

Pressemitteilung

Oberhausen, 04. März 2017

## **move:elevator baut Google AdWords-Kompetenz weiter aus**

**Mit neuer Personal-Power verstärkt move:elevator seine digitale Kompetenz im Bereich Google AdWords. Die Kunden profitieren von passgenauen und gezielten Online-Maßnahmen für eine maßgeblich verbesserte Google-Auffindbarkeit und steigern so ihren Umsatz.**

### **Das Werbeprogramm von Google: AdWords**

AdWords, das Werbeprogramm von Google, begegnet dem User und Online-Kunden bei nahezu jedem Internetbesuch. Es ist nicht immer sofort erkennbar. Man muss noch nicht einmal Google als Suchmaschine benutzen, um von den Google AdWords beeinflusst zu werden. move:elevator hat sich mit Luise Wilke, Kauffrau für Marketingkommunikation, eine SEO-Expertin ins Haus geholt, die für Google AdWords zertifiziert ist: „Google AdWords ist einer der Umsatzkanäle für Firmen, der in höchstem Maße effektiv ist. Mit AdWords erreicht ein Unternehmen online genau die Kunden, die sich grundsätzlich ohnehin schon für das oder die bestimmten Produkte interessieren. Man kann das Budget für die Kampagnen nicht nur passgenau festlegen. Der move:elevator-Kunde hat zusätzlich auch noch die Möglichkeit, die Ausgaben ganz genau den daraus resultierenden Einkünften gegenüberzustellen.“

### **Der Kunde will nicht nur auf Google gefunden werden**

Zunächst muss zwischen zwei Werbenetzwerken unterschieden werden. Bekannt ist die Suchmaschine Google, auf der man AdWords schalten kann. Google nimmt aufgrund seines Marktanteils nach wie vor die herausragende Stellung ein.

Sonstige Websites, auf denen AdWords-Anzeigen platziert werden können, sind zum Beispiel große Portale, kommerzielle und nicht-kommerzielle Webauftritte. Voraussetzung hier für die Platzierung von AdWords ist, dass diese Sites die Werbeeinblendungen von Google im Rahmen ihres Webauftritts zulassen.

Dazu Luise Wilke: „Jeder Google AdWords-Kampagne stellen wir eine intensive Analyse voran, des Ist-Zustandes beim Auftraggeber, aber auch bei der Konkurrenz. Wir setzen uns intensiv mit der Zielgruppe auseinander, welche Keywords sinnvoll sind, um den

Interessenten zu erreichen. Erst dann werden Anzeigentexte für die Top-Seller formuliert und das Budget auf die einzelnen Kampagnen verteilt. Hierbei steht unsere Beratungsleistung ganz klar im Vordergrund, denn neben der textlichen ist auch die visuelle Einbindung von Anzeigen ein ganz wichtiger Faktor.“

## **Hohe Beratungs-Kompetenz**

Das digitale Spielfeld der Google AdWords ist sehr vielfältig. Die Krankenkasse kann durch eine geschickte Platzierung ihrer Leistungen neue Versicherte gewinnen. Der Online-Shop kann den Verkauf seiner besten Produkte forcieren. Das Dienstleistungsunternehmen will seine Jobbörse voranbringen und offene Stellen besetzen – all das und noch mehr ist mit gezielten AdWords-Kampagnen möglich. Luise Wilke, Junior Digital Consultant bei move:elevator: „Ziel jeder Google AdWords Kampagne sollte ein ROI sein, ein Return on Investment. Investiert unser Kunde zum Beispiel einen bestimmten Betrag, seine Einnahmen erhöhen sich aber nur um die Hälfte der Investition, so nutzt es dem Unternehmen auch nichts, wenn es im Suchmaschinen-Ranking auf Platz Eins ist. Deshalb reagieren wir aktiv auf das digitale Kunden-Nutzungsverhalten und passen unsere Maßnahmen aktiv und beratend an.“

Hans Piechatzek, Geschäftsführer von move:elevator, begrüßt die digitale Team-Verstärkung sehr: „Das Ziel unserer Kunden ist es, Geld zu verdienen. Dabei unterstützen wir maßgeblich. Alles, was unsere Kunden in AdWords anstellen, sollte genau diesem Ziel folgen. Änderungen und Optimierungsmaßnahmen sind weder Spielereien noch Selbstzweck. Eine bessere Positionierung zahlt sich für unsere Kunden dann aus, wenn dadurch auch die Verkäufe steigen.“

## **Über move:elevator**

Die Full-Service-Agentur move:elevator bietet ihren Kunden das gesamte Leistungsspektrum der integrierten Kommunikation. Zum Portfolio der Agentur mit den Standorten Oberhausen und Dresden zählen Print- und digitale Kommunikation, Direktmarketing, PR und Bewegtbildkommunikation sowie Dienstleistungen im Bereich Events, Promotion, Merchandising und POS-Logistik. move:elevator beschäftigt mehr als 200 Mitarbeiter und generierte im Jahr 2016 einen Umsatz von 27 Millionen Euro. [www.move-elevator.de](http://www.move-elevator.de)

## **Pressekontakt**

move:elevator  
Nicole Nawrath  
Media Relations Manager  
Telefon: 0208 377 11 250  
[nin@move-elevator.de](mailto:nin@move-elevator.de)