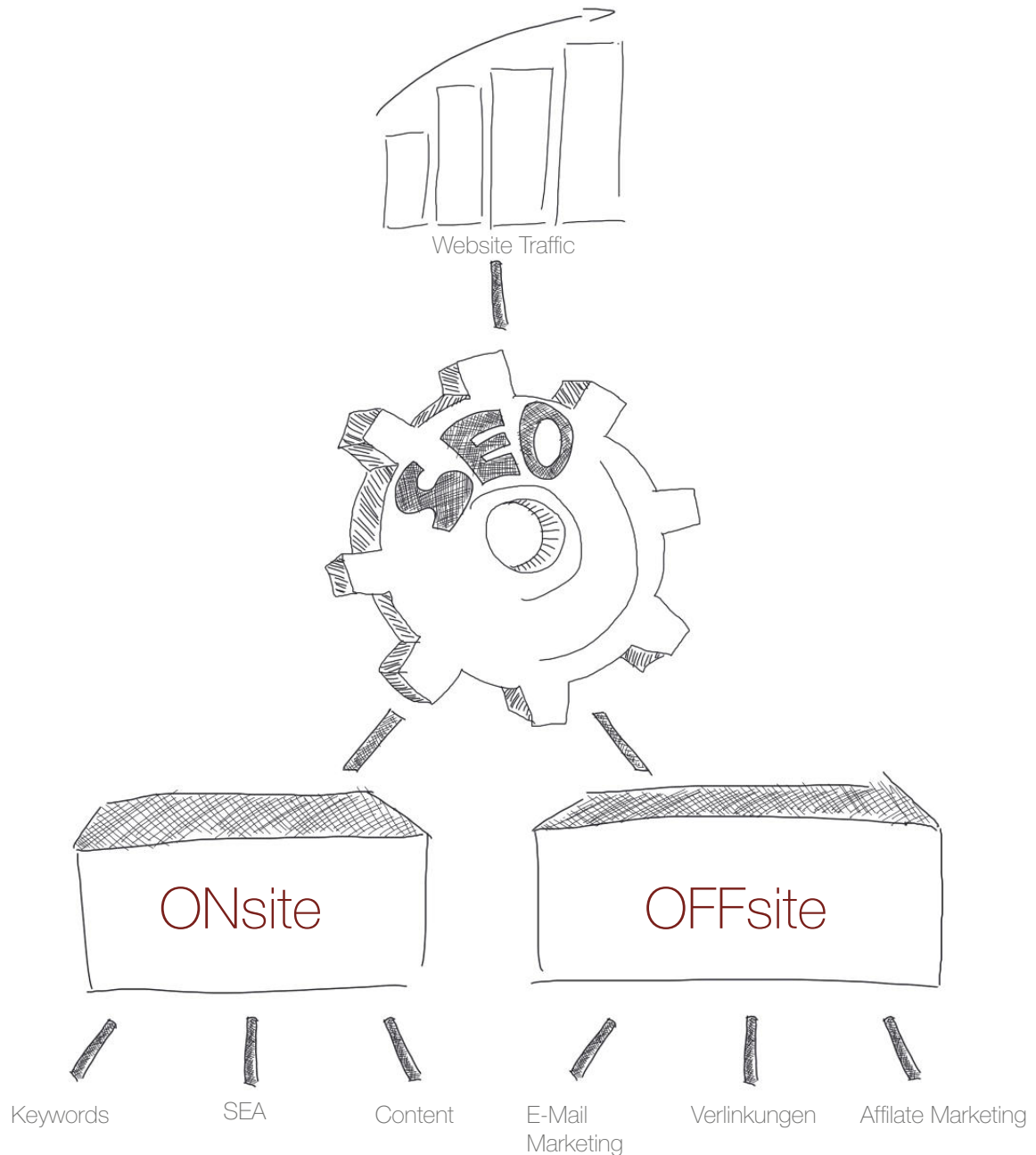
USP





# Wir optimieren für Sie

## Beispiele für eine ON- und OFFsite Optimierung



# Ein Ansatz zur Optimierung

## 1. Schritt

Prüfen der ONSite Faktoren



Prüfen der Programmierung inkl. SEO-tauglichkeit

Quick Check

Detailcheck

Prüfen der Benutzerführung

Analyse von Tracking Daten (Web Controlling)

Analyse von Heatmaps

Onsite Befragung



Prüfen von Erwartungskonformität (inkl. WB Analyse  
bzgl. Erwartungskonf.)

Dienstleistungsprofil inkl. Wettbewerbsanalyse

Erwartungsprofil nach Kundencluster

# Ein Ansatz zur Optimierung

## 2. Schritt

Prüfen der OFFsite Faktoren



### Statusermittlung (Inkl. Keyword Check)

Organische Suche

Werbedruck Wettbewerber

Evaluierung

Werbenetzwerke

Empfehlungsnetzwerke



### Prüfen von Online Werbemaßnahmen

Conversion

Benutzerverhalten in Bezug auf Werbemaßnahmen

# Ein Ansatz zur Optimierung

## 3. Schritt

Optimierungsvorschläge und ein neuer Ansatz



### Optimierungsvorschläge Onsite

Benutzerführung & Layout

Programmierung (zur Weitergabe)

Definition Zielerreichung (Controlling/Tracking)



### Werbevorschläge Offsite

Adwords

Werbenetzwerke

Empfehlungsnetzwerke

# Begriffe die Sie vielleicht noch öfter hören werden

## Traffic

Besucherverkehr auf einer Website

## ROI

(Return on Investment) Ein Modell zur Messung der Rendite einer unternehmerischen Tätigkeit, gemessen am Gewinn im Verhältnis zum eingesetzten Kapital.

