



www.kleinanzeigen-experte.de

info@kleinanzeigen-experte.de

# CASE STUDY

Steigerung der Leadgenerierung & Premiumpositionierung für unseren Kunden im Bereich Container-Handel

Projektstart: Februar 2024



## ZIELE

- Steigerung der Sichtbarkeit
- Steigerung der Anfragen
- schnellere Verkaufsabschlüsse durch bessere Leadqualität
- Positionierung als Premiumanbieter "Made in Germany"
- Entlastung des Kunden von Marketing- & Verwaltungsaufgaben

## HINTERGRUND & HERAUSFORDERUNGEN

Unser Kunde bietet hochwertige Containerlösungen „Made in Germany“ an. Nach eingehender IST-Analyse des Kundenkontos zeigen sich vielfältige Herausforderungen des Kunden auf Kleinanzeigen.de:

- **Eingeschränkte Nutzungsmöglichkeiten:** Bei der Übernahme des Kleinanzeigen-Accounts nutzte unser Kunde das Basic-Paket für gewerbliche Anbieter. Dieses Paket ist für eine erfolgreiche Marketingstrategie unseres Kunden unzureichend, da es nur eine eingeschränkte Anzeigengestaltung und Sichtbarkeit in den entscheidenden Kategorien bietet. Besonders herausfordernd war die Tatsache, dass nur zwei Anzeigen in der Kategorie „Immobilien“ geschaltet werden konnten, obwohl gerade hier eine spezielle Unterkategorie für Containerangebote existiert, die für unseren Kunden von hoher Relevanz ist. Zur Verbesserung der Strategie und zur Maximierung der Präsenz des Kunden in den Schlüsselkategorien wäre ein Wechsel vom Basispaket zu einem umfassenderen Immobilienpaket erforderlich.
- **Eingeschränkte Reichweite:** Die Anzeigen werden ausschließlich am eigenen Unternehmensstandort inseriert, was die geografische Reichweite limitiert. Zudem führt wenig Variabilität in der Nutzung von Keywords in den Anzeigentiteln und Anzeigenbeschreibungen zu einer geringen Visibilität der Anzeigen.
- **Zeitmangel & hoher Verwaltungsaufwand:** Der Arbeitsaufwand für die manuelle Verwaltung der Anzeigen auf Kleinanzeigen beläuft sich für unseren Kunden auf bis zu 20 Monatsstunden. Es bleibt weniger Zeit, um sich auf das Kerngeschäft und die Arbeit am Unternehmen zu konzentrieren.
- **Wettbewerbsdruck:** Die Konkurrenz der Container-Branche ist wesentlich besser platziert und dominiert die Suchergebnisse auf Kleinanzeigen.de. Das Premiumangebot "Made in Germany" unseres Kunden geht in der Masse der "Billig-Anbieter" unter.



## STRATEGISCHE LÖSUNGEN

Zur effektiven Unterstützung der Geschäftsziele unseres Kunden haben wir eine umfassende Strategie zur Verbesserung der Sichtbarkeit und Reichweite seiner Angebote entwickelt.

### EINFÜHRUNG DES IMMOBILIENPAKETS

- **Erweiterte Anzeigengestaltung:** Mit bis zu 200 Zeichen in den Anzeigentiteln können mehr Keywords integriert werden. Dies verbessert die Suchmaschinenoptimierung und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Anzeigen von der Zielgruppe gefunden werden.
- **Erweiterte Unternehmensseite:** Eine detaillierte Darstellung des Unternehmens, einschließlich aller Produkte und Dienstleistungen stärkt die Markenpräsenz und bietet potenziellen Kunden einen umfassenden Überblick über das Angebot.
- **Flexible Anzeigenzahl in Immobilien-Kategorien:** Eine breite Darstellung des gesamten Produktsortiments in den wichtigsten Kategorien für Container-Anbieter, ermöglicht eine umfassendere Produktpräsentation und steigert das Interesse sowie die Interaktionsrate der Nutzer.
- **Deutschlandweites Inserieren:** Die Nutzung des Immobilienpakets ermöglicht deutschlandweites Inserieren in Absprache mit Kleinanzeigen. Dank unserer hervorragenden Kontakte zu Kleinanzeigen wissen wir genau, welche Ansprechpartner wir kontaktieren müssen, um die Genehmigung für deutschlandweites Inserieren zu erhalten. Die erweiterte geografische Reichweite bespielt eine größere Anzahl potenzieller Kunden und steigert so die Marktpräsenz des Unternehmens.

