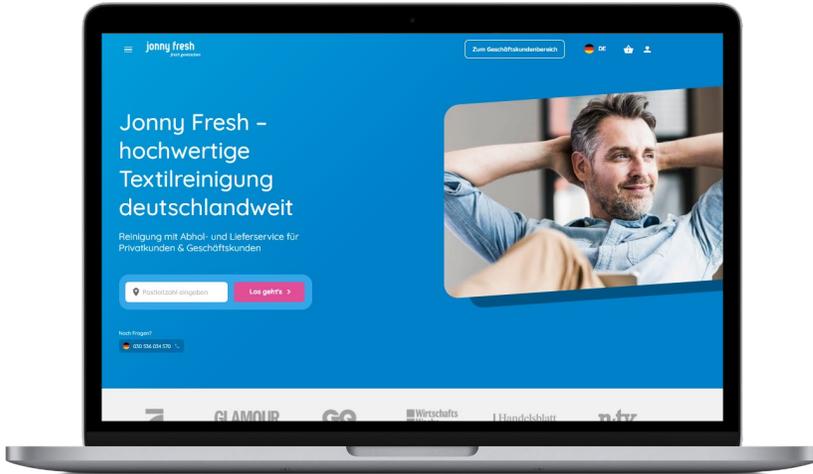


Steigerung der B2B-Leads bei gleichzeitiger Kostenreduktion

jonny fresh
fresh gewaschen



Über Jonny Fresh:

Jonny Fresh ist ein deutschlandweit agierendes Unternehmen, das Textilreinigungsdienste sowohl für B2C- als auch B2B-Kunden anbietet. Die Google Ads-Kampagnen konzentrieren sich dabei insbesondere auf die B2B-Kunden.

Strategische Maßnahmen:

- 1. Kampagnensplit nach Keywordtypen:** Einführung von separaten Suchkampagnen für reine B2B-Keywords und generische Keywords.
- 2. Integration von Google My Business:** Nutzung von Local Ads-Kampagnen, um die Standorte über Google My Business zu bewerben.
- 3. Einsatz zielgruppenspezifischer Bildassets und Anzeigentexte:** Erneuerung der Bildassets und Anzeigentexte, um eine spezifischere Ansprache der B2B-Zielgruppe zu gewährleisten.

Ergebnisse:

Die strategischen Änderungen führten zu einer **Steigerung der B2B-Leads um 17 %** bei gleichzeitiger **Verringerung des eingesetzten Google Ads Budgets um 30 %** im Januar 2024 gegenüber September 2023. Der **CPA wurde um 42 % reduziert**.

+17 %

Steigerung der B2B Leads

-42 %

Reduktion des CPA

-30 %

Eingesetztes
Google Ads Budget

Schreiben Sie Ihre eigene
Erfolgsgeschichte mit Smarketer!
www.smarketer.de/kontakt

