



Phytoneering Extract Solutions Fallstudie



Entwicklung einer Werbestrategie, Neugestaltung der Webseite, Erstellung und Optimierung einer Google Ads Kampagne und SEO-Strategie

Die Webseite von Phytoneering Extract Solutions war ursprünglich kompliziert aufgebaut: Sie war in verschiedene Bereiche und Subdomains aufgeteilt. Diese Struktur war nicht nur unübersichtlich für die Nutzerinnen und Nutzer, sondern erschwerte auch SEO- und Marketingmaßnahmen. Es gab keine guten Rankings, keine geeigneten Landingpages und auch keine Google Ads Kampagne.



Bis dahin kamen die Kundinnen und Kunden vor allem über Kontakte des Mutterkonzerns Bionorica. Diese Methode funktionierte zwar, war aber nicht skalierbar und bot keine Möglichkeit, eigenständig neue Kontakte zu gewinnen.

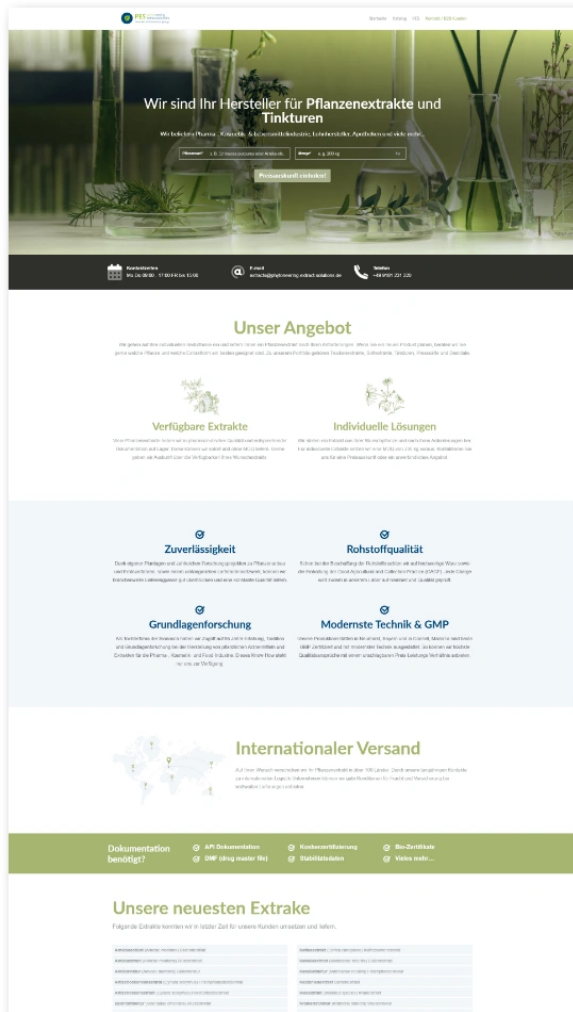
Eine besondere Herausforderung war, dass die vorhandenen Systeme – ein Shopify-Shop und eine Hauptseite mit Next.js und Headless CMS – weiter genutzt werden mussten. Eine komplett neue Webseite war nicht von Anfang an möglich.

Maßnahmen

Um schnell Erfolge zu sehen, habe ich eine klare, mehrstufige Strategie entwickelt:

Provisorische Landingpage

Zuerst habe ich eine einfache Landingpage erstellt, die als Grundlage für die erste Google Ads Kampagne diente. Da die Webseite sowohl deutsch- als auch englischsprachige Kundinnen und Kunden ansprechen sollte, wurde die Landingpage in beiden Sprachen bereitgestellt. Diese Maßnahme sorgte dafür, dass schnell erste Leads generiert wurden.



SEO-Strategie

Parallel dazu habe ich spezielle Unterseiten für einzelne Pflanzenextrakte erstellt. Die Texte und Inhalte wurden auf Keywords wie "Hersteller" + "Pflanzenname" + "Extrakt" optimiert – etwa "Hersteller Matricariae recutita".

Da es in diesem Bereich nur wenige Konkurrenten gibt (circa fünf bis sechs in Deutschland), konnten wir mit diesen spezialisierten Keywords schnell gute Rankings erreichen.



Phytoneering Extract Solutions

<https://shop.phytoneering-extract-solutions.de/products> ⋮

Hersteller für Kamilleextrakt (*Matricariae recutita*)

Wir sind Ihr **Hersteller** für Pflanzenextrakt aus: Kamillenextrakt | ***Matricariae recutita***. ✓ Tinktur. ✓ Trockenextrakt. Menge. kg. Bitte geben sie mindestens 100 ...



Wikipedia

https://de.wikipedia.org/wiki/Echte_Kamille ⋮

Echte Kamille

Die Echte Kamille (*Matricaria chamomilla* L.) ist eine Pflanzenart innerhalb der Familie der Korbblütler (Asteraceae). Die ursprünglich in Süd- und Osteuropa ...



