

GOOGLE-ADS FÜR ZAHNÄRZTE

Was sind Google Ads?

Google Ads sind Anzeigen, die auf der Suchmaschine Google gezeigt werden, wenn ein Interessent nach dem Thema Zahnärzte sucht. Klickt der Interessent auf Ihre Anzeige, wird er automatisch auf Ihre Homepage weitergeleitet und kann sich informieren und Sie kontaktieren.

Wo liegt der Vorteil von Google Ads für Zahnärzte?

a) Wenn jemand z.B. nach „Zahnärzte München“ sucht, werden ca. 19,8 Mio. Ergebnisse angeboten. Über 90% der Deutschen sehen sich nicht mehr als die erste Seite mit maximal 16 Ergebnissen an. Mit den Google Ads für Zahnärzte haben Sie eine sehr gute Chance auf diese erste Seite zu kommen.

b) In Deutschland gibt es ca. 50.400 Zahnärzte. Die Zahnärzte, die auf der ersten Seite von Google AdWords sind, bekommen die meisten Neukunden. In München gibt es ca. 7.100 Zahnärzte. Unsere Kunden sind alle auf der 1. Seite zu finden.

Worauf kommt es bei den Google Ads für Zahnärzte an?

Jeder Zahnarzt hat andere Schwerpunkte und Spezialwissen. Dieses gilt es exakt zu beschreiben, zu ordnen und mit fachlichen aber verständlichen Anzeigen darzustellen.

Wie wird es erreicht, dass die Google Ads für Zahnärzte auch auf der erste Seite erscheinen?

Durch das spezielle Know-how der Zahnärzte Branchenlösung, das aus Erfahrung entwickelt wurde bildet die Basis. Hinzukommt die stetige Pflege des Google Ads Accounts. Ein Beispiel: Sie geben im Monat € 300.- für die Klicks auf die Anzeigen aus. Ein Klick kostet z.B. € 1.-. Dann erhalten Sie 300 Klicks auf Ihre Anzeigen und somit 300 Zugriffe auf Ihre Homepage. Sucht jetzt jemand z.B. nach „Zahnärzte Knochenbruch“ wird Ihre Anzeige auch geschaltet. Sie behandeln aber keinen Knochenbruch. Durch die kontinuierliche Pflege werden nach und nach alle „falschen“ Suchbegriffe ausgeschlossen, so dass Sie dann nur „wertvolle“ Interessenten bekommen, denn von den 300 Klicks sollten im Idealfall auch 300 potentielle Interessenten auf Ihre Homepage kommen. Durch die Zahnärzte Branchenlösung sind von vorne herein sehr viele „falsche“ Suchbegriffe ausgeschlossen, 100%ig ist dies nicht zu machen aber nach und nach durch die stetige Pflege. Weitere Beispiele sind die Kontrolle der Schlüsselwörter, die Beobachtung der Wettbewerber und die stetige Verbesserung der Anzeigen. Ebenso die Anpassung an das Google Ads System, da Google das System ebenfalls laufend verändert. Aber Sie interessiert nur eines: **Wie viele Interessenten melden sich bei mir?** Und das ist unsere Aufgabe!