



WILLKOMMEN BEI

Microsoft Advertising

Erste Schritte als Microsoft Advertising-Agentur



Vielen Dank für Ihr Interesse an Microsoft Advertising für Agenturen. Möglicherweise verwalten Sie bereits Kundenkonten mit Google Ads, das Microsoft Search-Netzwerk bietet jedoch mehr Traffic, indem zusätzliche Zielgruppen angesprochen werden können. So können Sie die Vielseitigkeit Ihrer Werbung erhöhen und mehr Wachstum und Gewinn für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden erzielen.

Unsere kaufkräftige Zielgruppe ist global, lokal und mobil. Hier finden Sie Einblicke und Ressourcen, die Sie in Ihrer Rolle als strategischer Partner Ihrer Kunden unterstützen, indem Ihre Kunden Microsoft Advertising in ihre Marketingstrategie einbinden.

Weltweit können Sie Folgendes erreichen:¹

11 Milliarden
Suchanfragen
pro Monat in
37 Ländern

In Deutschland können Sie Folgendes erreichen:²

20 MILLIONEN

individuelle
Suchmaschinennutzer
im Microsoft Search Network



363 MILLIONEN

Suchanfragen
pro Monat



24%

des
Suchmarkts
(PC)



Eine vielseitige Zielgruppe³



58/42

männlich/weiblich



CA. 1/2

sind jünger als 45 Jahre



CA. 1/3

haben einen
Hochschulabschluss



10%

gehören zu den
Bestverdienern in
Deutschland

Hochwertige Partnerschaften und Integrationen bereichern das Microsoft Search-Netzwerk

- Bing unterstützt die AOL-Suche im Internet, auf Mobilgeräten und Tablets und bietet bezahlte Suchanzeigen für AOL-Seiten weltweit.
- Windows 10 sorgt für mehr Engagement und liefert mehr Volumen an das Microsoft Search-Netzwerk.
- Unsere Partnerschaften mit Drittanbietern wie The Wall Street Journal, Ecosia, CBS Interactive und anderen bringen Werbetreibenden ein hohes Volumen und höhere Klicks ein.

Partnerschaften steigern das Mobilfunkvolumen im Microsoft Search-Netzwerk durch Syndikations- und Vertriebspartner

50% Des mobilen Klickvolumens stammen von Microsoft Advertising Search-Partnern⁴

6% Steigerung bei mobilen Klicks⁵

26% der Klicks von EMEA Konsortialsuchpartnern sind mobil⁶



Support und Ressourcen für Agenturen sind direkt verfügbar



EXPERTENRAT — Hochqualifizierte Spezialisten im Agentur- Support unterstützen Sie bei der Abrechnung, beim Einrichten neuer Konten, beim Importieren vorhandener Kampagnen und bei der Kampagnenanalyse. Sie erläutern auch die verfügbaren Ressourcen, damit Sie Ihre Kunden und deren Anzeigenkampagnen erfolgreich betreuen können.



SCHULUNG UND AKKREDITIERUNG — Wählen Sie aus umfangreichen Onlinere Ressourcen aus, darunter Videolernprogrammen und maßgeschneiderten Präsentationen. Zeigen Sie Ihre Branchenkenntnis mit dem Zeichen [Schulung und Akkreditierung](#), und lassen Sie



Ihr Unternehmen in das [Verzeichnis „Find a Pro“](#) aufnehmen.

ONLINERESOURCEN — Unsere Online-Agenturre Ressourcen stellen Marketinginformationen und Brancheneinblicke bereit, damit Sie Ihre Konten optimieren können, während Sie mit saisonalen Verkaufspaketen Ihre Dienstleistungen besser verkaufen und Ihren Kunden während der Hauptsaison bessere Angebote unterbreiten können. Materialien für Kunden unterstützen Sie beim Vertrieb von Microsoft Advertising und Ihrer Dienstleistungen an interessierte Kunden.

