DIGITALE BEGEISTERUNG FÜR DEN MENSCHEN

elaboratum Beratung. Aber anders.



Zur Person: Prof. Dr. Christian Stummeyer

Erfahrener Unternehmensberater ...

- Diplom-Kaufmann, Promotion in Wirtschaftsinformatik
- 5 Jahre bei The Boston Consulting Group in Düsseldorf

... mit internationaler Konzernerfahrung, ...

- 4 Jahre im Führungskreis der Siemens AG in München
- internationale Projekte u.a. in New York, Dallas, London

... selbst E-Commerce-Unternehmer, ...

- Co-Gründer bei VON WILMOWSKY
- 5 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter, danach Beirat

... Digital-Stratege und

- Schwerpunkte Digitale Strategie, Prozesse, Change
- 2,5 Jahre Geschäftsführer der UDG Consulting

... Professor für Digital Commerce

Inhaber der Professur "Wirtschaftsinformatik und Digital Commerce" an der Technischen Hochschule Ingolstadt





Kurze Vorstellungsrunde

- 1.Sie selbst, Ihr Unternehmen, Ihr Produkte/Dienstleistungen
- 2. Welche Vorkenntnisse haben Sie im Online Marketing?
- 3. Welche Erwartungen haben Sie an den heutigen Austausch?



Erfahrungsaustausch, Diskussion und Networking

Schaffen eines gemeinsamen Verständnisses zum Thema Online-Marketing

Die wichtigsten **Kennzahlen** im Suchmaschinen-Marketing kennenlernen (u.a. Treiberbaum)

Möglichkeiten zur Messung der relevanten Kennzahlen und Zielgrößen erfahren

Steuern und **Optimieren** des Online-Marketing-Budgets

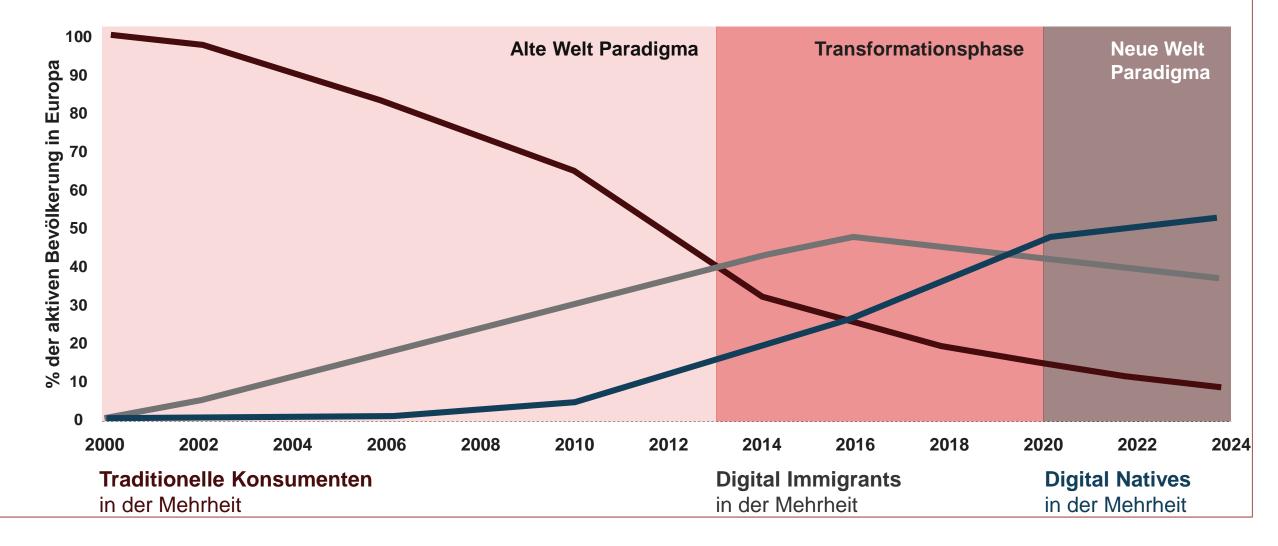
Aufsatz eines pragmatischen und entscheidungsorientierten Reportings

Und natürlich: Ihre **Fragen** beantworten



Ziele.

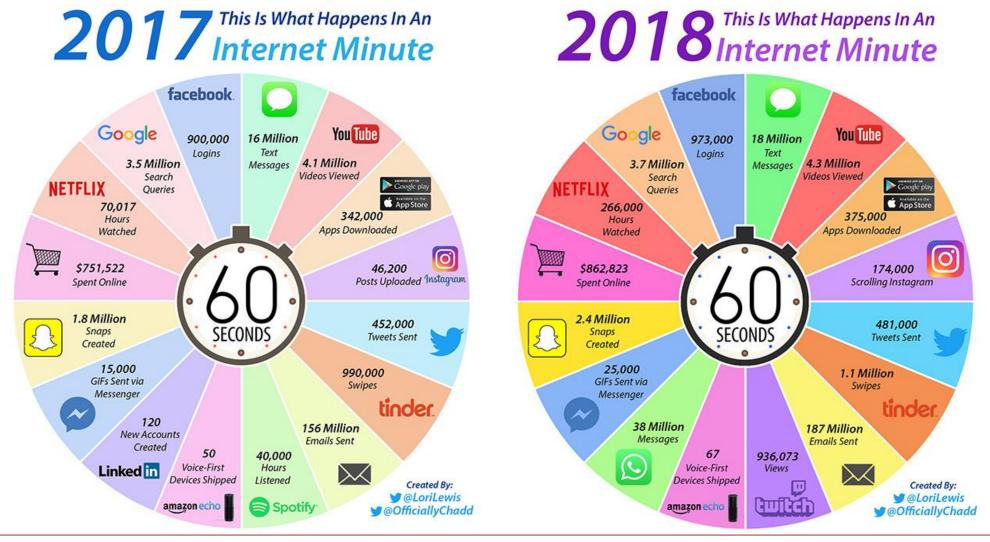
Menschen, die "digital" aufgewachsen sind, sind bald in der Mehrzahl





Die digitalen Angebote werden von den Kunden intensiv genutzt

Was passiert weltweit im Netz innerhalb einer Minute





Wer von Ihnen hat bereits eine Website für das eigene Unternehmen?





Werbung ist teuer. Keine Werbung ist noch teurer.

Paolo Bulgari



Agenda.

