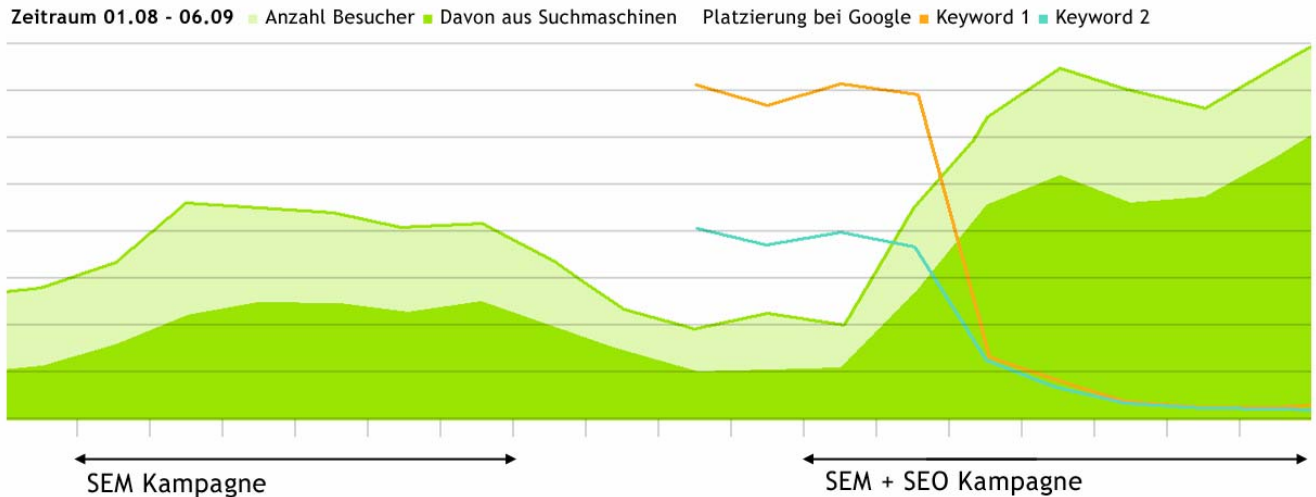


Case Study: Suchmaschinenmarketing und -optimierung für „Der Bräutigam Moden GmbH“



Das Unternehmen

Der Bräutigam Moden GmbH aus Dormagen betreibt die größten Spezialgeschäfte für Bräutigam Mode in Deutschland. Das Unternehmen verfügt über zwei Standorte mit über 1300 qm Ausstellungsfläche. Der Verkauf findet ausschließlich in den Filialen des Händlers statt und zeichnet sich durch intensive Beratung und hohen Dienstleistungsanteil aus.

Die Ausgangssituation

Beim gestalterischen und technischen Relaunch der Website wurde die Website nicht für Suchmaschinen optimiert. Die Folgen waren eine schlechte Platzierung auf den Ergebnisseiten und unzureichende Auffindbarkeit.

Die Zielsetzung

Durch eine umfangreiche und individuell abgestimmte Suchmaschinenoptimierung (SEO) der Website sollte eine bessere Platzierung bei Suchmaschinen erzielt werden. Ziel war es, die im Voraus definierten Keywords bei Google auf der ersten Ergebnisliste zu platzieren, um die Websitepräsenz innerhalb der Suchtrefferliste zu erhöhen. Dabei sollten sowohl regional definierte Begriffe wie z.B. „Hochzeitsanzüge Köln“ wie auch allgemeine Begriffe wie „Hochzeitsanzüge“ etc. optimiert werden.

Die Umsetzung

Um die sofortige Auffindbarkeit der Website zu erhöhen wurde eine geografisch auf NRW beschränkte Online-Marketing-Kampagne (SEM) bei Google umgesetzt. Die SEO begann mit der Definition relevanter Keywords und mit der Analyse der vorhandenen Website. Aufgrund der gesammelten Daten konnte eine individuelle Strategie für den Kunden entwickelt werden. Dabei sind nicht nur die On-Site-Faktoren, sondern auch Off-Site-Maßnahmen, also die Eintragung in Verzeichnisse und Generierung von Backlinks, berücksichtigt worden.

Das Ergebnis

Die Website www.braeutigam-moden.de wird bei 100% der definierten Keywords auf der ersten Ergebnisliste bei Google gelistet, bei über 70% sogar unter den Top3. Durch die Suchmaschinen-Optimierung und die flankierende Online-Marketing-Kampagne gelangen nun wesentlich mehr und vor allem relevante Interessenten auf die Website. Der Website-Traffic konnte mehr als verdreifacht werden.

FAKTEN:

Die Ausgangssituation

- Schlechte Auffindbarkeit
- ca. 2000 Besucher/Monat

Die Zielsetzung

- Verbesserung der Platzierung bei Google
- Steigerung des Website-Traffics

Die Maßnahmen

- GoogleAdwords-Kampagne für sofortige Auffindbarkeit
- Suchmaschinenoptimierung für ausgesuchte Suchbegriffe

Das Ergebnis

- Positionierung aller Suchbegriffe bei Google unter den Top10
- Steigerung des Website-Traffics um mehr als 300%
- Erhöhung des Trafficanteils aus Suchmaschinen von 45% auf 75%
- ca. 7000 Besucher/Monat

IHR ANSPRECHPARTNER

Christof Kosinski
 Tel.: 0211 15760732
 E-Mail: c.kosinski@quintinity.de