Erste Schritte als Microsoft Werbeagentur

1. Erstellen Sie Ihr [Microsoft Advertising-Konto](#).
2. Fordern Sie Zugriff auf das Microsoft Advertising-Konto Ihres Kunden an. Um das zu tun:
 - Klicken Sie auf das Zahnradsymbol, und klicken Sie dann auf [Konten & Abrechnung](#).
 - Klicken Sie auf die Registerkarte [Anfragen](#).
 - Klicken Sie auf Mit Konto verlinken und folgen Sie den Anweisungen im Formular.
3. Fragen? Wenden Sie sich an Ihr Microsoft Advertising Support Team unter der Telefonnummer 0800 589 3106.

Der Onboarding-Prozess von Agentur zu Kunde

1. Sie werden eine Microsoft Advertising Partner Agentur.
2. Ihr Kunde meldet sich für Microsoft Advertising an.
3. In Microsoft Advertising senden Sie dem Kunden eine Anfrage.
4. Der Kunde nimmt die Anfrage an.
5. Sie erhalten die erforderlichen Berechtigungen, um alle Aufgaben des Kampagnenmanagements im Namen Ihres Kunden auszuführen, aber er hat weiterhin Zugriff auf die Anzeige und Bearbeitung seiner Kampagnen. Die Verantwortung für die Zahlung der Rechnungen (der Rechnungsempfänger) kann bei Ihnen liegen oder beim Kunden verbleiben.

Erreichen Sie ideale Benutzer für Ihre Kunden, indem Sie diese Microsoft Advertising-Features nutzen



Standorterweiterungen: Erhöhen Sie für Ihre Kunden die Kundenfrequenz vor Ort, nicht nur den Datenverkehr im web, indem Sie deren Firmenadresse, Telefonnummer und einen Link zu einer Wegbeschreibung anzeigen, um Kunden vor Ort anzusprechen.



Zielgruppen-Targeting nach Standort: Nutzen Sie Ihr Budget optimal, indem Sie Suchmaschinennutzer in von Ihnen ausgewählten Städten, Bundesländern/ Kantonen, Großräumen und Postleitzahlgebieten adressieren.



Anrufererweiterungen: Verbinden Sie Suchmaschinennutzer über eine klickbare Telefonnummer mit Unternehmen. Interessierte Kunden sind nur einen Klick von der ersten Kontaktaufnahme entfernt.



Sitelinks-Erweiterungen: Vergrößern Sie die Anzeigen im Hauptbereich, und heben Sie bestimmte Produkte, Angebote oder Dienstleistungen hervor, sodass Suchmaschinennutzer direkt zu den Seiten wechseln können, die sie interessieren.



App-Erweiterungen: Werben Sie für die Apps Ihrer Kunden, um die Kundenbindung zu fördern und mehr Umsatz zu erzielen.



Bildererweiterungen: Versehen Sie die Anzeigen Ihrer Kunden mit Bildern, um sie noch auffälliger zu gestalten.



Optimieren Sie Ihre Agenturarbeit mit diesen Microsoft Advertising-Tools



AGENTUR-ENABLEMENT

Verknüpfen Sie neue Kundenkonten mit Ihrem bestehenden Agenturkonto. Um alle Kundenkonten anzuzeigen, verfolgen Sie deren Performance nach, wählen Sie verbesserte Abrechnungsoptionen aus – und das alles an einem Ort.



GOOGLE-IMPORTTOOL

Importieren Sie vorhandene Anzeigenkampagnen direkt in Microsoft Advertising. Führen Sie einen Massenimport von Kampagnen, Anzeigengruppen, Anzeigen und Keywords aus Google Ads aus.



MASSENBEARBEITUNG

Optimieren Sie die Bearbeitung von Daten, indem Sie Änderungen an mehreren Kampagnen, Anzeigengruppen, Anzeigen und Keywords in einem Massenvorgang vornehmen. Sie können z. B. Gebote, Match-Optionen oder die Ziel-URL für mehrere Keywords gleichzeitig aktualisieren.



