

Anfragen zählen. Nicht Klicks.

Ein fokussiertes Angebot für Unternehmen, die Werbebudget in echte Anfragen statt Eitelkeitszahlen verwandeln wollen.

Mithat Yildiran, Mitware | Stand Juli 2026

Auslöser	Typischer Befund	Ziel
Budget läuft, Anfragen bleiben aus	Tracking lückenhaft, Erfolg an Klicks statt Umsatz gemessen	Sauberes Tracking, Ads nach Anfragen optimiert

Warum Tracking wichtiger ist als Budget

Ein hohes Werbebudget hilft wenig, wenn niemand sauber misst, was danach passiert. Die meisten enttäuschenden Kampagnen scheitern nicht am Budget, sondern an lückenhaftem Tracking: Klicks werden gezählt, Anfragen und Umsatz nicht sauber zurückverfolgt.

Unser Ansatz setzt zuerst das Tracking sauber auf, dann folgt die Kampagne. Meta und Google Ads laufen parallel, wo sinnvoll, und werden Stück für Stück automatisiert, sobald genug Daten da sind.

Ihr Ergebnis: Kampagnen, die nach Anfragen und Umsatz optimiert werden, nicht nach Klicks und Eitelkeitszahlen.

Für wen das Angebot gedacht ist

- **Betroffene Geschäftsmodelle:** Unternehmen mit einem klaren Angebot, die über Meta oder Google Ads neue Anfragen gewinnen wollen.
- **Hohe Relevanz:** Betriebe, die bereits Budget einsetzen, aber nicht sicher sagen können, was es bringt.
- **Klare Verantwortung:** Geschäftsführungen, die Ads als messbaren Kanal wollen, nicht als Blackbox-Ausgabe.

Nicht ideal ohne jedes Budget oder ohne ein klar abgrenzbares Angebot, dafür braucht es zuerst Positionierung.

Tracking, Kampagne, Automatisierung

Die Analyse folgt dem tatsächlichen Trichter. Jede Kampagne muss sich einer Anfrage oder einem Umsatz zuordnen lassen, nicht nur einem Klick.

Arbeitsfeld	Was wir prüfen und umsetzen	Ihr Ergebnis
1 Tracking-Audit	Conversion-Tracking, Attribution, Datenqualität in Meta und Google.	Sauberes Fundament
2 Kampagnen-Aufsetzung	Zielgruppen, Anzeigen, Budgetverteilung nach Suchintention.	Laufende Kampagne
3 Optimierung	Laufende Auswertung nach Anfragen und Umsatz, nicht nach Klicks.	Optimierungs-Zyklus
4 Automatisierung	Wiederkehrende Aufgaben, etwa Reporting, schrittweise automatisiert.	Weniger Handarbeit

Der Ablauf

1. **Tracking-Audit (Woche 1).** Conversion-Tracking und Datenqualität geprüft, Lücken geschlossen.
2. **Kampagnen-Aufsetzung (Woche 2).** Zielgruppen, Anzeigen und Budget nach Suchintention aufgesetzt.
3. **Laufende Optimierung (ab Woche 3).** Anpassung nach Anfragen und Umsatz, nicht nach Klicks.
4. **Automatisierung (parallel).** Wiederkehrende Aufgaben schrittweise automatisiert, sobald genug Daten da sind.

Was Sie erhalten: eine laufende Kampagne mit sauberem Tracking und Reporting nach Anfragen und Umsatz.

Realistische Erwartung: Erste Daten nach wenigen Wochen, verlässliche Optimierung braucht genug Volumen, um zu lernen.

Warum wir nicht an Klicks binden

Anfrage statt Aufmerksamkeit

Klicks sind leicht zu kaufen und sagen wenig über Anfragen oder Umsatz. Wir richten Erfolg an dem aus, was danach passiert: eine Anfrage, ein Kauf, ein Termin. Sauberes Tracking ist deshalb keine Fußnote, sondern die Grundlage jeder Kampagne, die wir aufsetzen.

Wir binden Sie dabei nicht langfristig: Die Zusammenarbeit läuft, solange sie sich rechnet, nicht durch feste Laufzeiten.

ANGEBOT & INVESTITION

Investition

Der Umfang hängt von Werbebudget, Kanälen und Zielgruppen ab. Im kostenlosen Erstgespräch klären wir, was realistisch ist und was sich lohnt.

Paket	Leistungsumfang	Investition
Kostenloses Erstgespräch	Wir hören uns Ihr Angebot und Ziel an.	0 EUR
Tracking-Audit & Setup	Sauberes Conversion-Tracking, Kampagnen-Aufsetzung.	individuell nach Erstgespräch beziffert
Laufende Betreuung	Optimierung, Reporting, schrittweise Automatisierung.	individuell kein Pauschalpaket

Der wirtschaftliche Nutzen

Der Wert einer Kampagne zeigt sich nicht im Klickpreis, sondern im Kosten-pro-Anfrage. Für eine belastbare Einschätzung rechnen wir mit Ihren eigenen Zahlen:

Modellrechnung: Werbebudget geteilt durch Kosten pro Anfrage ergibt die Anzahl der Anfragen, multipliziert mit Ihrer Abschlussquote und dem durchschnittlichen Auftragswert ergibt den erwarteten Umsatz. Ein Rechenrahmen mit Ihren eigenen Zahlen.

Warum dieses Modell überzeugt

- **Tracking zuerst:** Wir optimieren nichts, was wir nicht sauber messen können.
- **Anfragen statt Eitelkeitszahlen:** Erfolg heißt Anfrage und Umsatz, nicht Klick und Reichweite.
- **Keine langfristige Bindung:** Die Zusammenarbeit läuft, solange sie sich rechnet.

Nächster Schritt: Kostenloses Erstgespräch. Kontakt: kontakt@mitware.eu | Termin: mitware.eu/kontakt.html

Quellen: mitware.eu/leistungen/ads.html