

Ihre monatliche Quelle für fachkundige, hochwertige Daten und Meinungsbeiträge zum Gebrauchtwagenhandel

AUSGABE N.19

Was wäre, wenn der eigentliche Schlüssel zum Erfolg in SEO... SEA läge?



Pierre BERTRAND

Digital Marketing Lead

In der sich schnell entwickelnden Automobilindustrie (mit ihrem Fokus auf Elektromobilität, Digitalisierung und Mobilität) ist es entscheidend, die Aufmerksamkeit der Kunden zum richtigen Zeitpunkt zu gewinnen. Zwei Faktoren dominieren das digitale Marketing: SEO und SEA. Lesen Sie weiter, um zu erfahren, warum sie so wichtig sind und wie sie sich gegenseitig ergänzen.

SEO: Kostenloser und nachhaltiger Traffic

Suchmaschinenoptimierung

-  Organische Sichtbarkeit
-  Qualifizierter Traffic
-  Langfristige Wirkung
-  Kostenlos

SEA: kurzfristige Wirkung und gezielter Traffic

Suchmaschinenwerbung

-  Suchmaschinenwerbung
-  Gezielter Traffic basierend auf Keywords
-  Schnelle Konversion
-  Kosten pro Klick

Warum sollte man sie kombinieren?

Erhöhte Sichtbarkeit in Suchergebnissen

Wenn Sie sowohl organisch als auch durch bezahlte Werbung für denselben Suchbegriff erscheinen, maximieren Sie die Klickrate und nehmen mehr Platz ein als Ihre Mitbewerber. Dies stärkt die Glaubwürdigkeit aus Sicht der Nutzer. Wenn ein Nutzer beispielsweise eine bezahlte Suchanzeige für einen „Elektro-SUV“ sieht, gefolgt von einem SEO-Link namens „SUV-Ratgeber 2025“, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass er darauf klickt.

Auswirkungen auf die Markenbekanntheit

Jedes Mal, wenn eine Website in den Suchergebnissen erscheint (auch ohne Klick), steigt die Markenbekanntheit. So kann bezahlte Suchmaschinenwerbung (SEA) einen ersten Kontakt zu Nutzern herstellen, die dann möglicherweise durch die Suche nach dem Markennamen auf die Website zurückkehren. Dies kommt der Suchmaschinenoptimierung (SEO) zugute. Darüber hinaus ist die Wahrscheinlichkeit, dass Nutzer, die mehrfach mit einer Marke in Kontakt gekommen sind, einen Kauf auf der Website tätigen, höher.

Mit Suchmaschinenwerbung (SEA) können Sie kurzfristige Hypothesen testen und diese, wenn sie sich bestätigen, auf Ihre SEO-Strategie anwenden, um langfristige Ergebnisse zu erzielen. Wenn beispielsweise eine SEA-Kampagne für eine neue Fahrzeugreihe eine hohe Klickrate erzielt, ist es ratsam, einen SEO-Artikel zu diesem Thema mit dem gleichen Titel wie in der Anzeige zu erstellen.

Buy Used Car

Sponsored results

 Vertu Motors
https://www.vertumotors.com
Used Cars for Sale in the UK | Second Hand Car Deals | Vertu
Find the best selection of used cars at Vertu, featuring over 35 makes. Every Vertu car is maintained by our manufacturer-standard trained technicians.
Used Cars for Sale in the UK · Buy used cars in the UK · Sell My Car · Find Your Local Dealer

 Van Monster
https://www.vanmonster.com
Affordable Used Cars For Sale | Used Cars for Sale | Van Monster
Sure To Have A Branch That Is Convenient For You. Find Your Perfect Vehicle At Van Monster. Ideal for professionals who need a quality work vehicle.

[Used Cars At Low Prices](#)

[Find a Used Car](#)

 heycar
https://www.heycar.com
Stress-Free Car Buying - Heycar: Car Buying Made Easy
Hey, view tens of thousands of cars, all under 10 years old and all from trusted dealers. We've

 pentagon-group.co.uk
https://www.pentagon-group.co.uk
Vehicles in Stock | Pentagon Group
Vehicles available from dealerships in the UK.