### OPTIMIERUNGEN & VERWALTUNG

- **Fortlaufendes A/B-Testing:** Durch kontinuierliche A/B-Tests der Anzeigen - einschließlich der Optimierung von Keywords, Bildern und Beschreibungen - ermitteln wir systematisch die effektivsten Elemente, die zur Steigerung der Konversionen beitragen. Dabei berücksichtigen wir auch spezifische Faktoren wie den besten Wochentag, die optimale Uhrzeit und die effizienteste Kategorie für die Anzeigenschaltung. Mit unserem eigenen Statistiktool sind wir in der Lage, tiefgehende Analysen durchzuführen, die uns wertvolle Einblicke in z.B. Kategorie-Engagement, Kategorie-Effizienz oder Anzeigenaktivität und -effizienz nach Wochentag oder Uhrzeit geben. Dieser datengetriebene Ansatz ermöglicht es uns, weit über das reine Anzeigenmanagement hinauszugehen und unsere Strategien kontinuierlich zu verfeinern.
- **Übernahme des Anzeigen- & Account-Managements:** Wir übernehmen die gesamte Verwaltung, vom Schalten und Löschen der Anzeigen, über die Verwaltung des Kleinanzeigenaccounts bis hin zur Kommunikation mit Kleinanzeigen. Dies entlastet den Kunden von zeitaufwändigen Verwaltungsaufgaben und ermöglicht ihm, sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren, während wir für eine optimale Online-Präsenz und Leadgenerierung sorgen.
- **Integration unseres Autoresponders:** Zur Unterstützung unseres Kunden setzen wir autoreponse24 ein, unser eigens entwickeltes Tool, das speziell für Kleinanzeigen konzipiert wurde. Dieses Tool ermöglicht eine effiziente Vorqualifizierung von Leads und eine teilweise Automatisierung des Verkaufsprozesses. Neue Kundenanfragen werden initial beantwortet, was die Antwortrate senkt und gleichzeitig die Accountbewertung und Kundenzufriedenheit steigert.



## ERGEBNISSE

- **Verbesserung wichtiger KPIs:** Die Umsetzung der strategischen Maßnahmen führt zu einer signifikanten Verbesserung der wichtigsten KPIs. In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse des letzten Monats vor der Übernahme durch Kleinanzeigen-Enhanced (Januar 2024) mit denen des dritten Monats nach der Übernahme (April 2024) verglichen. Der dritte Monat wird bewusst gewählt, da nach Umstellungs- und Anlaufphase zu diesem Zeitpunkt erstmals aussagekräftige Daten vorliegen.