01_Überblick: Wichtige Kanäle im Online-Marketing

02_Wichtige Kennzahlen und Treiberbaum im Suchmaschinen-Marketing

03_Messung der relevanten Kennzahlen

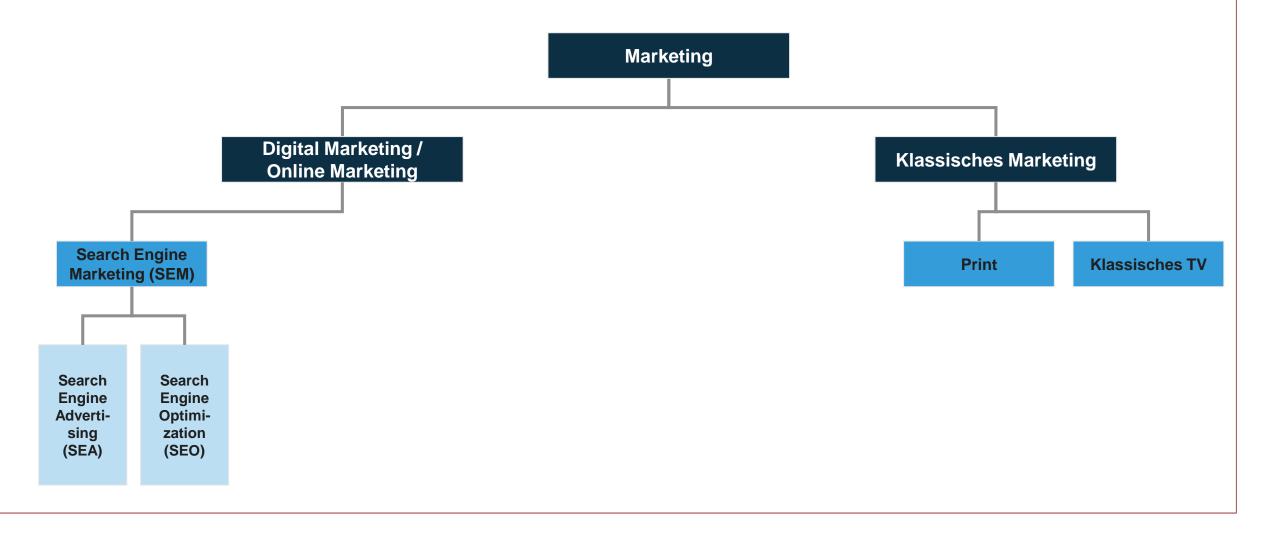
04_Aufsatz eines entscheidungsorientierten Reportings und Steuerung der Wirtschaftlichkeit



01_Überblick: Wichtige Kanäle im Online-Marketing

Überblick: Ausgewählte Marketing-Kanäle

Grundlagen und Formen des Digital Marketing





Suchmaschinen-Marketing (SEM) am praktischen Beispiel mit SEA und SEO

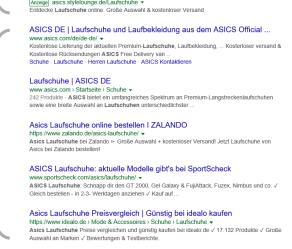
Google asics laufschuhe

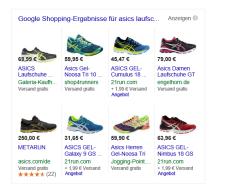


Search Engine
Optimization (SEO)
liefert
"Organische
Suchergebisse"



Ungefähr 421.000 Ergebnisse (0,52 Sekunden)



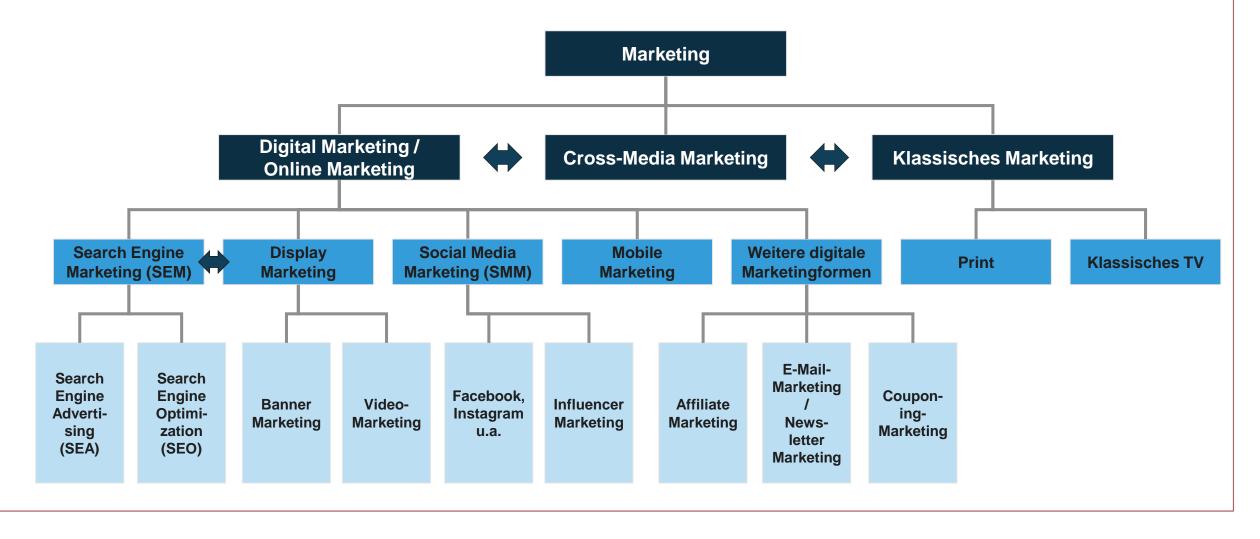


Google Shopping
Ergebnisse
(bezahlt,
vergleichbar SEA)



Überblick: Ausgewählte Marketing-Kanäle

Grundlagen und Formen des Digital Marketing





Suchmaschinen-Marketing (SEM) am praktischen Beispiel mit SEA und SEO

Google asics laufschuhe

Search Engine
Advertising (SEA)
liefert
"bezahlte
Suchergebnisse"

Search Engine
Optimization (SEO)
liefert
"Organische
Suchergebisse"

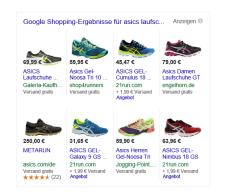


Ungefähr 421.000 Ergebnisse (0,52 Sekunden)



Asics Laufschuhe Preise vergleichen und günstig kaufen bei idealo.de √ 17.132 Produkte √ Große

Auswahl an Marken √ Bewertungen & Testberichte.



Q

Google Shopping
Ergebnisse
(bezahlt,
vergleichbar SEA)



Wer von Ihnen betreibt bereits bezahlte Suchmaschinen-Werbung (SEA)?

