

Google Ads Fallstudie für einen Malerbetrieb

Google Ads Fallstudie für einen Malerbetrieb



In dieser Fallstudie möchte ich Ihnen zeigen, wie ein lokaler Malerbetrieb seinen Umsatz durch gezieltes Online Marketing steigern konnte.

Ausgangssituation – Sein Fachbetrieb war nicht mal mit der Lupe zu finden

Sein Geschäft hat er aber nicht dem Zufall überlassen.

Nachdem Herr Stroh vor unserer Zusammenarbeit bereits erfolglos mehrere Tausend Euro in klassische Werbung wie Zeitungen investiert hatte, war es uns wichtig eine neue Strategie für die Online-Sichtbarkeit & richtige Präsenz vorzustellen, die bei geringen Kosten sehr gute Resultate erzielen würde.

Unser Ziel war es, seinen Malerbetrieb und seine Dienste auf schnelle und unkomplizierte Art, online zu vermarkten und somit die erste Wahl für Interessenten in der Google Suche zu sein.

Unsere Herangehensweise: Neukundengewinnung durch Google Suche

Wer liest heute noch die Lokalanzeigen oder die Gelben Seiten, außer Rentner? Heutzutage sicherlich kaum jemand. So wie sich unsere Gesellschaft verändert, muss sich auch die Suche nach Handwerkern und Fachbetrieben ändern.

Etwa 60 Millionen Deutsche sind täglich online und surfen auf Ihren mobilen Endgeräten (Handy, Tablet).

Deswegen machen wir Sie dort sichtbar, wo Sie als Erstes gesucht werden: **online**.

Mit unseren erprobten Strategien konnten wir schnell und skalierbar seine Online-Sichtbarkeit erhöhen. Online Werbeanzeigen in der Google Suche haben ihm geholfen, schneller mehr Reichweite für seine Angebote zu erzielen.

Es geht darum, der richtigen Person im richtigen Moment die richtige Botschaft zu vermitteln. Wie wir genau das mit Google Ads erreichen, zeigen wir Ihnen in dieser Fallstudie anhand der genauen Fakten, Zahlen und Ergebnisse unseres Kunden.

Und wie funktioniert das Ganze?



1. ANALYSE DES MALERBETRIEBS & ZIELSETZUNG

Gemeinsam stellten wir fest, welche Geschäftsbereiche wichtig sind und beworben werden sollen. Darüber hinaus wurden klare, messbare Ziele festgelegt und kurzfristig erreicht:

- **Mehr Besucher**, im lokalen Malerfachhandel
- **Mehr Anfragen**, für Maler Dienstleistungen auch außerhalb der Kernregion
- **Sichtbare Steigerung**, der Markenbekanntheit
- **Umsatzsteigerung**



2. WERBEANZEIGEN ERSTELLEN

Um relevant und richtig online sichtbar zu werden, reicht es nicht, nur online Werbeanzeigen zu schalten. Die detaillierte Analyse des Malerbetriebs, sowie die Keyword-Recherche mithilfe der Google Ads Suchmaschinenwerbung, ermöglichte den richtigen Weg zum Erfolg.

- **Themengebiete bestimmen**, nach denen tatsächlich in Google gesucht wird
- **Berücksichtigung saisonaler Leistungen**, (Malerarbeiten - Innen/Außen; Fassade)
- **Relevante Anzeigentexte verfassen**, die themenspezifisch sind und nicht nur allgemein "Maler" - sich von anderen unterscheiden
- **Berücksichtigung sinnvoller Erweiterungen**, bei Google gibt es keinen Millimeterpreis wie in der Zeitung. Man kann zusätzlich die Telefonnummer, den Standort oder Schlagwörter ergänzen ohne mehr zu zahlen
- **Die Verlinkung auf spezifische Unterseiten**, wie Kontakt. Anzeigen, die viele Informationen erhalten, werden von Google als relevant eingestuft und öfter ausgespielt. So erzielen wir eine bessere Performance

