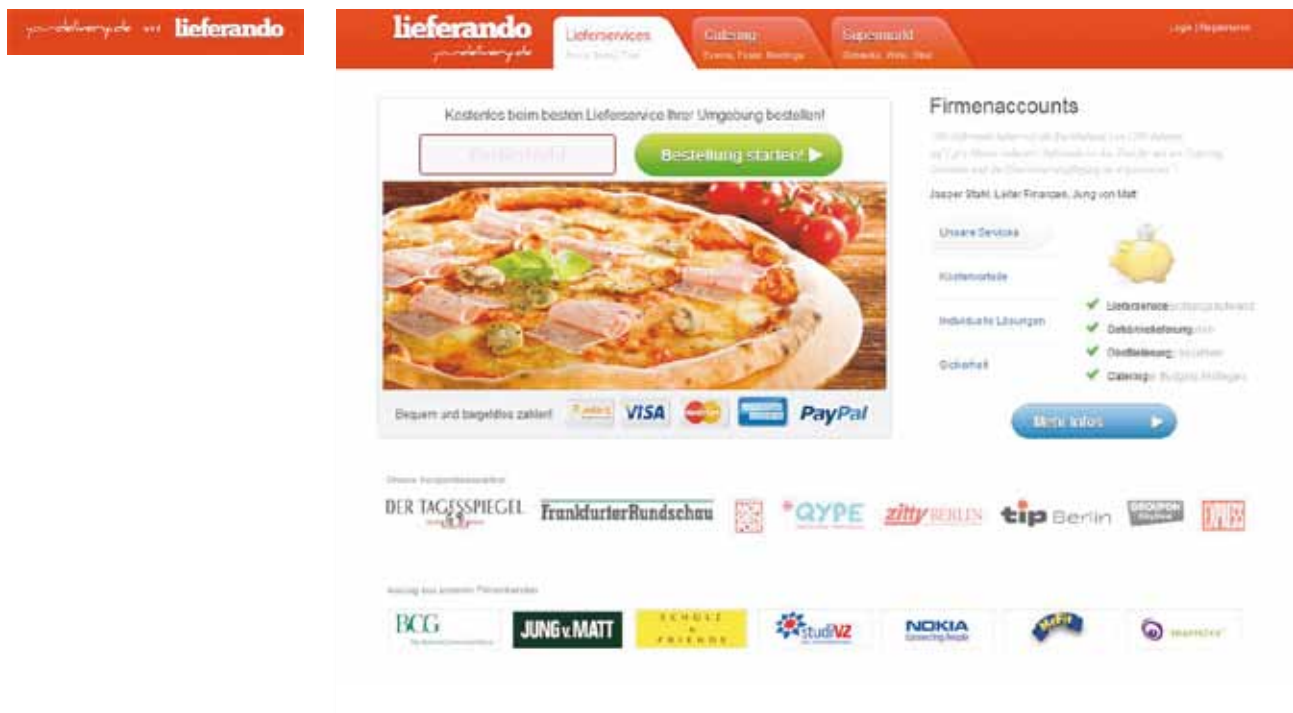


yd. yourdelivery wächst dank Online-Werbung rasant



- Zweistelliges Wachstum pro Monat
- Kombination verschiedener Werbemittel stärkt Reichweite und Wachstum
- Regionale Ausrichtung steigert die Bekanntheit

Ein Bestell- und Lieferservice mit weniger Bürokratie – mit diesem Geschäftsmodell wächst die Berliner Firma yd. yourdelivery GmbH, Betreiberin der Website „lieferando.de“, seit Anfang 2009 rasant. Ein Großteil seines Erfolgs verdankt das Online-Unternehmen dem Einsatz zahlreicher Google Werbekanäle.



Für Google sprechen diese gezielt mögliche regionale Ausrichtung und die Stärke von Analytics. Man kann einfach sehr viel herausfinden und seine Werbung danach gestalten.

Christoph Gerber,
Geschäftsführer
Marketing & Sales
yourdelivery GmbH

Für weitere Informationen
zur AdWords
Kampagnentests-Funktion:
[http://adwords.google.com/
support/aw/bin/topic.
py?hl=en&topic=28565](http://adwords.google.com/support/aw/bin/topic.py?hl=en&topic=28565)

Pizza, Sushi, Pasta, frisches Obst, Getränke, Catering für Events oder gleich die gesamte Mitarbeiterverpflegung – die yd. yourdelivery GmbH bietet Privatleuten und Unternehmen mit ihrer Plattform „lieferando.de“ einen kostenlosen regionalen Bestell- und Abrechnungsservice für Essen und Trinken. „Eine Pizza oder Catering online zu bestellen ist an sich nicht neu, die Minimierung der Bürokratie dagegen schon“, sagt Christoph Gerber, Geschäftsführer Marketing & Sales. Für die Lieferanten bietet die Plattform die Vorteile eines großen Marktplatzes. Insbesondere kleinere Anbieter müssen die Kosten für Online-Marketing nicht selbst aufbringen, haben aber gleich Zugang zu vielen potenziellen Kunden.

Bis zu 10.000 Besucher an einem Tag

Das Anfang 2009 gegründete Unternehmen konnte binnen kurzer Zeit ein enormes Wachstum verzeichnen. Und das obwohl der Markt hart umkämpft ist. Neben dem Stammsitz in Berlin wird das Angebot auf Großstädte in ganz Deutschland ausgeweitet. Die monatlichen Erfolge kommen „zu 50 Prozent durch Google AdWords“ zustande, weiß David Demir von smarketer.de. AdWords Anzeigen werden gemeinsam mit den Suchergebnissen angezeigt, wenn jemand bei Google nach einem bestimmten Schlagwort sucht. Seine Agentur für Suchmaschinenmarketing betreut die Kampagnen für yd. yourdelivery. Pro Region wirbt yd. yourdelivery.de mit knapp 8.000 Schlagwörtern für „lieferando.de“. Sonntag ist der Tag mit der stärksten Nachfrage, dann kommen schon schnell mal 10.000 Klicks zusammen, berichtet Experte Demir. Mittlerweile nutzt das Unternehmen auch weitere Google Produkte um seine Werbestrategie zu optimieren.

Viele Werbemittel steigern Reichweite und Bekanntheit

„Testen, analysieren, optimieren – das ist das A und O“, sagt Suchmaschinenoptimierer Demir. Es sind manchmal ganz simple Dinge, die viel bewirken. So entschieden einzelne Wörter über eine höhere Klickrate oder die Anordnung der Postleitzahl auf einer bestimmten Seite der Website über die Erfolge. Mit Banner-Werbung steigert David Demir die Reichweite und platziert sie direkt bei seinen Zielgruppen: „Ich glaube, viele Menschen wissen noch gar nicht, dass es diesen Service von yd. yourdelivery in ihrer Nähe gibt.“ Der Agenturchef lobt das „hervorragende Zusammenspiel“ der Werbemittel und meint: „Für Google sprechen diese gezielt mögliche, regionale Ausrichtung und die Stärke von Analytics, einem Programm zur Erfassung und Auswertung der Besucherzahlen auf der Website. Man kann einfach sehr viel herausfinden und seine Werbung danach gestalten.“ Zukünftig erwartet der Agenturchef gerade für seinen Kunden yd. yourdelivery starke Zuwächse durch mobiles Marketing, also Werbung auf Handy-Displays. Denn mit dem Wachstum des Smartphone-Marktes würden mehr und mehr Bestellungen und Käufe unterwegs abgewickelt werden.