Pharmasaat

<https://www.pharmasaat.de> ⋮

Matricaria recutita, Kamille, Echte, Bodegold, BIO

Matricaria recutita, Kamille, Echte, BODEGOLD, Standardsorte für Teekamille ... **Hersteller.**

PHARMASAAT. PHARMASAAT Arznei- und Gewürzpflanzensaatzucht GmbH

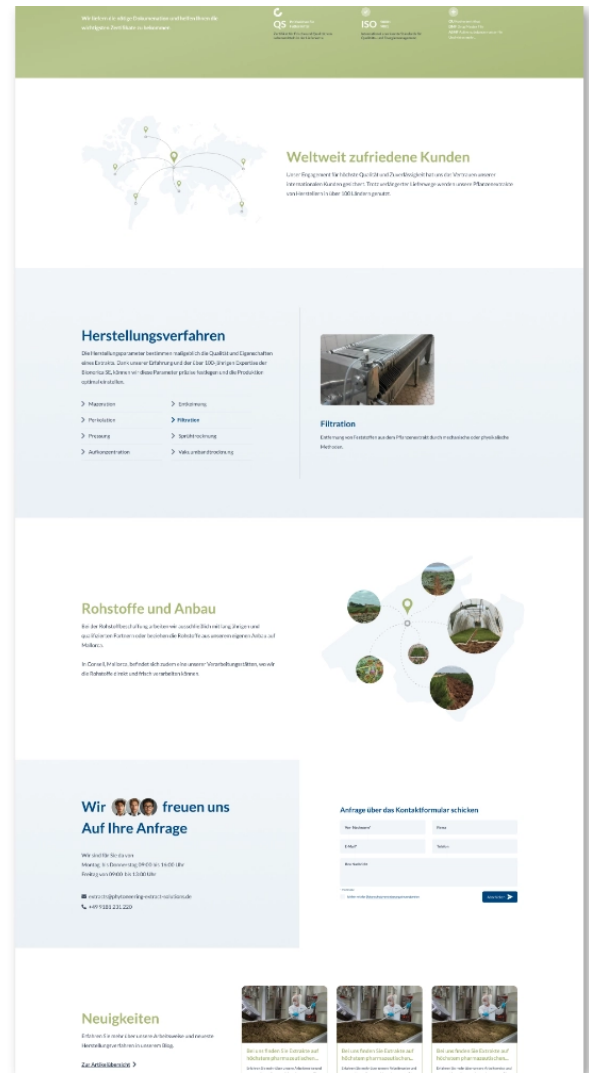
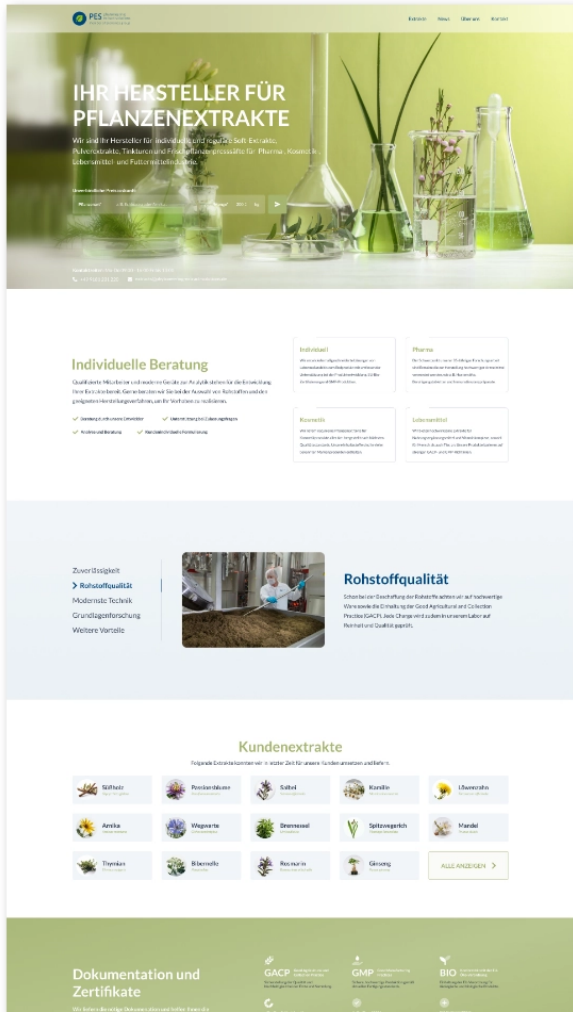
260,00 €

Google Ads Kampagne

Zusätzlich zur SEO-Strategie habe ich eine Google Ads Kampagne gestartet. Auch hier wurden die oben erwähnten Keywords genutzt. Außerdem haben wir auf das Hauptkeyword "Pflanzenextrakt Hersteller" gesetzt. Durch gezieltes Targeting und regelmäßige Optimierungen konnten wir die Anzahl und Qualität der Anfragen deutlich erhöhen.

Neustrukturierung und Design

Um die Webseite langfristig übersichtlicher und effektiver zu machen, habe ich ein komplett neues Design entwickelt. Das neue Layout wurde vom Kunden abgenommen und befindet sich gerade in der technischen Umsetzung.



Ergebnis

Die Kombination aus Google Ads Kampagne und SEO-Optimierung führte dazu, dass die Anzahl und Qualität der Anfragen spürbar gestiegen ist. Streuverluste konnten reduziert werden, und die Marketingmaßnahmen sind nun deutlich effektiver.

