



Werbelinks

Mit Webanzeigen Geld verdienen

Betreiber gut frequentierter Webseiten können mit von Google bereit gestellten Werbelinks viel Geld verdienen.

VON GERALD REISCHL

Klicken bringt Bares. Jedes Mal, wenn ein Internet-Nutzer auf einen „Sponsored Link“ klickt, der in der Suchmaske erscheint, fließt Geld. Und jedes Mal, wenn ein User auf einer Webseite auf einen Link klickt, unter dem „Google-Anzeigen“ steht, gelangt ebenfalls Geld auf das Google-Konto. Aber nicht nur Google verdient bei der Variante Zwei Geld, sondern auch der Betreiber jener Seite, auf der die „Google-Anzeigen“ platziert sind. Google lässt im Rahmen ihres Produkts „AdSense“ Homepage-Inhaber mitverdienen, mitunter sogar kräftig.

„Das Um und Auf ist das Wissen darüber, was sich auf der Website tut. Also welche Seiten die Besucher aufrufen und woher sie kommen.“

Christoph Pichler Google-Experte

Beispiele Markus Frind, Betreiber der Dating-Site www.plentyoffish.com, verdient mit diesen Google-Anzeigen im Schnitt 300.000 Dollar pro Monat. Kevin Rose, Eigentümer von www.digg.com, werden monatlich von Google 250.000 Dollar überwiesen und der Scheck, den die Suchmaschinen-Firma an Jeremy Schoemaker von www.shoemoney.com monatlich ausstellt, weist einen Betrag von 140.000 Dollar auf.

„Wenn man mit der eigenen Webseite Geld mit Werbeeinnahmen verdienen will, sollte man sich im Klaren sein, welche Ziele man mit der Website verfolgt“, sagen die beiden Suchmaschinen-Experten Christoph Pichler und Herwig Seitz von der Wiener Beratungsfirma CPC-Consulting. „Will man als Firma Kunden übers Web gewinnen, so macht es keinen Sinn, wenn Interessen-



ten per Klick auf eine Anzeige die Webseite wieder verlassen.“ Wer mit AdSense Geld verdienen will, muss auf der Webseite guten Inhalt bereitstellen, der für den Besucher interessant ist und ihn zum wiederholten Be-

such motiviert. Wer diesen Mehrwert – nützliche Tipps, News, kostenloses Service, Community – bieten kann, für den könnte AdSense eine Möglichkeit für Zusatzeinkommen sein.

Der Betreiber einer Seite

muss sich zu AdSense anmelden. Danach wird die Seite von einem Crawler (Suchroboter) durchforstet und die zum Inhalt der Seite passenden Textanzeigen gestellt. Etwa 70 Prozent der Einnahmen, die Google aus

„AdWords“ (siehe unten) lukriert, werden im Rahmen von AdSense an Webseiten-Besitzer ausbezahlt.

„Das Um und Auf ist das Wissen darüber, was sich auf der Webseite tut. Wie viele Besucher sie hat, woher sie

kommen und welche Seiten sie aufrufen“, so Pichler. Auskunft darüber geben Analyse-Tools. „Nur so weiß man, ob AdSense-Werbung Sinn macht und welche Inhalte Besucher anziehen.“

Tipps Da mehr als 80 Prozent der User Webseiten über Suchmaschinen finden, muss eine Homepage so gestaltet sein, dass sie auch von Google & Co. entdeckt wird. Das garantiert „Traffic“. Diesen Verkehr selbst über Werbung „einzukaufen“, kann teuer werden.

Wichtig ist die Platzierung der AdSense-Anzeigen im sichtbaren Bildschirmbereich. Hier gibt es heiße, warme und kalte Zonen. Der

„Will man als Firma Kunden übers Web gewinnen, so macht es keinen Sinn, wenn Interessenten per Anzeigen-Click die Website verlassen.“

Herwig Seitz CPC-Consulting

„Hot-Spot“ ist oben links, wo aber meist das Logo steht und links darunter die Navigation. Der günstigste Anzeigen-Platz ist in der Spalte an der rechten Seite (Sidebar). Am effektivsten ist die Platzierung im Content-Bereich in der Mitte. Allerdings warnen die beiden Suchmaschinen-Experten vor solch „aufdringlichen Anzeigen-Platzierungen“: „Das motiviert User eher dazu, die Seite schnell wieder zu verlassen.“

Anzeigen-Farben AdSense bietet die Möglichkeit, die Farben aller Anzeigen an das Design der Website anzupassen. „Farben haben einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg“, so Seitz. Um das Erscheinen von Anzeigen von Mitbewerbern auszuschließen, muss man die Filterliste für Konkurrenz-Anzeigen verwenden. Wie erfolgreich AdSense-Werbung ist, kann man anhand der AdSense-Berichte ersehen. Dort scheint die Höhe der Werbeeinnahmen auf und man erfährt, welche Formate und Platzierungen am meisten bringen.

INTERNET

www.cpc-consulting.net
www.google.com/adsense

AdWords

Werbeerfolg mit vierzeiligen Textanzeigen

Google bietet zwei Werbe-Systeme an: Bei AdWords (<http://adwords.google.de>) werden bei der Internet-Suche vierzeilige Textanzeigen eingeblendet. Zu AdWords kann sich jeder anmelden. Man muss Stichworte angeben, bei denen die Anzeigen geschaltet werden

sollen, zudem kann man angeben, wie viel man pro Anzeige maximal ausgeben will. Versicherungen und Banken zahlen bis zu einen Euro pro Klick.

Abrechnung Google rechnet mit „Cost per Click“ (CPC) ab, also Kosten pro Klick auf die Anzeige. Seit Juni

gibt es das Abrechnungssystem „Cost per Action“ (CPA), bei der eine Firma nur dann Geld an Google überweisen muss, wenn es tatsächlich zu einem Vertragsabschluss (Versicherung, Reise, Ticket, etc.) zwischen dem Kunden und dem werbenden Unternehmen kommt.



Google-Experten Pichler und Seitz



Etwa 70 Prozent der Einnahmen zahlt Google aus