Search Engine Advertising (SEA)

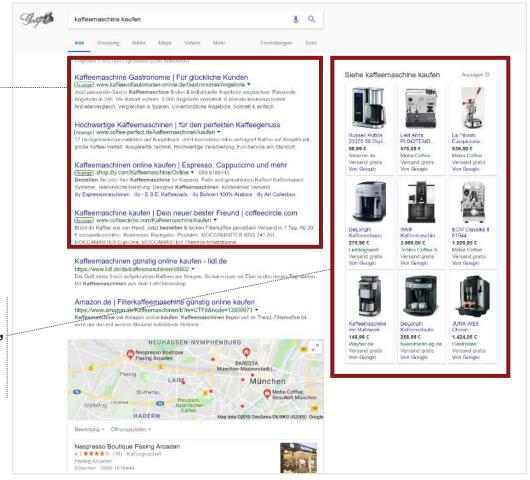
Bezahlte Suchmaschinen-Werbung



SEA - Bezahltes Suchmaschinen-Marketing

Google Ads (AdWords), eingekauft, Bezahlung pro Klick

Google Shopping
Product Listing (LIA),
Produktdaten,
Bezahlung pro Klick



SEA – Search Engine Advertising

- Platzieren von Anzeigen auf Suchergebnisseiten in Suchmaschinen, auf Basis eines Gebotsmechanismus
- Kauf der Platzierung und des Klicks (Paid Search)
- Text-Anzeigen oder Google-Shopping Integrationen

- Ca. 80% aller Produktsuchen beginnen in der Suchmaschine
- In Deutschland dominiert die Google-Suche



Regionales Online-Marketing für stationäre Händler

Regionales Online Marketing ist wie "normales" Online Marketing, nur mit gezielt eingeschränkter regionaler Reichweite.

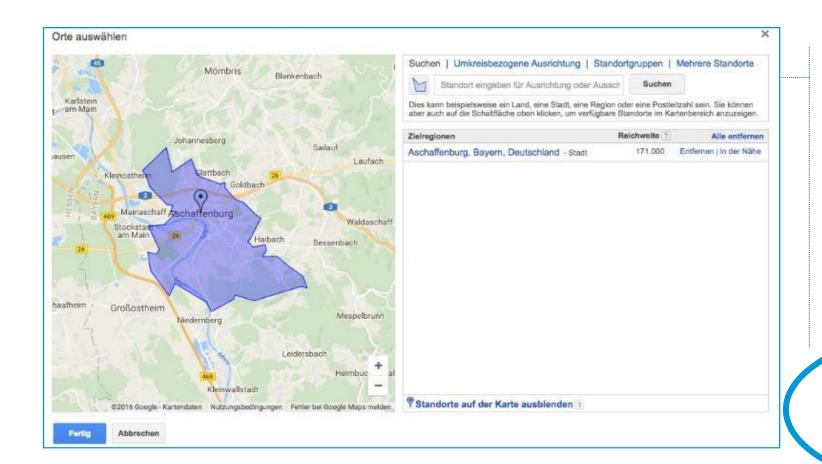


Haupt-Ziele lokales Online-Marketing:

- 1. Regional gefunden werden, SICHTBARKEIT im Web
- Erweiterung des Einzugsgebietes
- 3. Besucher (=Traffic) & Umsatz auf Website steigern
- 4. Frequenz am POS erhöhen (Drive-to-Store, Click&Collect)



SEA-Anzeigen können durch Regio-Targeting effizient ausgesteuert werden



SEA:

- Anzeige regional schalten (Umkreis x von Punkt y)
- Keywords regional optimieren ("4k 65 Zoll TV Pfaffenhofen")
- Kombination von MyBusiness-Profil und Anzeigen nutzen (Standorterweiterung)
- Click-to-Call Anzeigenerweiterung nutzen

Streuverlustminimierung, verbesserte Präsenz.
Dieses "Scharfschuss
Gewehr" auch nutzen!



Sieben Vorteile des Keyword-Advertising

Search Engine Advertising (SEA)

- Vergütung erfolgt erfolgsorientiert
- Position der Anzeige auf der Ergebnisseite ist über den Preis steuerbar
- Keyword-Anzeigen sind sehr kurzfristig buchbar
- Kampagnen sind bis zu einem gewissen Grad skalierbar
- Keyword-Kampagnen können flexibel gestaltet werden
- Wird eine Anzeige nicht geklickt: "kostenloses Branding" durch reine Einblendung
- Echtzeit-Auswertung der Besucherzahlen

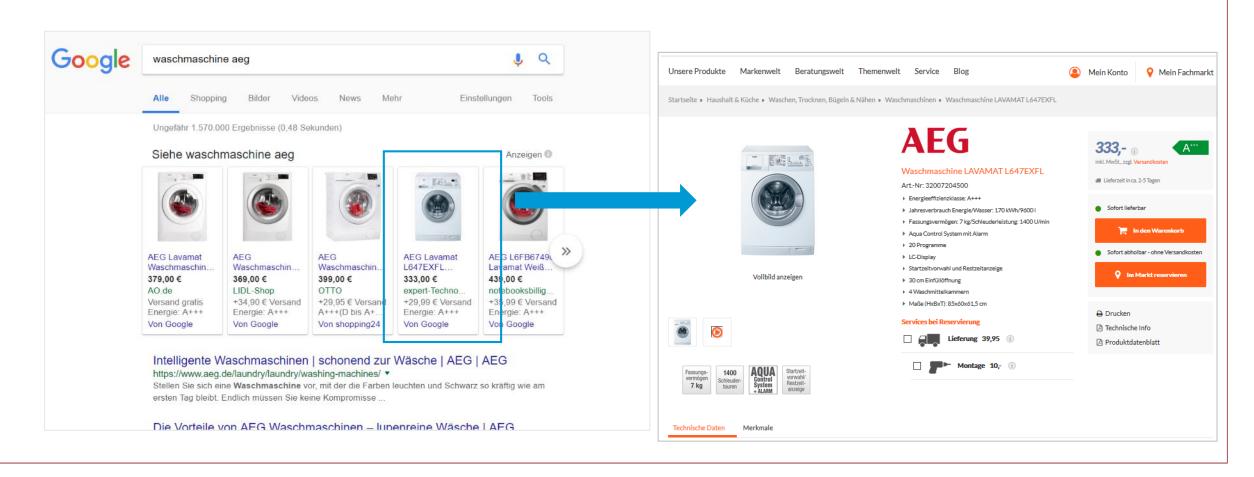


Google Shopping & Google Local Inventory Ads (LIA)



