

367% mehr Anfragen dank online Controlling

Translation-Probst hat sich dank Qualitätsgarantie und Express-Lieferung vor allem bei Firmenkunden eine führende Position im Schweizer Markt erarbeitet. Mit gezielten Internetmarketing-Massnahmen konnte der jährliche Umsatz um weitere 25% gesteigert und die Konversionsrate des Online-Preisrechners um 367% erhöht werden.

Angesichts der hohen Ansprüche an die Qualität und die Anpassung der Übersetzungen an die Zielgruppe setzen renommierte Kunden wie Swisscom, Migros, Heineken oder Phonak seit Jahren auf Translation-Probst. Nachdem die Übersetzungsagentur seit 2005 immer wieder Versuche über Google AdWords gemacht hat, wollte der Geschäftsführer Roman Probst die online Kundengewinnung auf eine professionelle Basis stellen. Da er während Jahren immer wieder von den nachhaltigen Erfolgen von Kunden gehört hatte, welche mit Worldsites zusammengearbeitet haben, kam für ihn nur diese Agentur in Frage.

Analyse des Besucherverhaltens als Basis der Optimierung

Als Basis für alle weiteren Massnahmen wurde als Erstes ein Controlling des Besucherverhaltens eingeführt. Zwar setzte die Übersetzungsagentur bereits seit 2007 Google Analytics ein. Die Analytics-Spezialisten von Worldsites mussten aber zuerst einige Anpassungen an der Konfiguration vornehmen, damit Google Analytics auch sinnvoll eingesetzt und die richtigen Daten systematisch gemessen werden können. Wie bei den meisten Firmen, die Google Analytics einsetzen, zeigte sich, dass die eingesetzte Standard-Konfiguration ungenügend war und wichtige Kenngrössen, Kontaktaufnahmen und Downloads nicht wiedergegeben wurden.

Das Ergebnis der angepassten Google Analytics Konfiguration besteht darin, dass nun genau verfolgt werden kann, von welchen Auftritten und mit welchen Suchbegriffen diejenigen Besucher auf die Website gelangen, die ein Angebot eingeholt oder den Preis online berechnet haben. Auch die Zahlen über die besuchten Seiten und die Absprungraten stimmen nun, so dass gezielt einzelne Seiten angepasst werden konnten, welche nicht den Kundenbedürfnissen

entsprachen und deshalb den Kunden nicht zu 100% abholten. Auch der Online-Preisrechner konnte punkto Benutzerführung zielgerecht verbessert werden, da nun verfolgt werden kann, welche Besucher den Preisrechner besuchen und in welchem Schritt die Besucher wieder verloren gehen.

Ansprache neuer Kunden über Google



Mit Hilfe des aufgebauten Controllings kann nun detailliert verfolgt werden, welche Begriffe echte Interessenten auf den Auftritt bringen. Darauf aufbauend wurde die beste-

hende Google AdWords Kampagne entsprechend optimiert. Das Ziel bestand im ersten Schritt darin, während einigen Wochen ein möglichst breites Spektrum an Interessenten anzuziehen. Somit konnte herausgefunden werden, über welche Begriffe effektive Interessenten angezogen werden. Dies ist im Bereich Übersetzungen nicht so einfach, da die Suchbegriffe derjenigen, welche nur eine kostenlose online Übersetzung suchen und denjenigen, welche ein professionelles Übersetzungsbüro beauftragen wollen, sehr nahe beieinander liegen.

Mit Hilfe des aufgebauten Controlling-Systems konnte nun die Adwords-Kampagne gezielt auf die Begriffe mit dem besten Return-on-Investment ausgerichtet werden. Zudem wurden diejenigen Begriffe erkannt, für welche es sich lohnt, bei den organischen Suchergebnissen gefunden zu werden. Translation-Probst will schliesslich nicht nur diejenigen potentiellen Kunden ansprechen, welche bei Google auf die Werbung klicken, sondern bei den guten Begriffen auch die Mehrheit erreichen, welche auf die organischen Suchergebnisse klickt.

Für wichtige Begriffe wie «Übersetzungsbüro» ist Translation-Probst heute bei Google die Nummer 1.

367% mehr Konversionen durch Optimierung der Inhalte

Mit Hilfe des aufgebauten Controlling-Systems wurde auch erkannt, welche Website-

Inhalte die jeweilige Zielgruppe nicht überzeugen. Aufgrund dessen wurden für die wichtigsten Zielgruppen eigene Inhalte aufgebaut, in denen die Kundensprache verwendet wird um die Kunden gezielt abzuholen und zu möglichst vielen Abschlüssen zu führen. Einzelne Inhalte mussten auch deswegen umgeschrieben werden, da sich zeigte, dass die Kunden andere Suchbegriffe verwendeten als diejenigen, welche auf www.translation-probst.com verwendet wurden. Natürlich sind solche Anpassungen ein ständiger Verbesserungsprozess und auch heute noch gibt es viel Optimierungspotential. Die bisher erreichten Ergebnisse sind jedoch bemerkenswert.

Die Worldsites Experten analysierten auch den Online-Preisrechner und schlugen verschiedene Anpassungen am Layout vor. Dadurch konnte die Konversionsrate (der Anteil der Personen, die eine Anfrage auf dem Preisrechner starten im Verhältnis zu den erhaltenen Aufträgen) **um 367% gesteigert werden**. Die durchgeführten Massnahmen führten also dazu, dass einerseits mehr Besucher auf den Preisrechner gelangen und andererseits ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Besucher des Preisrechners auch einen Auftrag erteilt, um 367% gestiegen.

Roman Probst ist mit den erreichten Ergebnissen mehr als zufrieden. Das bereits vor der Zusammenarbeit mit Worldsites erfolgreiche Unternehmen konnte nicht nur den Umsatz um 25% steigern. Er schätzt vor allem auch die kompetente Unterstützung und Beratung in Marketingfragen, welche immer auch darauf ausgelegt sind, einen Know-how Transfer zu vollziehen. Damit wird das Wissen in seinem Unternehmen über erfolgreiches Online Marketing vertieft. Er hat also nicht nur neue Kunden gewonnen, auch seine Wahrnehmung der Kundenbedürfnisse wurde geschärft. Durch ein noch Kunden- und praxisorientierteres Denken schafft es Translation-Probst heute mehr denn je, den Mitbewerbern eine Nasenlänge voraus zu sein. *Beat Z'graggen*

Weitere Informationen:

Translation-Probst

Tel. 0840 123 456, info@translation-probst.com
www.translation-probst.com

SUISSE
emex '11

Gratis-Tickets für Suisse-Emex

Unverbindliche Beratung wie Sie den Umsatz erhöhen in Halle 4, Stand 4.312

Worldsites GmbH

Tel. 041 799 80 99, info@worldsites-schweiz.ch
www.worldsites-schweiz.ch