MICROSOFT ADVERTISING EDITOR

Dieses Massenverwaltungstool unterstützt Sie beim gleichzeitigen Bearbeiten und Verwalten von mehreren Kampagnen. Bearbeiten Sie Kampagnen offline, um die Änderungen später zu veröffentlichen.



UNIVERSELLE EREIGNISNACHVERFOLGUNG

Sparen Sie Zeit, und verbessern Sie die Investitionen Ihres Kunden mit diesem einfachen und leistungsstarken Tool zur Kampagnenüberwachung, das Abschlussraten, Dauer von Websitebesuchen, Seiten pro Besuch und andere benutzerdefinierte Ziele nachverfolgen kann, die Sie überwachen möchten.



KONTOZUSAMMENFASSUNG

Verwalten Sie mehrere Konten an einem Ort, und zeigen Sie die Performance- und Budgetdaten an, um rasch die Bereiche zu erkennen, die Ihrer Aufmerksamkeit bedürfen. In der Summe am Ende der Tabelle „Kontozusammenfassung“ werden alle Ihre Konten zusammengefasst.



AUTOMATISIERTE REGELN

Sparen Sie durch das Einrichten ausgewählter Regeln Zeit, um die Konten Ihrer Kunden optimal zu verwalten und alle erforderlichen KPIs zu erfüllen.



Optimieren Sie Ihre Kampagnen, und festigen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil mit diesen nützlichen Agenturtools



ANZEIGENVORSCHAU- UND DIAGNOSETOOL

— Zeigen Sie an, ob Ihre Anzeigen auf der ersten Seite der Bing-Suchergebnisse geschaltet werden, ohne die Klicks zu beeinträchtigen. Rufen Sie zudem Gebotsvorschläge ab, und zeigen Sie unmittelbar eine Vorschau der Ergebnisse von Gebotsänderungen an.



AUKTIONSAUSWERTUNGSBERICHT —

Zeigen Sie die Performance Ihrer Anzeigen im Vergleich zu den Anzeigen anderer Inserenten mit Daten zu wichtigen Statistiken einschließlich Impressionenanteil und durchschnittlicher Position an.



REGISTERKARTE „EMPFEHLUNGEN“ —

Erhalten Sie Vorschläge zur Verbesserung Ihrer Kampagnen-Performance. Neu: Feature „Gebote zum Erhöhen von Klicks senken“.



KEYWORD-PLANER — Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Keyword-Performance, und führen Sie saisonbedingte Aktualisierungen durch, indem Sie Ihre Keywords und Match-Optionen entsprechend anpassen, um eine attraktive Platzierung zu erzielen.

Erfahrungsberichte von Microsoft Advertising-Agenturen und ihrer Kunden



Aus Erfahrungen weiß ich, dass Microsoft Advertising für viele Geschäftsmodelle ein riesiges Potenzial bietet und gerade auch für B2B ein sehr relevantes Thema ist.



— **Michael Peters,**
Digital Marketing Specialist
bei Jacobs Douwe Egberts





Support-Ressourcen

Microsoft Advertising

about.ads.microsoft.com/de-de

Agentur-Infos

about.ads.microsoft.com/de-de/ressourcen/agentur

Fallstudien

about.ads.microsoft.com/de-de/Auf-einen-Blick

Schulung

about.ads.microsoft.com/de-de/resources/training/courses

Support Microsoft Advertising

0800 589 5560

Sie erreichen unsere Supportteams von Montag bis Freitag zwischen 9:00 und 18:00 Uhr.

Sigue conectado

about.ads.microsoft.com/de-de/blog

facebook.com/MicrosoftAdvertising

twitter.com/MSFTAdvertising

linkedin.com/showcase/microsoft-advertising

Microsoft Advertising.
Intelligent connections.

