

Online-Werbung verkauft online und offline

5 Kernergebnisse

1. In jeder Produktkategorie werden Offline-Käufe online vorbereitet.
2. Stärke des Effektes ist abhängig von der Produktkategorie.
3. Fast jeder Informationsprozess startet auf einer Suchmaschine.
4. Google ist die bevorzugte Suchmaschine.
5. Textanzeigen sind bekannt und werden genutzt, da sie relevante Werbung sind.

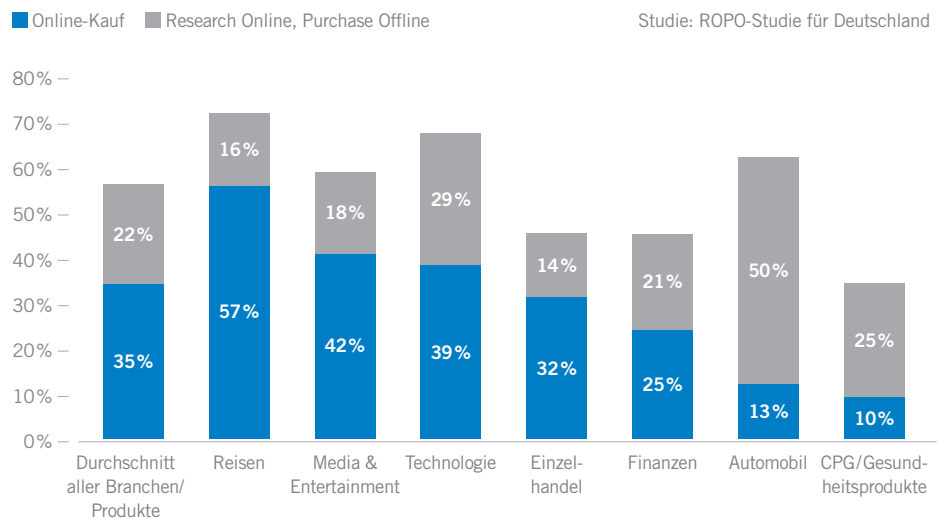
Sie haben sich sicherlich auch schon einmal über ein Produkt im Internet informiert, bevor Sie es letztendlich im Laden gekauft haben. Die **Online-Recherche vor dem Offline-Kauf** gehört mittlerweile bei vielen Internetnutzern zum normalen Kaufprozess dazu. Um zu zeigen, dass Online-Werbemaßnahmen nicht nur zu Käufen im Internet, sondern auch zu Käufen im stationären Handel führen, hat TNS Infratest im Februar 2008 zu diesem Thema eine Studie unter deutschen Internetnutzern im Auftrag von Google durchgeführt.

Ergebnisse der Studie

- Das Internet spielt eine wichtige Rolle im Kaufprozess von Offline-Käufen. Die Mehrzahl der Produkte wird vor dem Kauf online recherchiert. Einige Branchen sind bisher noch eher offline geprägt, aber mit zunehmender Tendenz zum Online-Kauf.

Online-Käufe und Online-beinflusste Käufe

Basis: Internetnutzer, letzter Kauf in der Produktkategorie in den letzten 12 Monaten.



- Fast jeder Informationsprozess startet auf einer Suchmaschine (78%). Erst an zweiter Stelle kommen Websites von Einzelhändlern (58%).
- Google ist die bevorzugte Suchmaschine: Die Befragten geben an, dass Google die meistgenutzte (96%) und bevorzugte (90%) Suchmaschine für die Produktrecherche ist.
- Suchmaschinenmarketing ist relevant und zielführend: 3/4 der Befragten kennen Textanzeigen – sie liefern relevante Inhalte und knapp 80% der Befragten sagen, dass sie zumindest manchmal auf die Textanzeigen neben den Suchergebnissen klicken.

Warum Google AdWords?

Die Studie zeigt, dass immer mehr Käufe im Internet vorbereitet werden, bevor der letztendliche Kauf dann entweder im Internet oder im stationären Handel erfolgt. Suchmaschinen spielen bei der Recherche eine immer wichtigere Rolle. Daher sollten Sie als Unternehmen in den Ergebnissen einer Suchmaschine vertreten sein, um den Informationsbedarf der interessierten Käufer zu decken. Sie wissen ja, der Konkurrent ist online immer nur einen Klick von Ihrer Website entfernt.

Noch mehr über Google AdWords erfahren Sie unter <http://adwords.google.de>