

1. Zielsetzung

Lege fest, was du mit PPC erreichen willst, z.B. mehr Traffic oder höhere Verkäufe. Definiere klare und messbare Ziele für deine Kampagnen.

Datum:

Platz für eigene Notizen:

2. Zielgruppenanalyse

Erkenne die Bedürfnisse deiner Zielgruppe und welche Keywords diese am häufigsten suchen. Je genauer die Zielgruppenanalyse, desto effektiver die Kampagne.

Datum:

Platz für eigene Notizen:

3. Plattformwahl

Wähle die Plattform, die deine Zielgruppe am besten erreicht, z.B. Google Ads oder Facebook Ads. Unterschiedliche Plattformen bieten verschiedene Targeting-Optionen.

Datum:

Platz für eigene Notizen:

4. Budget und Gebote

Bestimme dein Budget und setze Gebote, um deine Anzeigen an erster Stelle zu positionieren. Kontrolliere regelmäßig die Kostenentwicklung, um im Budget zu bleiben.

Datum:

Platz für eigene Notizen:

5. Anzeigen erstellen

Erstelle ansprechende Anzeigen mit klarer Botschaft und starken Call-to-Actions, die deine Zielgruppe motivieren. Ein ansprechendes Design und gezielte Ansprache sind entscheidend.

Datum:

Platz für eigene Notizen:

6. Analyse und Optimierung

Überwache und optimiere kontinuierlich die Performance deiner Anzeigen. Nutze Tools zur Messung der Klickrate und Conversion-Rate für Verbesserungen.

Datum:

Platz für eigene Notizen:

7. Skalierung

Wenn erfolgreich, erhöhe dein Budget und passe deine Strategie an, um langfristiges Wachstum zu erzielen. Stärke die Kampagne durch erhöhte Sichtbarkeit und mehr Budget.

Datum:

Platz für eigene Notizen:
