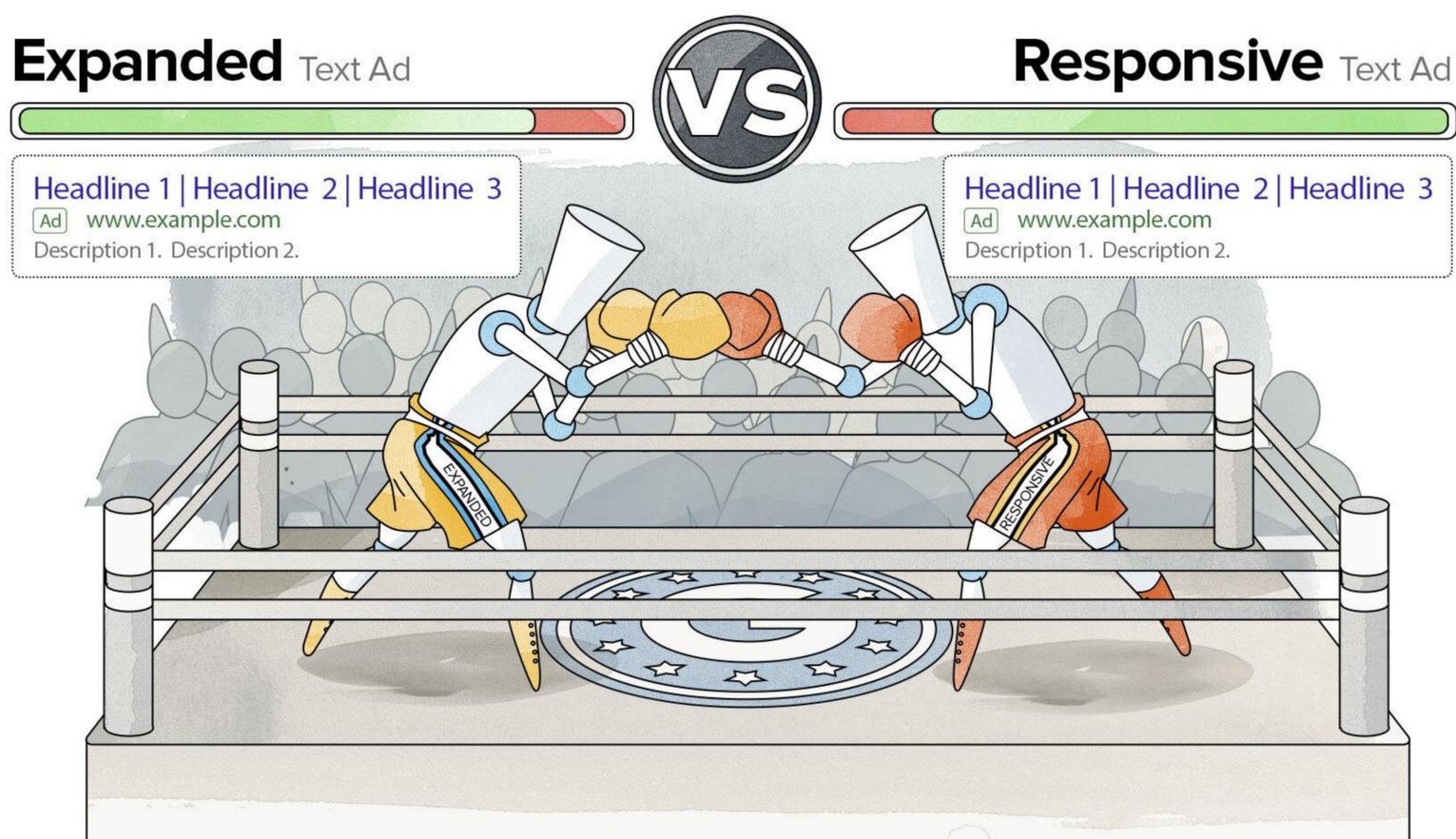


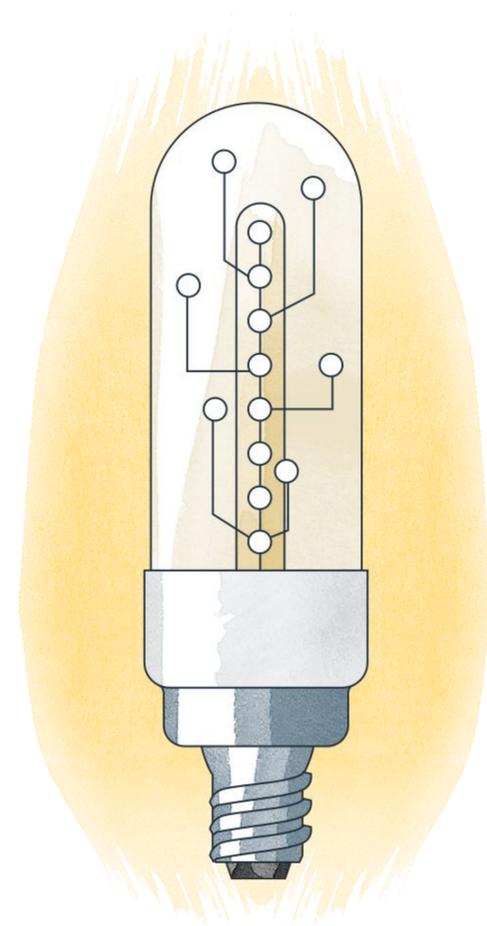
# Responsive Search Ads

## Tipps & Best Practices



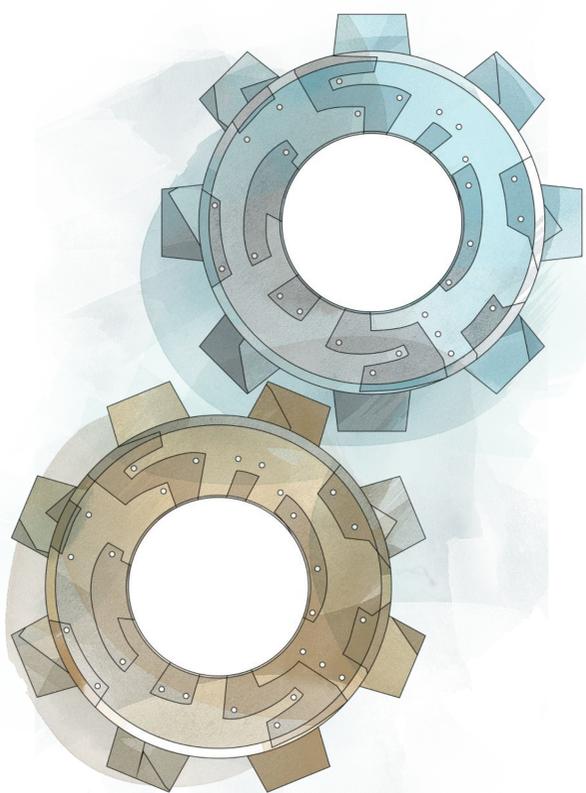
## Top Tipps

- Nutzen Sie weiterhin ETAs für Suchanfragen & Produkte, die stark performen.
- Testen Sie 1 – 3 RSAs in Ihren Anzeigengruppen und berücksichtigen Sie CTR, CR, Impressionen & Impression Share.
- Erstellen Sie mind. 5 unterschiedliche Headlines. Die Chance, dass die Anzeige ausgespielt wird, ist dadurch höher.
- Testen Sie RSAs mit fixierten vs. ohne fixierten Texten & berücksichtigen Sie dabei unterschiedliche Kampagnentypen (Brand vs. Generisch vs. Longtail).
- Fixieren Sie Text dort, wo es Sinn macht (HL 1 oder 2, DL 1). Verwenden Sie diese Funktionalität sparsam, da es die Testmöglichkeiten der RSAs einschränkt.