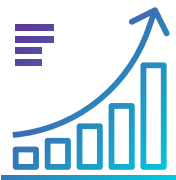


3. SICHTBAR WERDEN & OPTIMIEREN

Durch kontinuierliche Optimierung bleiben wir dauerhaft dran und fokussieren uns auf die Anzeigengruppen, die die meisten Ergebnisse bringen. Unser Kunde ist dort zu finden, wo sein Betrieb am meisten gesucht wird: **online**. Sein Malerfachbetrieb steht bei den Suchergebnissen an erster Stelle. Er bekommt mehr Besucher in seinem Ladengeschäft, sowie mehr Anfragen für seine Dienstleistungen und steigert damit seine Umsätze.

The screenshot shows a Google search for 'maler bad homburg'. The search bar contains the text 'maler bad homburg'. Below the search bar, there are navigation options: 'Alle', 'Maps', 'Bilder', 'News', 'Shopping', 'Mehr', 'Einstellungen', and 'Suchfilter'. The search results show approximately 403,000 results in 0.58 seconds. The top result is an advertisement for 'Maler Stroh Bad Homburg | Stroh Malermeister Bad Homburg', with the URL 'www.malerstroh.de/maler/badhomburg' and phone number '06103 84660'. The ad description reads: 'Fachhändler für Caparol Farben & großes Farbenhaus & Mischcenter - Top-Beratung & Verkauf. Familienbetrieb & Experte für moderne Wandgestaltung & Baudekoration ...'. Below the ad, there are four service categories listed in a grid:

Schimmelpilzentfernung Schimmelpilzerkennung & Sanierung. Zertifizierter Sachverständiger.	Malerbedarf vom Profi Profi Renovier- und Malerbedarf. Farben, Bodenbeläge & Tapeten.
Spanndecken Spanndecken vom Fachhändler. In nur einem Tag montiert.	Caparol Fachhändler Das Caparol Farbmischcenter. Individuelle Beratung vom Profi.



4. ECKDATEN & FAZIT

Zeitraum: Ein Jahr (1.1.2019 - 31.12.2019)

Erreichte Personen: 237.401

Werbebudget: 6.175.25 €

Ergebnis: Messbare Auftragsgewinne im Wert von über 65.000€



Fazit

Innerhalb von einem Jahr konnte unser Kunde messbare Aufträge im Wert von über **65.000 €** gewinnen. Mit online Werbeanzeigen konnten wir **237.401** potenzielle Kunden erreichen, wobei unser Kunde weniger Werbebudget investierte als je zuvor.

Herr Stroh berichtete:

"Ich konnte 2 Mehrfamilienhäuser in Königsstein streichen, ein Ort an dem mich niemand kannte"

- der aber dank unserer Optimierungen in seinem Einzugsgebiet liegt

"Die größte Überraschung war als die Menschen aus Aschaffenburg und fernen Städten in meinen Fachhandel kamen, um meine Caparol Farben zu kaufen."

- obwohl es die Caparol Farben theoretisch auch in Aschaffenburg zu kaufen gibt, konnten wir unseren Kunden durch seine Online-Präsenz von den anderen Betrieben abheben und ihm einen Namen als Fachhändler für Caparol Farben in der Region machen



Handwerker werden immer gebraucht - ohne sie kann der Alltag schwer beeinträchtigt werden. Überlassen Sie Ihr Geschäft nicht dem Zufall - denn es zeigt sich immer wieder, wie essenziell die richtige Online-Präsenz für den Erfolg Ihres Betriebes ist

In einem 20-minütigen Telefonat oder Video-Anruf ermitteln wir Ihren Bedarf und stellen fest, ob wir unsere Strategie auch in Ihrem Unternehmen implementieren können.

Melden Sie sich gerne zu einem Gespräch an, in dem Sie sich über den folgenden Link einen Termin reservieren: <https://www.kellerdigital.de/bewerbung-fallstudie>

Natürlich können Sie mich und mein Team auch gerne telefonisch erreichen unter: **0151/42 31 90 43.**

Ich freue mich auf Sie,

Christian Keller

Gründer & Geschäftsführer Kellerdigital