Google Shopping

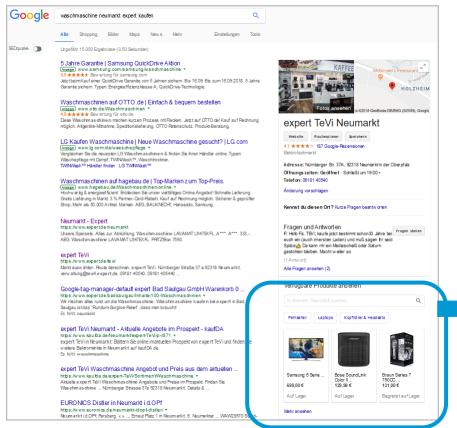
Produktwerbeanzeigen bei der Google Suche mit Verlinkung auf das entsprechende Produkt auf der eigene Website



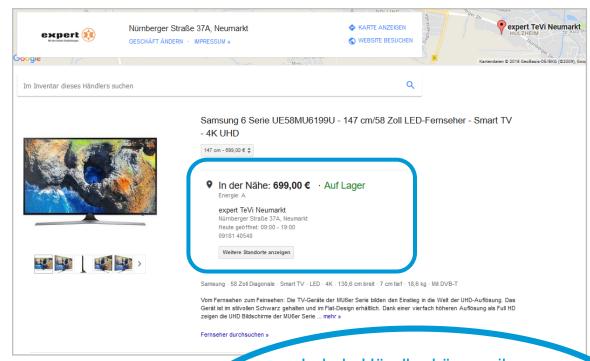


Google Local Inventory Ads (LIA): Zeigen Sie Nutzern vor Ort, dass die von ihnen gesuchten Artikel in Ihrem Ladengeschäft vorrätig sind





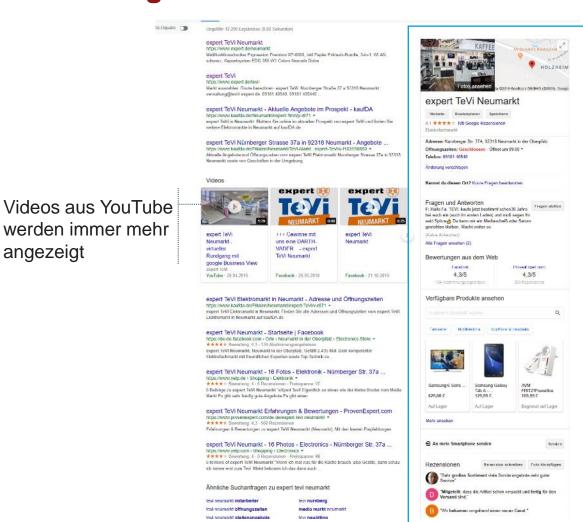
Local Storefront



Lokale Händler können ihre stationär verfügbaren Produkte Mit LIAs in der Google-Suche und auf Google Shopping anbieten / hervorheben **Google MyBusiness Account**



Damit Sie gefunden werden: Pflegen Sie ihre Google MyBusiness Profile bestmöglich und aktuell!



Google bietet diese Darstellung für lokalen Händlern kostenlos

- Eigene Bilder, inkl. Innenansichten oder 360° Bilder
- Anfahrt und Öffnungszeiten
- NAP (Name, Adress, Phone Number) immer identische Schreibweise
- Referenzierte Bewertungen aus dem Web
- Viele **Bewertungen sammeln**
- News über Beiträge teilen
- Veranstaltungen
- Produktangebote wöchentlich nutzen
- Fragen & Antworten (kann auch der Händler einstellen)

https://www.google.com/intl/de

Einrichtung und Pflege des Google **MyBusiness Accounts** ist ein Muss!

angezeigt

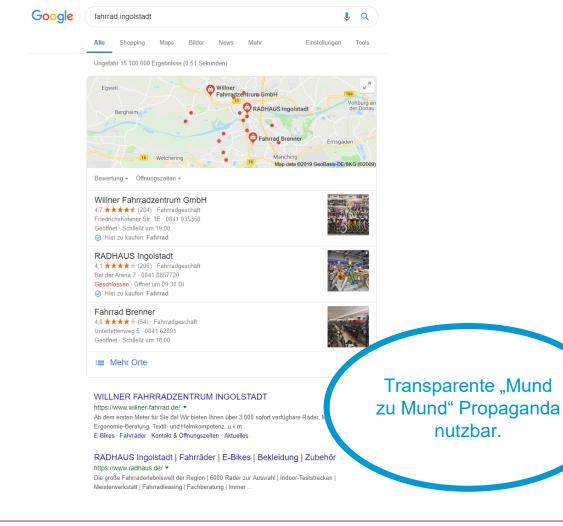
Virtueller Ladenrundgang (Suckfüll Handels GmbH München)



Lokale Stärke des "Anfassens" herausgestellt



Reputationsbeispiele (Willner Fahrradzentrum Ingolstadt)

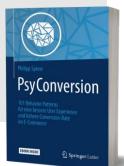


Verhaltensmuster des "Social Proof"

Wenn wir nicht wissen, wie wir uns entscheiden sollen, orientieren wir uns an den Handlungen anderer Menschen. In solchen Unsicherheitssituationen glauben wir, dass andere Personen (die bereits eine Entscheidung gefällt haben) mehr spezifisches Wissen in der Situation besitzen und sich aufgrund dessen fundiert entscheiden konnten.

Der Effekt verstärkt sich, wenn die Orientierung an der eigenen "Peer Group" erfolgen kann bzw. der "Proof" aus einer Gruppe stammt, der man sich zugehörig fühlen möchte. (Influencer)







Positive Kundenbewertungen können aus dem Beratungsgespräch heraus angeregt und incentiviert werden



Liebe Kundin, lieber Kunde,

wir wissen Ihr entgegengebrachtes Vertrauen zu schätzen, vielen Dank dafür!

Bewerten Sie uns in drei einfachen Schritten auf Google.com und teilen Sie Ihre Erfahrungen. Ihre Google-Bewertung ist für andere Kunden eine wichtige Entscheidungshilfe bei der Suche nach kompetenter Beratung.

- Geben Sie auf www.google.de "Willner Fahrradzentrum" in das Suchfeld ein. Rechts von den Suchergebnissen werden Ihnen alle Informationen zum Geschäft angezeigt. Klicken Sie hier auf "Bewertung schreiben".
- Melden Sie sich mit Ihrem Google-Konto an, um eine Rezension zu schreiben. Oder eröffnen Sie ein neues Google-Konto.
- Vergeben Sie Ihre Sternchen (1=schlecht, 5= sehr gut) und schreiben Sie eine persönliche Bewertung (z.B. zu Service und Beratung, Schnelligkeit und Wartezeit, Sortiment und Auswahl, Preis-Leistungsverhältnis). Klicken Sie nun auf "Posten".
- Vielen Dank, Sie haben uns sehr geholfen!
 Ihre ehrliche Bewertung ist uns etwas wert: bei Ihrem nächsten Einkauf erhalten Sie bei Vorlage Ihrer ausgedruckten Bewertung eine Gutschrift von 10 Euro auf Ihren Einkauf.