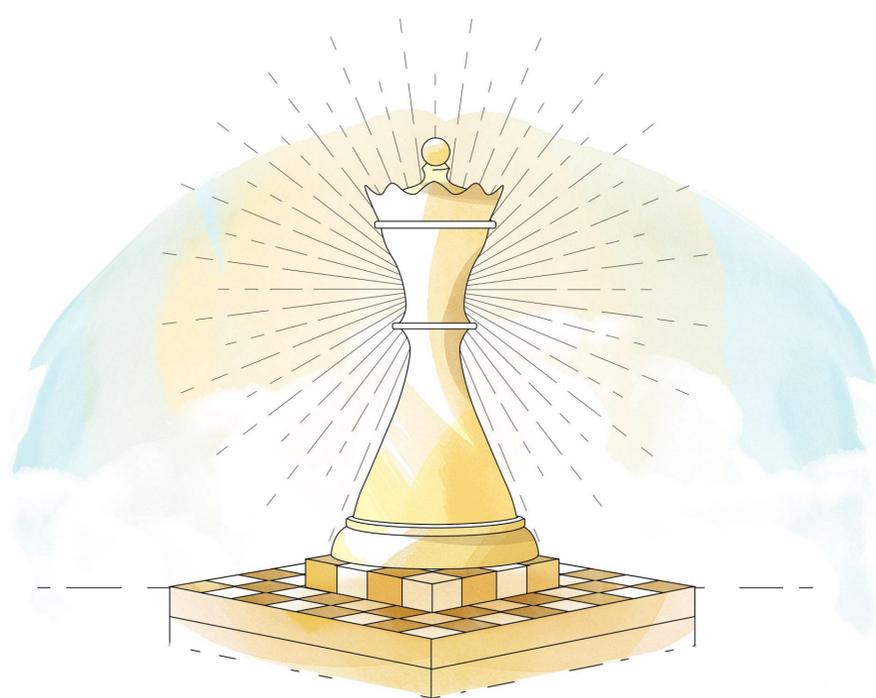
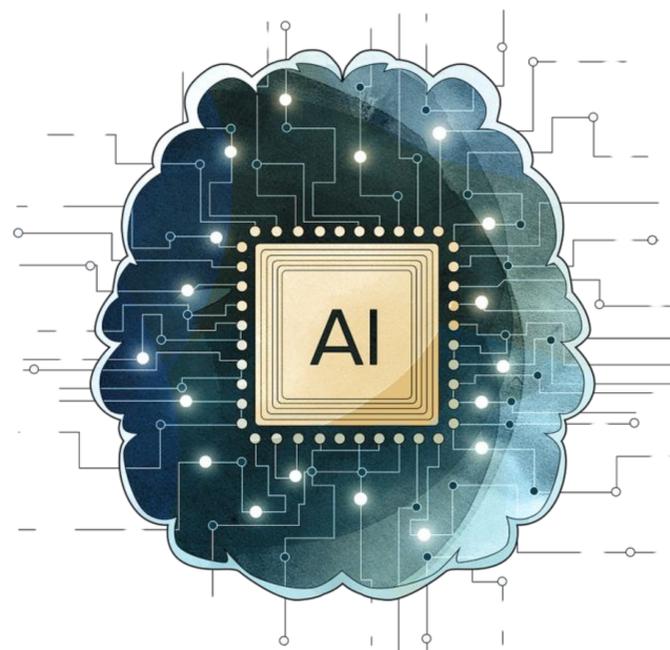
## Tipps fürs Setup von RSAs

- Erstellen Sie mind. 5 unterschiedliche Headlines, um die Sichtbarkeit Ihrer Anzeige zu erhöhen.
- Stellen Sie sicher, dass alle Textelemente miteinander kombiniert werden können.
- Verwenden Sie Texte unterschiedlicher Länge. Der Algorithmus testet alles durch und passt die Anzeigenversionen an den verfügbaren Platz an (Screen).
- Verwenden Sie Insights performance-starker Anzeigen (ETAs) für die Texte von RSAs.



## Tipps: RSAs & Kampagnenstruktur

- Treffen Sie Entscheidungen, die Sinn für Ihren Produktkatalog und Ihre Kampagnenstruktur machen. Folgen Sie nicht jedem Trend.
- RSAs sind nicht immer ideal – z.B. nicht optimal für Produktkampagnen. RSAs beeinflussen die Relevanz von Anzeigen und sind ein Zusammenspiel von Keywords, Textanzeigen und Landing Pages.



- Sofern es Sinn macht, setzen Sie auf eine weniger granulare Kampagnenstruktur, um den Smart-Bidding-Algorithmus mit Daten zu “füttern”. Tipp: Erreichen Sie Ihr Account-Limit, gruppieren Sie Ihre Kampagnen z.B. nach Produktkategorien.
- Bei einem großen Produktsortiment ist es schwierig, neue Ansätze zum Gruppieren von Kampagnen nach CPA/ROAS-Zielen anzuwenden. Account-Limits werden überschritten und Kampagnenmanagement erschwert. Gruppieren Sie klug!

**smarter-ecommerce.com**

Als Ihr Online Retail Growth Partner kombinieren wir ausgezeichnete Solutions mit strategischem Consulting zur Steigerung Ihrer E-Commerce-Performance.

**Jetzt Gespräch vereinbaren**