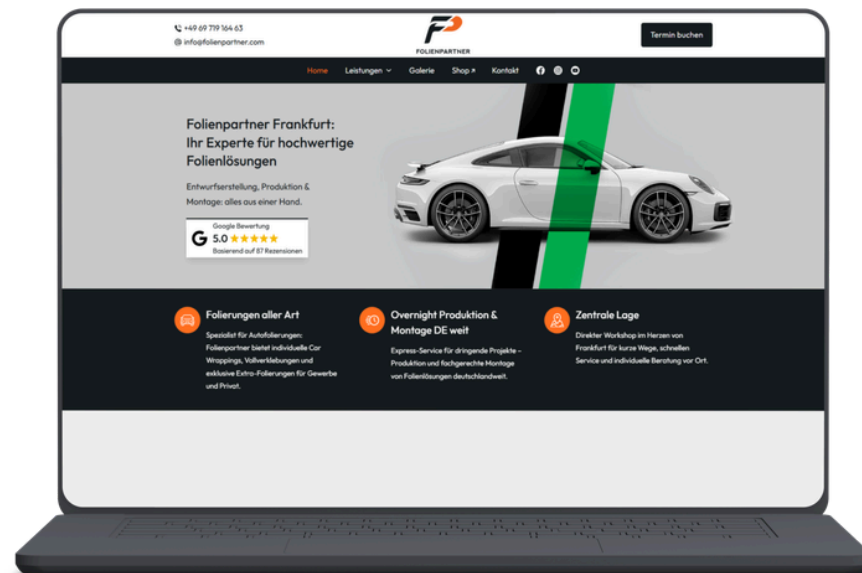




Effizienzsteigerung des Google Ads Kontos von folienpartner.com



FOLIENPARTNER



Über Folienpartner

Folienpartner ist ein Fachbetrieb für hochwertige Folienlösungen mit einem klaren Anspruch an Qualität, Präzision und individuelle Beratung. Das Leistungsspektrum reicht von Fahrzeugfolierungen und Lackschutz über Scheibentönung bis hin zu Werbebeschriftungen. Sie verfügen über hohe handwerkliche Expertise, moderne Materialien und einem ausgeprägten Qualitätsverständnis. Möglich wird dies durch die eigene Produktion, kurze Umsetzungszeiten und eine persönliche Betreuung vor Ort.

Zielsetzung

Nach der Analyse des bestehenden Google Ads Setups bestand die zentrale Herausforderung darin, das vorhandene Budget effizienter einzusetzen und gleichzeitig die Anzahl der Conversions signifikant zu steigern. Da Folienpartner regional agiert, lag ein besonderer Fokus darauf, Suchanfragen mit klarer Kaufintention besser abzudecken und Streuverluste zu reduzieren. Ziel war es, mehr relevante Anfragen bei gleichbleibendem bzw. effizienterem Budgeteinsatz zu generieren.

Vorgehensweise

Zu Beginn erfolgte eine detaillierte Analyse der bestehenden Kampagnenstruktur, Keywords und Suchanfragen. Auf dieser Basis wurde eine umfassende Keyword-Recherche durchgeführt, bei der sowohl das bestehende Keyword-Set erweitert als auch stärker an der tatsächlichen Suchintention der Endnutzer ausgerichtet wurde. Zusätzlich wurden gezielt regionale Keywords integriert, um Nutzer mit konkretem lokalem Bedarf anzusprechen.

Parallel dazu wurde die Kontostruktur optimiert, um Suchanfragen sauberer zu segmentieren und Budgets gezielter auf leistungsstarke Keywords zu lenken. Dadurch konnte das verfügbare Budget effizienter eingesetzt und die Relevanz der Anzeigen für die jeweilige Suchanfrage deutlich erhöht werden.

Ergebnisse

Die Ergebnisse sprachen schnell für sich. Durch die strategische Neuausrichtung des Google Ads Kontos gelang es, deutlich mehr relevante Anfragen zu generieren und das vorhandene Budget spürbar effizienter einzusetzen. Die Conversion-Rate (CVR) stieg um 33 %, was zeigt, dass Anzeigen, Keywords und Suchintention deutlich besser aufeinander abgestimmt wurden. Gleichzeitig verdoppelte sich die Anzahl der Conversions und legte um 111 % zu. Trotz dieses starken Wachstums sanken die Kosten je Conversion (CPA) um 18 %.

Besonders der gezielte Fokus auf Suchanfragen mit klarer Kauf- und Kontaktintention sowie die regionale Ausrichtung erwiesen sich als entscheidende Hebel. Statt Streuverlusten stand nun Relevanz im Mittelpunkt. Das Ergebnis ist ein Google Ads Setup, das nicht nur mehr Anfragen liefert, sondern diese auch deutlich wirtschaftlicher generiert. Eine saubere Grundlage, auf der sich weiteres Wachstum kontrolliert und skalierbar aufbauen lässt.

33%
Höhere CVR

111%
mehr Conversions

18%
geringerer CPA