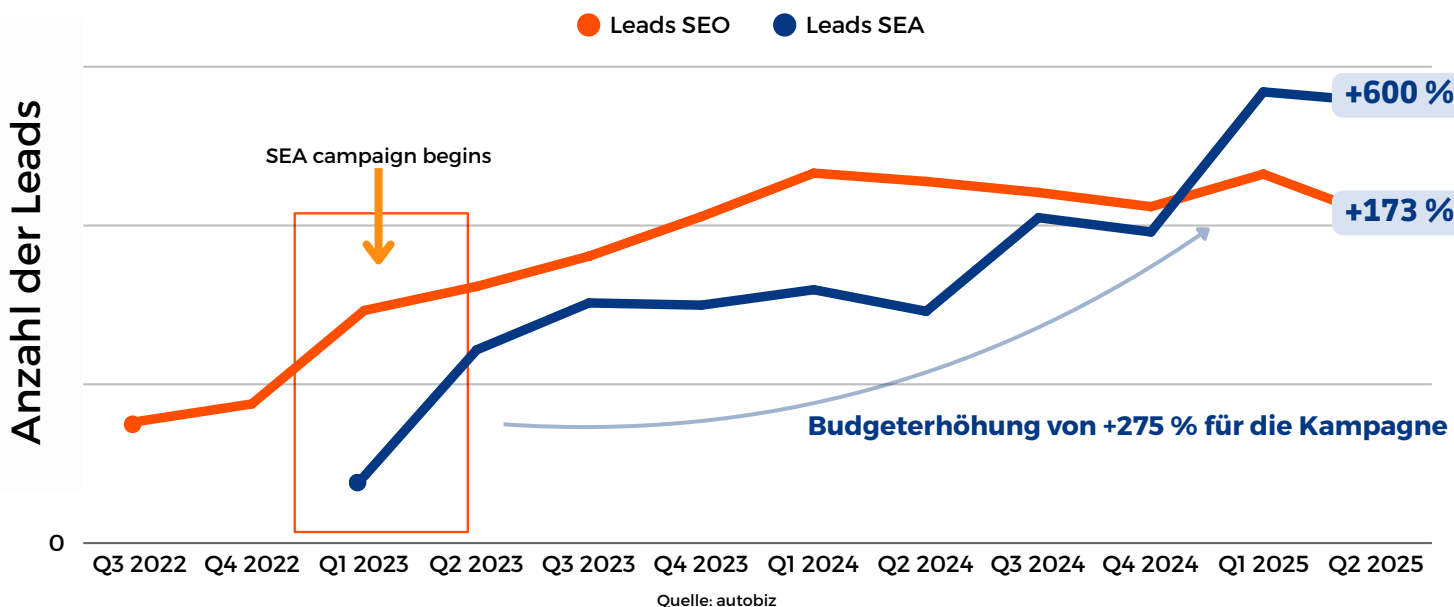
SEA Results

SEO Results

Fallstudie: Wie die Einführung von SEA-Kampagnen die SEO verbessert hat

Seit 2023 verwalten wir die SEA-Kampagnen für einen unserer Kunden. Wie die folgende Grafik zeigt, konnten wir unmittelbar nach Beginn der SEA-Kampagne einen Anstieg der SEO-Leads feststellen. Aufgrund des Erfolgs der SEA-Kampagne haben wir das Budget schrittweise erhöht und so die Anzahl der SEA-Leads gesteigert. Wir haben außerdem einen Anstieg der SEO-Leads beobachtet, der mit dem Wachstum der SEA-Leads korreliert.

Entwicklung der Leads nach dem Start der SEA-Kampagnen



Die Budgetinvestitionen stiegen hier um **+275 %**, was die Wirksamkeit der durchgeführten Kampagnen widerspiegelt. Dieser kontrollierte Anstieg lässt sich durch eine solide Performance mit einer Conversion-Rate von **10 %** und **Kosten pro Lead von unter 2 € während der gesamten Kampagne erklären.**

Diese Ergebnisse bestätigen, dass eine strategische Investition in SEA erhebliche Erträge generieren und gleichzeitig die langfristige Leistung der organischen Suchmaschinenoptimierung unterstützen kann.

Fazit

SEO und SEA sind keine konkurrierenden Hebel, sondern vielmehr die beiden Säulen einer erfolgreichen digitalen Strategie. SEO sorgt für dauerhafte und glaubwürdige Sichtbarkeit, während SEA Schnelligkeit, Flexibilität und wertvolle Daten zur Optimierung von Marketingmaßnahmen bietet. Zusammen sorgen sie für eine optimale Präsenz in Suchmaschinen, stärken die Markenbekanntheit und tragen direkt zum Wachstum bei.

Diese erste Studie, die auf dem französischen Markt durchgeführt wurde, unterstreicht die Wirksamkeit einer ausgewogenen Kombination von SEO und SEA.

Bleiben Sie dran für unseren nächsten Einblick in einen neuen europäischen Markt. Was wäre, wenn sich SEA überall bewähren würde?

Erfahren Sie mehr

Pierre BERTRAND
Digital Marketing Lead

