

SmartWayRepair: Mit Google AdWords läuft alles rund!



„Ich bin ganz glücklich, dass man die Werbung regional einschränken kann.“

Dennis Buchmann
Gründer und Geschäftsführer

Die Firma SmartWayRepair macht ihrem Namen alle Ehre und bietet intelligente Autoreparaturmethoden an. Durch besonders feine Instrumente können Unfall- oder Lackschäden gezielt und kostengünstig beseitigt werden. Dies spart Arbeitsmaterial, und Kunden können sich über bis zu 80% Kosteneinsparung freuen. Den gelernten Karosseriebauer und heutigen Geschäftsführer von SmartWayRepair, Dennis Buchmann, interessierten diese innovativen Reparaturmethoden derartig, dass er sich entschloss, eine eigene Firma zu gründen. Bereut hat er es nicht. Im Gegenteil: Aus dem Ein-Mann-Betrieb in einer Hinterhof-Lage ist mithilfe von Google AdWords mittlerweile ein erfolgreiches vierköpfiges Unternehmen geworden. Im August 2007, nur fünf Monate nach dem Beginn der Werbung mit Google AdWords, konnte SmartWayRepair mit drei neuen Mitarbeitern bereits in eine neue, moderne Werkstatt, in guter Lage, ziehen. Dennis Buchmann plant, 2008 noch weitere Mitarbeiter einzustellen, um der stetig wachsenden Nachfrage gerecht zu werden.

Herausforderung: Als Lack- und Dellendoktor etablieren

Wie jedes kleine Unternehmen bestand für Dennis Buchmann und SmartWayRepair die erste große Herausforderung darin, sein Unternehmen bekannt zu machen und potentielle Kunden von den Vorteilen der SmartWay-Reparaturmethoden zu überzeugen. Durch Bekannte wurde er Anfang 2007 auf Google AdWords aufmerksam und startete – zunächst probeweise – mit einem Tagesbudget von drei Euro seine Werbung mit AdWords. Bis dahin hatte das junge Unternehmen lediglich durch Mund-zu-Mund-Propaganda neue Kunden gewonnen. Umso mehr überraschten Dennis Buchmann die Ergebnisse seiner AdWords-Kampagne.



„Ich bin ganz glücklich, dass man die Werbung regional einschränken kann.“

Dennis Buchmann
Gründer und Geschäftsführer

Die Möglichkeit, die Zielregion der Anzeigenschaltung regional einzuschränken, erwies sich für SmartWayRepair

als erfolgreiche Strategie. Dennis Buchmann definierte selbst, wo seine Anzeige geschaltet werden soll. So kann der Unternehmer sicherstellen, dass er über seine AdWords-Anzeige nur relevante Anfragen aus dem regionalen Umkreis erhält, und irrelevante Anfragen ausgeschlossen werden.

Die Funktion der tageszeitabhängigen Anzeigenplanung erfüllt einen ähnlichen Zweck. Da Dennis Buchmann festgestellt hat, dass seine Anzeige zu bestimmten

„Google AdWords bringt uns 75 Prozent unserer Kunden.“

Dennis Buchmann
Gründer und Geschäftsführer

Melden Sie sich auch kostenlos zu unseren Google AdWords Online-Seminaren an unter <http://www.google.com/intl/de/adwords/webinars>

Tageszeiten weniger gut läuft, hat er die Anzeigenschaltung zu diesen Zeiten einfach ausgeschlossen.

Erfolgsdaten erhält Dennis Buchmann immer aktuell und zuverlässig mithilfe von Google Analytics. Dieses kostenlose Tool liefert umfangreiche Daten über

Zugriffe auf seine Website. SmartWayRepair nutzt Analytics hauptsächlich zur Erfolgskontrolle seiner Online-Aktivitäten. „Mit Analytics sind wir immer auf dem Laufenden, wie der Status unserer Werbeschaltung ist“, fasst Dennis Buchmann die Vorzüge des Programms zusammen. Auf diese Weise kann Dennis Buchmann seine Keywords strategisch auswählen und die Begriffe optimieren, welche weniger gute Leistungen bringen. Nachdem er zunächst alle Worte getestet hat, die seine Dienstleistung beschreiben, konnte er sich mit besonderen Begriffen etablieren. „Das sind griffige Begriffe, die den Kunden signalisieren, dass unbürokratisch und schnell Hilfe zu erwarten ist“, erläutert Dennis Buchmann die Keyword-Auswahl. Die Klickrate von durchschnittlich 12 Prozent spricht für ihn.



Ergebnisse: 300 neue Kunden in fünf Monaten

Der Erfolg seiner AdWords-Werbung hat Dennis Buchmann überzeugt. Auf andere Werbekanäle verzichtet der Unternehmer fast ganz. Sein Werbebudget fließt fast ausschließlich in Google AdWords. „Google AdWords verdanke ich meinen Erfolg“, freut sich Dennis Buchmann. Innerhalb von fünf Monaten nach Beginn der Anzeigenschaltung mit Google AdWords konnte das junge Unternehmen bereits 300 neue Kunden verzeichnen. Um auch in Zukunft alle Möglichkeiten, die AdWords bietet, erfolgreich nutzen zu können, bildet sich Dennis Buchmann stetig weiter. Er ist begeistert, dass Google seit Kurzem auch Schulungsmöglichkeiten zu bestimmten Themen in Online-Seminaren anbietet. Auf diese Weise bleibt er auf dem Laufenden und erhält Ideen für neue Werbestrategien, damit für SmartWayRepair auch in Zukunft alles rund läuft.