

# B2B-LEADGENERIERUNG DURCH LANDINGPAGE-OPTIMIERUNG

Conversion Rate  
**+208 %**

CPA  
**-50 %**

## Ausgangssituation

Kennedy Translations ist ein Frankfurter Übersetzungsbüro mit Spezialisierung auf B2B-Fachübersetzungen aus den Bereichen Recht und Wirtschaft. Die Erfolge der SEA-Maßnahmen werden durch die folgende Ausgangslage bestimmt:



Kleine Zielgruppe



B2B: lange Customer Journey



Teure CPCs durch Konkurrenzdruck



Begrenztes Budget



Wenig Traffic



Landingpages textlastig

## Unser Lösungsansatz

Unsere Maßnahmen zielen darauf ab, Nutzer anzusprechen, die in der Customer Journey weit fortgeschritten sind, und daraus mehr qualifizierte Leads zu generieren:

### Spezifische Kampagnen

#### Was?

Kampagnen, die sehr spezifisch auf die für die Kennedy Translations profitablen Kernleistungen zugeschnitten sind, Ausschluss generischer Keywords

Kampagnenmechanik: qualifizierte Nutzer erreichen die Landingpage erstmalig über Textanzeigen mit teuren CPCs, über Remarketing-Banner mit niedrigeren CPCs werden sie zurückgeholt, es kommt zur Conversion.

#### Warum?

- Generierung qualifizierter Leads
- effiziente und gezielte Nutzung des Budgets

# Unser Lösungsansatz

## Dedizierte Landingpages

### Was?

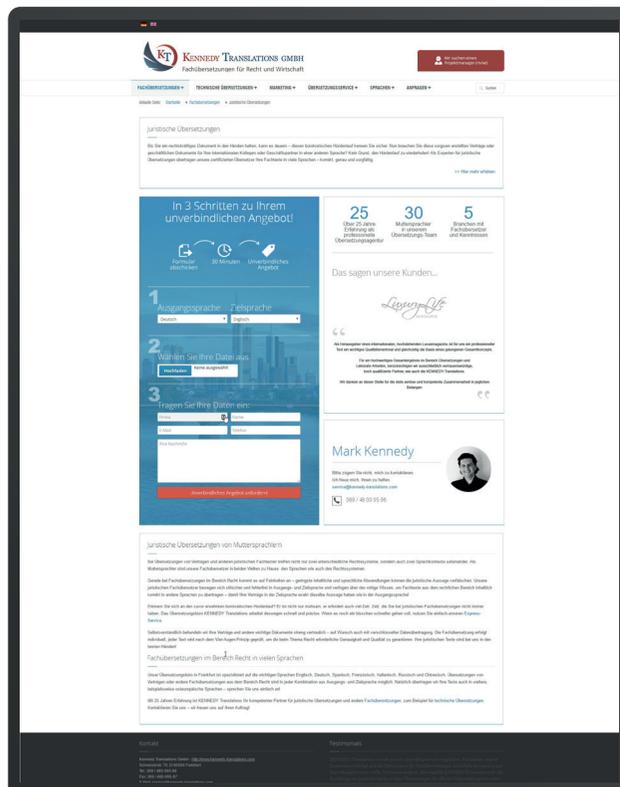
Erstellung von unabhängigen Landingpages, die stark auf den User Intent zugeschnitten sind und thematisch an den spezifischen Kampagnen anknüpfen:

- Entfernen der Navigation, um Ablenkung zu minimieren
- Head Shot: Kerninformationen, kompaktes Anfrageformular, grafische Darstellung des Ablaufs nach Anfrage
- Reduktion der Texte auf die wesentlichen Informationen, Eliminierung von Fließtext

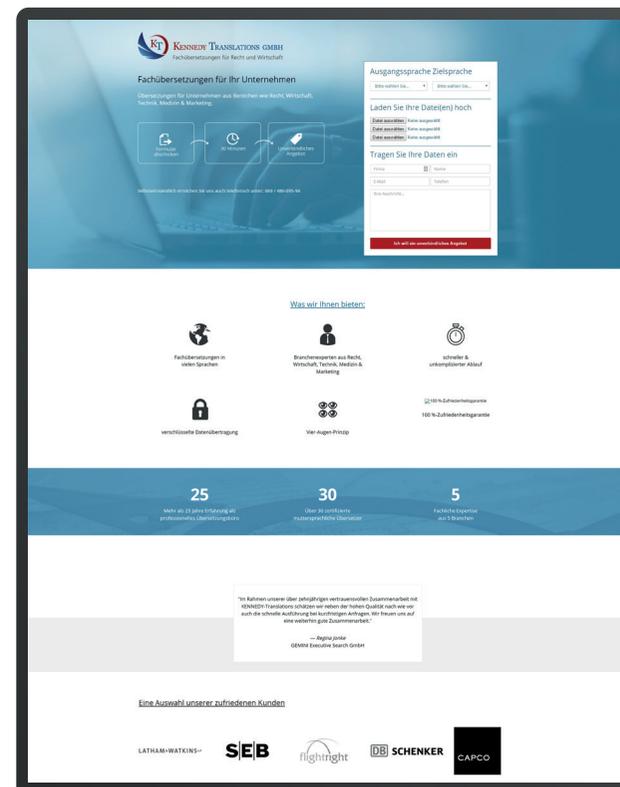
- Übersichtliche Präsentation der wesentlichen Informationen durch Design, Anordnung, Formatierung, Icons
- Social Proof: Testimonial und Kundenlogos als Referenzen
- Übersichtliche & kompakte Darstellung der USPs
- Trust-Siegel

### Warum?

- Reduktion der Absprungraten
- Erhöhung der Conversion Rate



Die alte Landingpage ist unübersichtlich, textlastig und wenig conversion-fokussiert.