Search Engine Advertising (Suchmaschinen Werbung)

Einordnung 2019



Relevanz für Performance Marketing

Relevanz für Lokales Marketing

Einsatzzweck

- ✓ Gezielte Produktbewertung
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Direkter Absatz

Suchmaschinen-Marketing (SEM) am praktischen Beispiel mit SEA und SEO

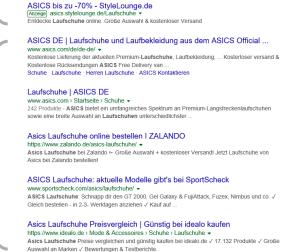
Google asics laufschuhe

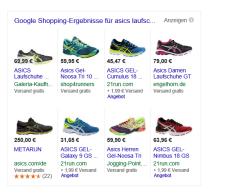


Search Engine
Optimization (SEO)
liefert
"Organische
Suchergebisse"



Ungefähr 421.000 Ergebnisse (0,52 Sekunden)





Google Shopping
Ergebnisse
(bezahlt,
vergleichbar SEA)



Wer von Ihnen betreibt bereits systematisch organische Suchmaschinen-Optimierung (SEO)?

Local SEO

Organische Suchmaschinen-Werbung ("unbezahlt")



Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Content-Marketing

Search Engine Optimisation (SEO)

Maßnahmen zur Listung im organischen ("natürlichen") Index von Suchergebnisseiten.

Basis: technische und inhaltliche Optimierung von Webseiten

Content-Marketing

Ist eine Marketing-Technik, die mit **informierenden, beratenden und unterhaltenden Inhalten** die Zielgruppe ansprechen soll, um sie vom eigenen Unternehmen und seinem Leistungsangebot oder einer eigenen Marke zu überzeugen und sie als Kunden zu gewinnen oder zu halten.

Wirkungskette SEO

Technisches SEO

Google MyBusiness

OnPage Erreichbarkeit & Content

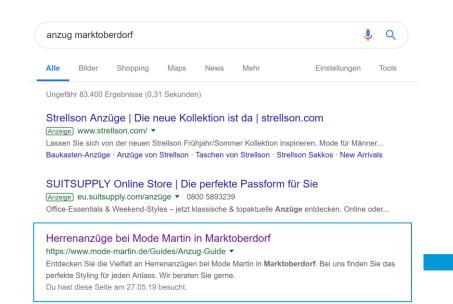
KI ermittelte Nutzersignale

Hygiene Faktoren

Bestimmt künftig über die Top Platzierungen



Regionales Beispiel



Mode Martin - Ihr Modehaus in Marktoberdorf | Ostallgäu

https://www.mode-martin.de/ ▼

Marktsonntag in Marktoberdorf - Wir sind wieder dabei! Am 26. Mai ist es wieder so weit! Marktsonntag in Marktoberdorf Wir haben von 13 - 17 Uhr für Sie ...

Es fehlt: anzu

Du hast diese Seite 2 Mal aufgerufen. Letzter Besuch: 03.09.18

Anzug in Marktoberdorf | eBay Kleinanzeigen

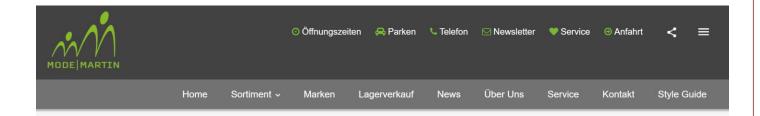
https://www.ebay-kleinanzeigen.de/s-marktoberdorf/anzug/k0l6549 ▼

eBay Kleinanzeigen: **Anzug**, Kleinanzeigen - Jetzt in **Marktoberdorf** finden oder inserieren! eBay Kleinanzeigen - Kostenlos. Einfach. Lokal.

Anzug Herren in Marktoberdorf | eBay Kleinanzeigen

https://www.ebay-kleinanzeigen.de/s-marktoberdorf/anzug-herren/k0l6549 ▼

eBay Kleinanzeigen: **Anzug** Herren, Kleinanzeigen - Jetzt in **Marktoberdorf** finden oder inserieren! eBay Kleinanzeigen - Kostenlos. Einfach. Lokal.



Herrenanzüge bei Mode Martin: mit uns zum perfekten Anzug

Ihr perfekter Anzug von Mode Martin

Ein Anzug gehört zur Grundausstattung einer gepflegten Herrengarderobe. Er sorgt für einen professionellen, eleganten Look und verleiht seinem Träger Seriosität und Selbstbewusstsein.

Welcher Anzug ist der richtige? Welche Passform, Farbe und welchen Stoff für Freizeit und Business wählen?

Unser geschultes Fachpersonal hilft Ihnen gerne, den idealen Anzug zu finden, der perfekt sitzt, zu Ihrem Figurtyp passt und bei jeder Gelegenheit für einen stilsicheren Auftritt sorgt.

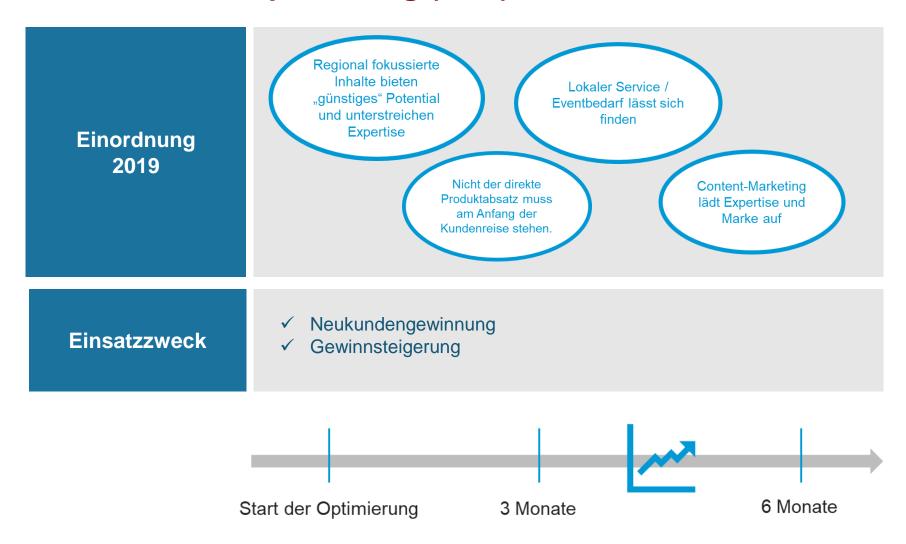
Kommen Sie vorbei und lassen Sie sich beraten!