## Brand-Awareness

Markenbekanntheit

## Keyword Advertising

Ist eine Internet-Werbeform, bei der Werbemittel auf den Webseiten abhängig von den individuellen Schlüsselwörtern (Keywords) angezeigt werden.

## Rich Media Anzeigen

Interaktive Anzeigetypen mit Elementen aus Html, Flash und Videoanzeigen

## CPC

(Cost per click) ist eine Abrechnungsart bei der man für jeden Klick auf seine Anzeige einen gewissen Betrag bezahlen muss, dafür zahlt man keine Pauschale.



# Begriffe die Sie vielleicht noch öfter hören werden

## USP

(Unique selling proposition, dt. einzigartiges Verkaufsversprechen) strategischer Wettbewerbsvorteil, den das Produkt eines Anbieters gegenüber den Erzeugnissen der Konkurrenz aufweisen sollte.

## Conversion

Definiert einen Prozess, bei dem sich ein einfacher Besuch eines Users auf einer Webpräsenz zu einer konkreten Handlung leiten lässt.

## Content

Inhalt einer Webseite

## Affiliate Marketing

Internetgestützte Vertriebsarten, bei denen in der Regel ein kommerzieller Anbieter seine Vertriebspartner durch Provisionen vergütet.

## Heatmaps

Eine Heatmap visualisiert in welchen Abschnitten bzw. Bereichen einer Webseite der Besucher vorwiegend geklickt hat.

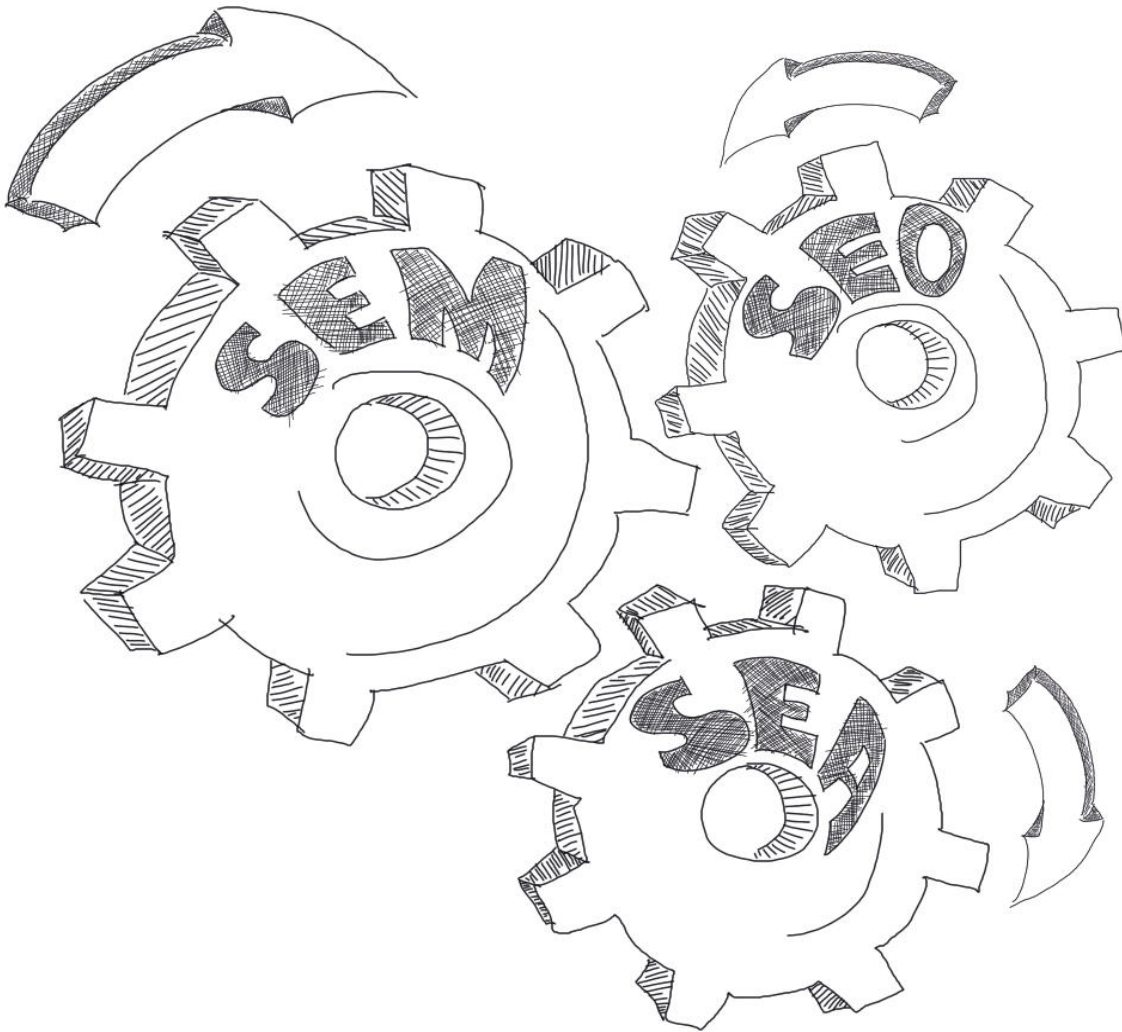
## Kundencluster

Zurordnungskriterien für Kunden

## Traffic

Werkzeug zur Analysierung des Nutzerverhaltens auf Ihrer Homepage





# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kaliber42 Werbeagentur GmbH  
Freyung 618 | 84028 Landshut

Ph.: +49 (0) 871 - 974 69 60  
Fx.: +49 (0) 871 - 974 69 700

contact@kaliber42.de  
www.kaliber42.de

© KALIBER42, alle Rechte vorbehalten, nur für den internen Gebrauch 2014