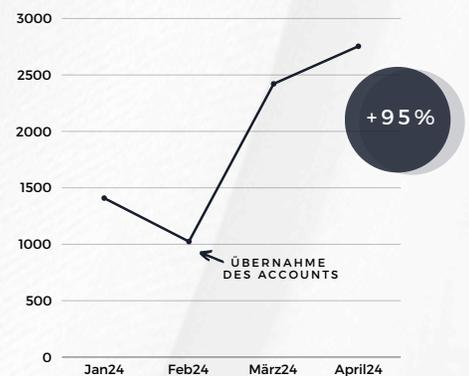
### ANZEIGENBESUCHER



### QUALIFIZIERTE LEADS



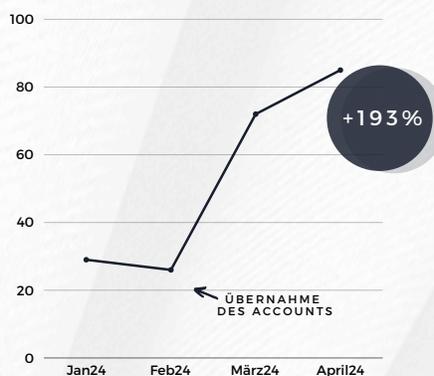
### ANZEIGEN GEMERKT



### GETEILTE ANZEIGEN



### WEBSITE-KLICKS



### AUFRUFE UNTERNEHMENSSEITE



- **Schnellere Abschlüsse & Konversion:** Durch den Einsatz unseres Autoresponders werden Leads effizienter bearbeitet. Schnellere Antwortzeiten und die unmittelbare Bearbeitung der Anfragen erhöhen das Vertrauen der Kunden in unser System und verbessern das gesamte Kundenerlebnis. Diese Faktoren tragen insgesamt zu einer höheren Konversionsrate und gesteigerter Kundenzufriedenheit bei.



- **Stärkere Marken- & Produktpräsenz:** Wir verbessern das Ranking der Anzeigen unseres Kunden zu relevanten Keywords deutlich. Seine Anzeigen werden in der Regel unter den ersten 5 Anzeigen für relevante Suchbegriffe ausgespielt. Unser Kunde positioniert sich somit erfolgreich als Premiumanbieter "Made in Germany" auf Kleinanzeigen.de.
- **Zeitersparnis für den Kunden:** Durch die Übernahme der Anzeigenverwaltung und die Automatisierung von Prozessen konzentriert sich unser Kunden nun vollständig auf sein Kerngeschäft, ohne operativen Zeitaufwand von bis zu 20 Stunden im Monat in die manuelle Verwaltung der Anzeigen zu investieren.
- **Gesteigerte Sichtbarkeit bei Suchmaschinen:** Durch die Optimierungen der Anzeigenqualität verbessern wir die generelle SEO-Performance des Kunden, was zu einer gesteigerten Sichtbarkeit bei Google und weiteren Suchmaschinen führt.

## NICE TO KNOW

Die erfolgreiche Umsetzung unserer Kleinanzeigen-Strategie führt zu einer beeindruckenden Zahl von 137.478 Anzeigenbesuchern (Anzeigenklicks) in dem Monat April 2024. Um die Effizienz dieser Plattform im Vergleich zu anderen Online-Marketing-Kanälen zu verdeutlichen, haben wir die Kosten für eine vergleichbare Anzahl von Besuchern (Klicks) auf Google und Meta (Facebook/Instagram) in der Immobilienbranche gegenübergestellt..

### Durchschnittliche Kosten bei **Google Ads:**

- Durchschnittliche Kosten pro Klick (CPC) auf Google: 0,79€<sup>1</sup>
- Potenzielle Gesamtkosten für 137.478 Besucher (Klicks): **108.607,62€**

### Durchschnittliche Kosten bei **Meta Ads:**

- Durchschnittliche Kosten pro Klick (CPC) auf Google: 1,67€<sup>2</sup>
- Potenzielle Gesamtkosten für 137.478 Besucher (Klicks): **229.588,26€**

Um die Argumentation zu stärken und die Glaubwürdigkeit der Zahlen zu erhöhen, haben wir weitere KPI-Vergleiche hinzugezogen, insbesondere hinsichtlich der Qualität der Anfragen und Verkäufe. Unter der Annahme, dass nur 30% der Anzeigenbesucher (Klicks) auf Kleinanzeigen der gleichen Qualität wie Klicks bei Google oder Meta entsprechen, ist unsere Kleinanzeigen-Strategie aus Kostensicht das deutlich attraktivere Angebot:

### **Vergleich der Kosten unter Berücksichtigung der 30%-Qualitätsannahme:**

#### Durchschnittliche Kosten bei **Google Ads:**

- Unter der Annahme, dass nur 30% der Anzeigenbesucher auf Kleinanzeigen der gleichen Qualität wie Google-Klicks entsprechen, liegen die potenziellen Gesamtkosten für vergleichbare Besucher (41.243 Klicks) bei **32.581,97€**.