Lernen Sie vorab schon einmal die verschiedenen Anzug-Regeln kennen und freuen Sie sich auf viele Styling-Tipps.





Suchmaschinenoptimierung (SEO)









02_Wichtige Kennzahlen und Treiberbaum im Suchmaschinen-Marketing

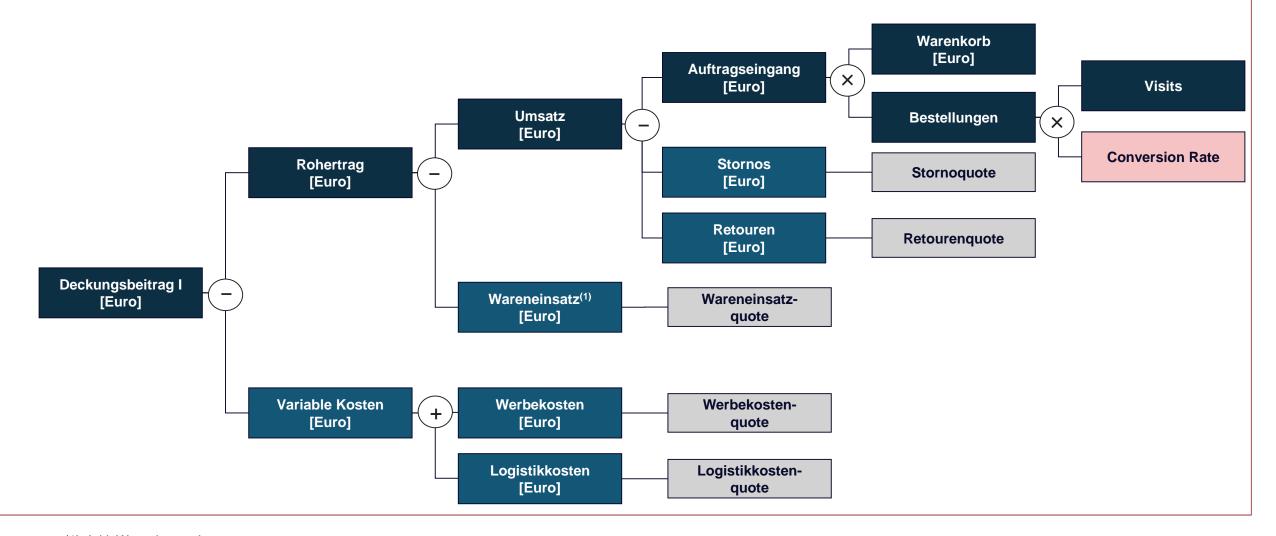
Eine wichtige Größe ist die

Conversion Rate

(auch Konversionsrate, Konvertierungsrate oder Umwandlungsrate)

Treiberbaum zu elementaren Kenngrößen im E-Commerce

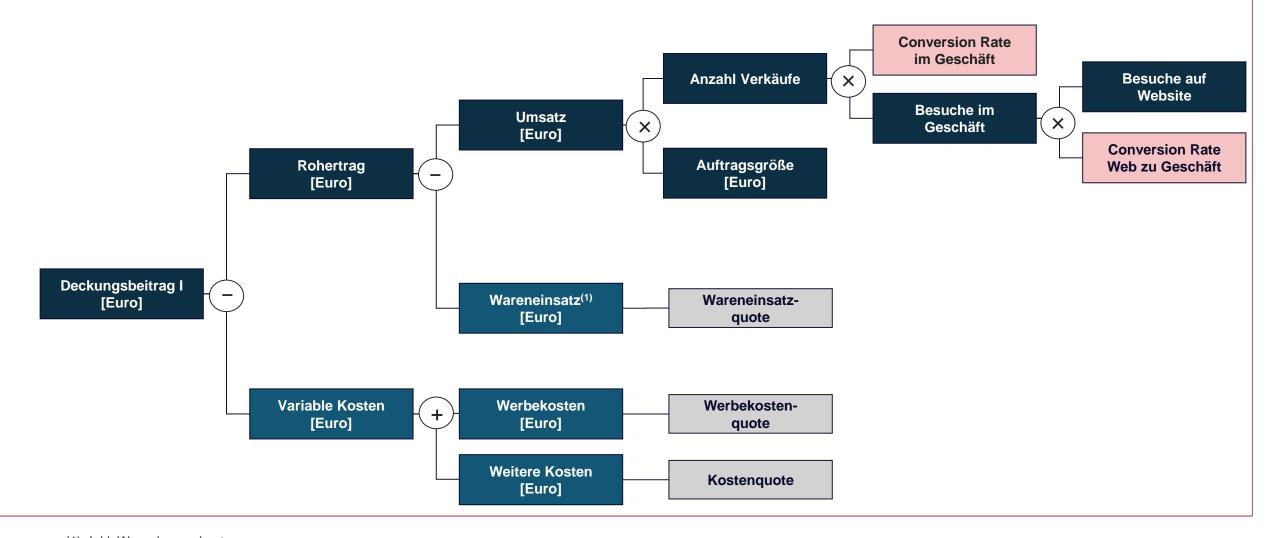
Quantifizierung und KPIs im Digital Marketing





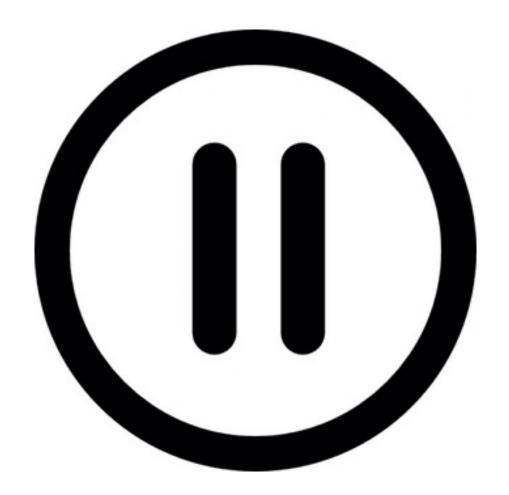
Treiberbaum zu Kenngrößen im Online Marketing für lokale Geschäfte

Quantifizierung und KPIs im Digital Marketing





10 Minuten Pause ...



Typische Zielgrößen im SEA (1/2)

Quantifizierung und KPIs im Digital Marketing

Impression	Anzahl der Einblendungen der Keyword-Anz	zeige
		J

Impression Share Anteil der realisierten Impressions an möglichen Impression

Cost per Impression (CPI) Kosten pro Impression (oft auch per 1.000 Impressions/TKP)

Click-through-Rate (CTR) Anteil der Einblendungen der Anzeige, bei denen ein Klick erfolgt

Visit / Click / Klick Anzahl der Besucher, die durch die Kampagne, einen Kampagnen-

baustein oder ein einzelnes Keyword generiert werden

Cost per Click (CPC) Kosten der Kampagne, des Kampagnenbausteins oder des Keywords,

dividiert durch die Anzahl der Klicks



Typische Zielgrößen im SEA (2/2)

Quantifizierung und KPIs im Digital Marketing

Conversion Anzahl der Transaktionen (Leads, Anfragen, Bestellungen etc.), die

eindeutig auf Keyword-Advertising zurückzuführen sind

Conversion Rate (CR)Anteil der Besucher (Klicks), die die gewünschte Transaktion (Kauf, An-

meldung, Registrierung, Anforderung von Informationen etc.)

durchführen.

