

## Käse Schuster

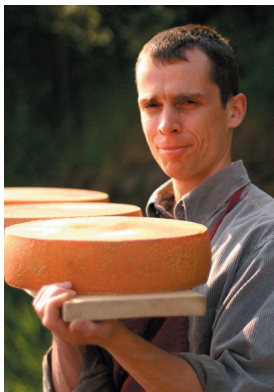
### Dank Optimierung zur nötigen Reife



„Die Optimierung unserer Kampagne vom AdWords-Support war eine kolossale Erleichterung.“

Gunther Schuster  
Inhaber Käse Schuster

---



Die Firma Käse Schuster entwickelte sich vor etwa zehn Jahren aus einer Leidenschaft des gelernten EDV-Technikers Gunther Schuster. Beruflich war der Bezug zum Online-Versandhandel bereits gegeben, privat interessierte sich Gunther Schuster seit seinem 18. Lebensjahr für Vollwerternährung. Dadurch stieß er auf Rohmilchkäse. Aus dem privaten Interesse entwickelte sich unternehmerischer Ehrgeiz und schließlich die Firma Käse Schuster.



Diese hat sich schwerpunktmäßig der natürlichen Käseproduktion aus Rohmilch verpflichtet und vertreibt ausschließlich Käse mit Naturrinde. Die Käserinden sind nicht plastifiziert und mit Antibiotika behandelt. Käse Schuster verwendet für die Pflege der Käse ausschließlich natürliche Essenzen. Dieses Verfahren ist zwar arbeitsaufwendiger, gewährleistet jedoch einen gesunden und natürlichen Käsegenuss.

Käse Schuster war einer der ersten Online-Versandhändler, der Käse-Spezialitäten angeboten hat. Zu Beginn betrieb Gunther Schuster seinen Online-Versand nebenberuflich. Aufgrund des Nischenproduktes konnte die Firma jedoch schnell großes Interesse verzeichnen, so dass Gunther Schuster Käse Schuster vor etwa fünf Jahren letztendlich zu seinem Hauptberuf machen konnte und mittlerweile drei Personen beschäftigt. Der Online-Shop umfasst derzeit circa 40 Käsesorten, welche deutschlandweit versendet werden. Zielgruppe sind neben Endkunden auch die Gastronomie und Feinkostläden.

#### **Herausforderung: Das beste aus den AdWords-Anzeigen herausholen**

Nachdem Käse Schuster zunächst Werbung über Print-Anzeigen in Zeitungen oder Fachzeitschriften startete, wurde Gunther Schuster schnell auf die Werbemöglichkeit bei Google AdWords aufmerksam. Die Zeitungsannoncen brachten aufgrund der kurzen Laufzeit und schlechten Erfolgskontrolle

---

„Der absolute Vorteil von AdWords ist es, dass man viele Möglichkeiten hat, sein Budget einzugrenzen und dass man keine Pauschale, sondern nur für tatsächliche Klicks zahlt.“

**Gunther Schuster**  
Inhaber Käse Schuster

---



nicht die gewünschten Ergebnisse. AdWords-Anzeigen haben hiergegen für Gunther Schuster den eindeutigen Vorteil, dass sie immer dann geschaltet werden, wenn ein Nutzer potentiell an seinem Angebot interessiert ist, also nach seinen Keywords sucht. Zunächst begann er mit einer Kampagne und mehr als tausend Keywords, welche erfolgreich startete.

Die Leistung der Kampagne ließ sich jedoch noch steigern. Mithilfe des AdWords-Support, welcher für Käse Schuster maßgeschneiderte Optimierungsvorschläge entwarf, überarbeitete Gunther Schuster seine Kampagne und teilte sie in mehrere zielgerichtete Anzeigengruppen auf. Dies ermöglicht es, Anzeigentexte für wesentlich kürzere Keyword-Listen zu erstellen. Gunther Schuster nahm die wichtigsten Keywords jeweils auch in seine Anzeigentexte mit auf. So sieht ein potentieller Kunde, welcher nach einem bestimmten Käse sucht, sofort, dass die jeweilige Anzeige von Käse Schuster für ihn relevant ist und klickt eher auf die Anzeige. Auf diese Weise konnte Gunther Schuster seine Rendite maximieren.

### **Ergebnisse: 30 Prozent mehr Bestellungen**

Das Resultat war durchschlagend: Nach der Optimierung schnellten die Bestellungen um 30 Prozent nach oben. Jeden Monat kann Käseschuster allein über Google AdWords durchschnittlich 40 Neuanmeldungen und etwa 30 Bestellungen verzeichnen. Im Jahre 2007 stieg die Kundenzahl um 15,6 Prozent an – für Gunther Schuster ein mehr als nur zufrieden stellendes Ergebnis.