#### Durchschnittliche Kosten bei **Meta Ads:**

- Unter der Annahme, dass nur 30% der Anzeigenbesucher auf Kleinanzeigen der gleichen Qualität wie Meta-Klicks entsprechen, liegen die potenziellen Gesamtkosten für vergleichbare Besucher (41.243 Klicks) bei **68.875,81€**.

<sup>1</sup><https://marketing.ch/social-media-marketing/wie-gut-performt-deine-facebook-ad-der-grosse-branchenvergleich/>

<sup>2</sup><https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1251712/umfrage/cost-per-click-cpc-bei-google-ads-in-deutschland/>



**Zum Vergleich:** Die monatlichen direkten Kosten für das von uns genutzte Immobilien-Paket auf Kleinanzeigen betragen für den Kunden lediglich etwa 2.000,-€. Die zusätzliche Unterstützung und Dienstleistung durch Kleinanzeigen-Enhanced beginnt ab 2.500,-€ pro Monat.

Selbst unter Berücksichtigung dieser Kosten zeigt sich, dass unsere Kleinanzeigen-Strategie eine deutlich kosteneffizientere Alternative darstellt. Sie ermöglicht es, eine breite Reichweite und qualifizierte Leads zu generieren, während gleichzeitig erhebliche Werbekosten im Vergleich zu traditionellen Online-Marketing-Kanälen eingespart werden.

Diese Daten verdeutlichen die Attraktivität und Effizienz unserer Strategie, die nicht nur hohe Reichweiten generiert, sondern auch in einem herausragenden Kosten-Nutzen-Verhältnis resultiert.

## FAZIT

Die strategische Umsetzung unserer Kleinanzeigen-Optimierung führt zu beeindruckenden Ergebnissen für unseren Kunden im Bereich Container-Handel. Mit einer signifikanten Steigerung der Anzeigenbesucher von ca. 217% und einer Verdopplung der Anfragen zeigt sich der Erfolg unserer Maßnahmen deutlich. Durch die Einführung eines umfassenden Immobilienpakets und die Übernahme des Anzeigen- und Accountmanagements werden nicht nur die Reichweite und Sichtbarkeit erheblich gesteigert, sondern auch der Verwaltungsaufwand für unseren Kunden um bis zu 20 Stunden pro Monat reduziert.

Unser speziell entwickeltes Autoresponder-Tool, autoreponse24, trägt maßgeblich zu schnelleren Verkaufsabschlüssen und einer höheren Kundenzufriedenheit bei. Diese Effizienzsteigerung im Lead-Management und die kontinuierliche Optimierung der Anzeigen führen zu einer besseren Platzierung der Anzeigen und stärken die Positionierung unseres Kunden als Premiumanbieter "Made in Germany".

Der Vergleich mit anderen Online-Marketing-Kanälen wie Google und Meta verdeutlicht die Kosteneffizienz unserer Kleinanzeigen-Strategie. Selbst unter konservativer Annahme, dass nur 30% der Anzeigenbesucher der gleichen Qualität wie bezahlte Klicks auf Google oder Meta entsprechen, bleiben die Kosten unserer Kleinanzeigen-Strategie deutlich attraktiver. Dies bestätigt, dass unsere Maßnahmen nicht nur effektiv, sondern auch wirtschaftlich vorteilhaft sind.

Diese Case Study verdeutlicht, dass die gezielte Optimierung und strategische Nutzung von Kleinanzeigen eine leistungsstarke und kosteneffiziente Methode darstellen. Sie ermöglicht es, die Sichtbarkeit zu erhöhen, qualifizierte Leads zu generieren und die Kundenzufriedenheit signifikant zu steigern. Unser Ansatz erlaubt es unserem Kunden, sich erfolgreich als Premiumanbieter auf dem Markt zu positionieren, gleichzeitig erhebliche Werbekosten einzusparen und das vorhandene Potenzial von Kleinanzeigen.de auszuschöpfen.

# Schneller verkaufen & Neukunden gewinnen über Kleinanzeigen.de



[www.kleinanzeigen-experte.de](http://www.kleinanzeigen-experte.de)



[info@kleinanzeigen-experte.de](mailto:info@kleinanzeigen-experte.de)

ZUSAMMENARBEIT  
ANFRAGEN!