Cost per Order (CPO) Kosten der Kampagne, eines Bausteins oder eines Keywords, dividiert

durch die Anzahl der Bestellungen, die diese generiert hat.

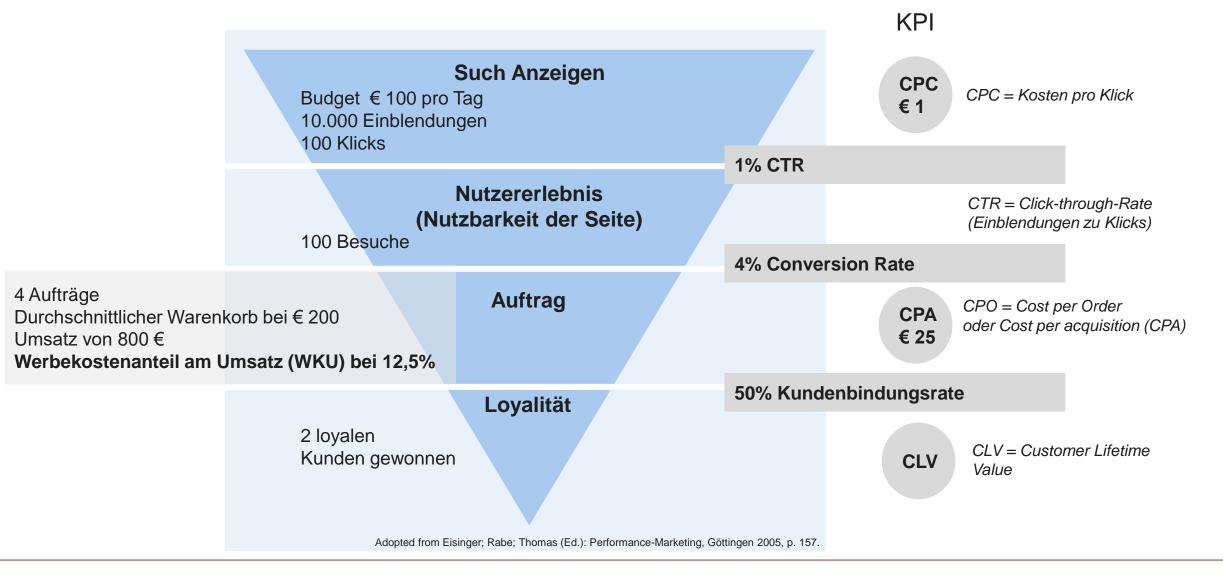
Umsatz Umsatz, der eindeutig auf Keyword-Advertising zurückzuführen ist

Return on Investment (ROI) ROI der Kampagne, eines Bausteins oder eines einzelnen Keywords:

Umsatz dividiert durch Kosten.



Mögliche Key Performance Indicators (KPIs)





03_Messung der relevanten Kennzahlen

Gehen Sie nun bitte einmal auf die Website www.stummeyer.de ...

... und nun analysieren wir für diese Website in Google Analytics wichtige Kennzahlen.

Drei Tools von Google, um die Kennzahlen Ihrer Website zu ermitteln



Zugriffszahlen und Zusammenfassung SEM



Search Engine Optimization (SEO)



Search Engine Advertising (SEA)



Sie können sogar messen, ob Online-Marketing Kunden in Ihr Geschäft bringt

Conversions in Form von Ladenbesuchen

Wenn **Besuche an Ihren Standorten** wie Hotels, Autohäusern, Restaurants und Filialen wichtig für Ihr Unternehmen sind, können Sie anhand der **Conversions in Form von Ladenbesuchen** ermitteln, wie sich Anzeigenklicks und sichtbare Impressionen auf die Besuche in Ihrem Geschäft auswirken.

Mithilfe von **Google Active View** erfasste Anzeigenimpressionen werden im Displaynetzwerk nur dann als sichtbar gewertet, wenn mindestens 50 % der Anzeige eine Sekunde oder länger auf dem Bildschirm zu sehen sind.

Conversions in Form von Ladenbesuchen sind nur für bestimmte Werbetreibende verfügbar. Sie werden beispielsweise nicht für Standorte erfasst, die zu einer sensiblen Kategorie zählen. Dazu gehören Unternehmen aus den Bereichen Gesundheitswesen, Religion und Kinder sowie Geschäfte, die nicht jugendfreie Produkte anbieten.



Vorteile der Conversions in Form von Ladenbesuchen

- Sie sehen, durch welche Kampagnen, Keywords und Geräte Sie besonders viele Besuche in Ihrem Geschäft erzielen.
- Sie wissen, wie Ihr Return on Investment (ROI) entsteht, und können fundiertere Entscheidungen bezüglich Ihrer Anzeigentexte, Werbeausgaben, Gebotsstrategien und anderer Elemente Ihrer Kampagnen treffen.



Voraussetzungen für Conversions in Form von Ladenbesuchen

- Ein oder mehrere Geschäftsstandorte
- Mehrere Tausend Anzeigenklicks und sichtbare Impressionen
- Google My Business-Konto, das mit Ihrem Google Ads-Konto verknüpft ist
- Erstellung aller Ihrer Standorte in Ihrem Google My Business-Konto
- Bestätigung von mindestens 90 % der verknüpften Standorte in Google MyBusiness
- Standorterweiterungen in Ihrem Konto aktiviert
- Genügend Daten zu Ladenbesuchen auf dem Back-End, um diese den Klicks auf Ihre Anzeigen oder den sichtbaren Impressionen zuzuordnen, und Einhaltung der Datenschutzschwellenwerte



So misst Google die Ladenbesuche

- Das Unternehmen muss in Google Maps eingetragen sein.
- Klickt ein Kunde auf eine Google Anzeige und wird er in einer bestimmten Zeitspanne danach über sein Handy mit Ortstkennung an diesem Google-Maps-Punkt identifiziert, dann wird ein Laden-, Restaurant etc. -Besuch angenommen.
- Ja, ein bisschen KI ist dann auch noch nötig, die beispielweise einer auf dem Firmenlaptop recherchierenden Person das daneben liegende Handy zuordnet ...
- Allerdings wird auch deutlich, dass erst große Datenmengen hier aussagekräftige Messwerte liefern. Denn Fehlerquellen wie falsche Personenzuordnung, Handy vergessen, Ortskennung deaktiviert oder vor dem Laden auf die Freundin gewartet können die Ergebnisse verfälschen.