Die neue Landingpage stellt die notwendigen Infos übersichtlich und kompakt dar; im Vordergrund steht das Formular.

# Unser Lösungsansatz

## Konsistente Remarketing-Werbemittel

### Was?

Erstellung von Remarketing-Bannern, die grafisch und inhaltlich an die Landingpage und die jeweiligen Kampagnen angepasst sind.

The banner features the Kennedy Translations GmbH logo at the top left. Below it, the text reads 'Ihre Fachübersetzung - so geht's:'. A process flow is shown with three steps: 'Formular abschicken' (with a document icon), '30 Minuten' (with a clock icon), and 'Unverbindliches Angebot' (with a tag icon). A large red button at the bottom says 'Unverbindliches Angebot anfordern!' with a right-pointing arrow.

### Warum?

- Zurückleiten qualifizierter User mit langer Customer Journey
- starker Wiedererkennungswert zwischen Banner und Landingpage

## Optimierung der Landingpages

### Was?

Optimierung der dedizierten Landingpages:

- Anpassung von Bildwelt und Ansprache: großflächiges Portraitfoto als Hero Shot für Vertrauen, persönliche Note
- Weitere Reduktion der Inhalte auf das Wesentliche

### Warum?

- Reduktion der Absprungraten
- Erhöhung der Conversion Rate

The landing page features the Kennedy Translations GmbH logo at the top. Below it, the text reads 'Fachübersetzungen für Ihr Unternehmen' and 'aus Bereichen wie Recht, Wirtschaft, Technik, Medizin & Marketing.'. A large, high-quality portrait of a smiling man in a suit occupies the right side of the page. On the left, there is a form with the following sections: 'Ausgangssprache Zielsprache' with two dropdown menus; 'Laden Sie Ihre Datei(en) hoch' with three 'Datei auswählen' buttons; and 'Tragen Sie Ihre Daten ein' with fields for 'Firma', 'Name', 'E-Mail', and 'Telefon', plus a text area for 'Ihre Nachricht...'. A red button at the bottom of the form says 'Ich will ein unverbindliches Angebot'. A red arrow points from the button to the text 'in 30 Minuten'.

## Das Ergebnis

Spezifische Kampagnen +  
dedizierte Landingpages:

Conversion Rate  
**+208 %**

Optimierung der Landingpages:

Conversion Rate  
**+37 %**

Konsistente  
Remarketing-Werbemittel:

CPA  
**-50 %**

## TL;DR

Durch eine Optimierung von SEA-Kampagnenmechanik und Landingpages kann den Herausforderungen bei der Leadgenerierung im B2B-Bereich begegnet werden. Wird über spezifische Kampagnen gezielt eine qualifizierte Zielgruppe angesprochen und Remarketing in die Kampagnenmechanik integriert, kann das Budget effizient genutzt und die Conversion Rate erhöht werden. Im Fokus stehen profitable Unternehmensleistungen, die auf dedizierten Landingpages gemäß User Intent dargestellt werden. Über Remarketing werden die qualifizierten User zu günstigeren Klickpreisen zurückgeholt. Ansprache und Bildwelt einer Landingpage können erheblichen Einfluss auf die Conversion Rate haben.



Der Übersetzungsmarkt ist hart umkämpft, die Leadgenerierung entsprechend schwierig und kostspielig. Zusätzlich sind die Entscheidungsprozesse im B2B-Bereich sehr langwierig. Klickkonzept ist es gelungen, den Fokus auf conversion-orientierten Traffic zu verschieben. Durch die kontinuierliche Optimierung der neuen Landingpages konnten wir die Conversion Rate so um mehr als 200 % steigern!

**Mark S. Kennedy**

Geschäftsführer Kennedy Translations

## Über Klickkonzept:

- Wir sind eine deutsche Performance-Marketing-Agentur mit Sitz in Frankfurt am Main.
- Uns gibt es seit 2011; seit der zweiten Jahreshälfte 2018 sind wir Teil der international agierenden Labelium-Gruppe.
- Unsere ganzheitlichen Online-Marketing-Konzepte basieren auf einem kanal- und geräte-übergreifenden Tracking.
- Die Erfolge unserer Maßnahmen werden anhand geschäftsrelevanter Kennzahlen sichtbar gemacht.
- 2015 wurden wir eine der ersten Google-Premium-Agenturen in Deutschland.
- Unsere Leistungen umfassen die komplette Bandbreite des Online-Marketings, von klassischen Disziplinen wie SEO und SEA über Beratung und Trainings bis zu Conversion Rate Optimierung und Customer-Journey-Analysen.
- Mehr Informationen: [www.klickkonzept.de](http://www.klickkonzept.de)

## Ansprechpartner



**Maurice Marquardt**

Online Marketing Manager

Telefon: **+49 69 24 75 266 - 17**

E-Mail: [m.marquardt@klickkonzept.de](mailto:m.marquardt@klickkonzept.de)