

## Steigerung der B2B-Leads bei gleichzeitiger Kostenreduktion





## 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 %

-42 %

Steigerung der B2B Leads

Reduktion des CPA

**-30 %** 

Eingesetztes Google Ads Budget

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



Wir sind Smarketer, weil wir innerhalb von 10 Jahren von 2 auf 250 Mitarbeiter und von 4 auf 1.000 Erfolgsgeschichten gewachsen sind. Dabei haben wir unser gestecktes Ziel erreicht: Denn heute tragen wir das Abzeichen der größten, reinen Google Ads-Agentur in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Geschätzt und mehrfach ausgezeichnet von Google und stolzer Träger des Google Premium Partner Siegels, sowie Elitepartner von Microsoft Advertising, können wir heute versprechen: Unser Team ist Ihr Ticket für den nächsten Gipfel.