04_Aufsatz eines entscheidungsorientierten Reportings und Steuerung der Wirtschaftlichkeit

Zielgrößen zur Messung der Wirtschaftlichkeit

- Besuche auf der Website (Markenbildung)
- Auftragseingang/Umsatz im Online-Shop (sofern vorhanden)
- Besuche im Ladengeschäft (mit Conversion-/Umsatzerwartung)
- Leads/Interessenten in Form von Anrufen oder Anfragen (mit Conversion-/Umsatzerwartung)

• ...

Was ist bei Ihnen noch geschäftsrelevant?



Beispielrechnung zur Wirtschaftlichkeit

Tägliches Budget für Google-Anzeigen: 20,00 Euro

CPC: 0,50 Euro

Conversion Rate Ladenbesuch: 25,0% (jeder 4., der die Website besucht, kommt in den Laden)

Conversion Rate im Laden 33,3% (jeder 3., der den Laden besucht, kauft etwas)

Auftragsgröße im Laden: 119 Euro brutto, also 100 Euro netto

Ihr Wareneinsatz: 55%

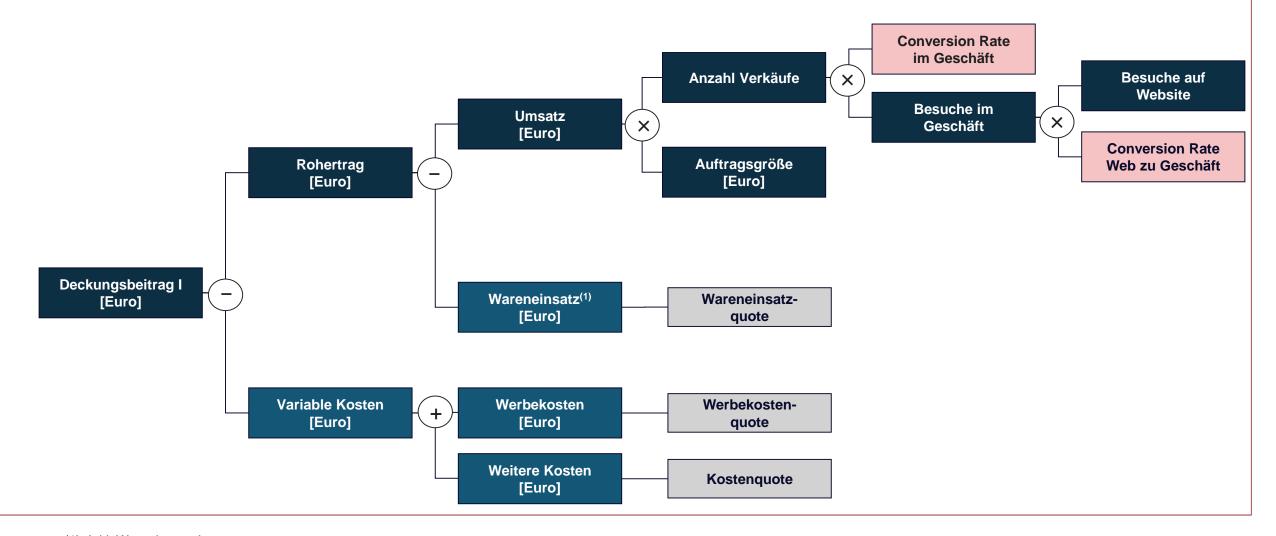
Kernfrage: Lohnt sich das Google-Budget überhaupt?

Vorschlag: Bitte berechnen Sie die Wirtschaftlichkeit auf Monatsbasis (30 Tage)



Treiberbaum zu Kenngrößen im Online Marketing für lokale Geschäfte

Quantifizierung und KPIs im Digital Marketing nach Stummeyer





Beispielrechnung zur Wirtschaftlichkeit

Berechnung für einen Monat:

Google-Budget (= Werbekosten): 30 Tage x 20,00 Euro = 600 Euro

Besucher auf der Website: 20,00 Euro / 0,50 Euro x 30 Tage = 1.200 Besucher

davon kommen in den Laden: 1.200 Besucher x 25% = 300 Kunden

davon kaufen im Laden: 300 Ladenbesucher x 33,3% = 100 Käufer

Umsatz im Laden: 100 Käufer x 100 Euro netto = 10.000 Euro Umsatz

Ihr Rohertrag: $10.000 \text{ Euro } \times 45\% = 4.500 \text{ Euro}$

Ihre Werbekostenquote (zum Umsatz): 600 Euro / 10.000 Euro = 6% (sehr guter Wert!)

Ihr Deckungsbeitrag I: 4.500 Euro - 600 Euro = 3.900 Euro

Wissen zum Mitnehmen: Wenn Sie heute nach Hause gehen...

- 1. SEM mit den Unterformen **SEA und SEO** bietet **interessante Möglichkeiten** des Online Marketings auch und gerade für lokal agierende Unternehmen
- 2. Die Conversion Rate ist eine wichtige Kennzahl
- 3. Entwickeln Sie den relevanten Treiberbaum für Ihr Unternehmen
- 4. In der digitalen Welt können viele Aktivitäten Ihrer Interessenten/Kunden **umfassend getrackt** werden auf der Website, aus SEA und SEO
- 5. Sie können sogar abschätzen, ob Online-Marketing Ihnen relevante Ladenbesuche bringt
- Messen Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Online-Aktivtäten was sollten/können Sie sich leisten
- > Besuchen Sie gerne die Folgeveranstaltungen: Nächster Termin am 17. September 2019



Ihre Fragen?!

Vielen Dank!

Ihr Ansprechpartner für die nächsten Schritte





elaboratum GmbH NEW COMMERCE CONSULTING Kaflerstraße 2 81241 München

Prof. Dr. Christian Stummeyer
Telefon +49.89.24 41 28-700
christian.stummeyer@elaboratum.de

elaboratum

NEW COMMERCE CONSULTING