



Checkliste: Kriterien einer guten SEA-Agentur

STRATEGIE, MARKETINGVERSTÄNDNIS & ERFAHRUNG

- Versteht die Agentur Ihr Geschäftsmodell und Ihre Ziele?
- Wird Ihre Zielgruppe gezielt analysiert und segmentiert?
- Berücksichtigt die Agentur die gesamte Customer Journey?
- Gibt es ein klares Verständnis für Ihre Branche und den Wettbewerb?
- Werden Landingpages und Conversion-Prozesse in die Strategie einbezogen?
- Hat die Agentur Erfahrung mit B2B-Funnels oder komplexen Verkaufsprozessen?
- Gibt es Referenzen oder Case Studies mit messbaren Erfolgen?
- Ist die Agentur als Google Partner oder Google Premier Partner zertifiziert?
- Verfügt die Agentur über echtes Fachwissen und Know-how im SEA?
- Werden SEO und SEA strategisch kombiniert, um die Sichtbarkeit zu erhöhen?

DATEN & PERFORMANCE (MESSBARKEIT)

- Arbeitet die Agentur mit klaren KPIs wie CPL, CPA, ROAS und Conversion Rate?
- Wird auf Conversions oder Klicks optimiert?
- Wird sauberes Conversion Tracking (z. B. Google Analytics 4) eingesetzt?
- Werden Kampagnen regelmäßig analysiert und optimiert?
- Werden Micro-Conversions und Funnel-Stufen berücksichtigt?
- Stehen Leads, Umsatz und qualifizierte Anfragen im Fokus?
- Wird der Conversion Value statt nur die Menge optimiert?
- Werden Kampagnen auf Profitabilität (ROI/ROAS) ausgerichtet?

KAMPAGNENOPTIMIERUNG & STRATEGIE

- Werden Kampagnen strategisch aufgebaut und nicht nur verwaltet?
- Gibt es eine klare Funnel-Struktur (Awareness → Conversion → Umsatz)?
- Werden Kampagnen kontinuierlich getestet (A/B-Testing)?
- Gibt es eine Skalierungsstrategie für Wachstum?

TRANSPARENZ & REPORTING

- Haben Sie vollen Zugriff auf Ihr Google Ads Konto?
- Ist klar, wie viel Budget in Google Ads Kampagnen fließt?
- Erhalten Sie regelmäßige, verständliche Reportings?
- Werden Maßnahmen und Änderungen transparent erklärt?
- Sind alle Ergebnisse messbar und nachvollziehbar?

ZUSAMMENARBEIT & KOMMUNIKATION

- Gibt es regelmäßige Abstimmungen und klare Kommunikation?
- Reagiert die Agentur schnell und proaktiv?
- Werden maßgeschneiderte Lösungen statt Standardpakete angeboten?
- Arbeitet die Agentur eng mit Ihrem Team zusammen?

MODERNE SEA STRATEGIEN

- Nutzt die Agentur neben Google Ads auch Bing Ads und Social Ads?
 - Werden Performance Max Kampagnen sinnvoll eingesetzt?
 - Kommen Remarketing und Display Advertising zum Einsatz?
 - Wird eine ganzheitliche Performance-Marketing-Strategie verfolgt?
-