GOOGLE ADS

Potentialeanalyse

Eksempel-virksomhed

Stor branchekoncern | Kloakservice & Miljøservice | [by 1] | DK

April 2026

Om denne analyse

Rasmus Madsen
Google Ads Specialist, RM Marketing

Jeg driver profit-fokuseret Google Ads for nordiske webshops og servicevirksomheder. Denne analyse undersøger, om Google Ads giver mening for jeres forretning, baseret på søgevolumen, konkurrenceniveau og jeres økonomi.

Arbejdsmetode: Profit først, ærlig vurdering, ingen unødvendig kompleksitet. Hvis Google Ads ikke giver mening for jer, siger jeg det direkte.

- **100% tilfredshedsgaranti** - ikke tilfreds efter første måned? Sidste måneds honorar retur.
- **Profit-fokuseret** - alle anbefalinger baseret på faktisk profit, ikke vanity metrics
- **Ingen binding** - ingen kontrakter, ingen bindingsperioder

Denne analyse undersøger potentialet for Google Ads for Eksempel-virksomhed Eksempel-virksomhed er en del af en stor branchekoncern. I har lang historik med slamsugning, kloakrensning, højtryksspuling, TV-inspektion og miljøoprensning i [region]. Med Stor branchekoncern som ejer har I kapaciteten og ambitionerne til at være den førende aktør i regionen. En ny hjemmeside er undervejs, og timingen er perfekt til at sætte en Google Ads-strategi op fra dag ét. Vi ser på søgevolumen, konkurrenter, økonomi og den bedste måde at komme i gang på.

hej@rmmarketing.dk

Opret forbindelse

Datakilder brugt i denne analyse

Kilde	Hvad den leverede
Google Keyword Planner	Søgevolumen, klikpriser og konkurrenceniveau for 80+ søgeord i DK
eksempel-virksomhed.dk	Services, dækningsområde, kontaktoplysninger, USP'er
proff.dk (Stor branchekoncern DK)	CVR [redacted], spildevand-branche, bruttofortjeneste i høj klasse
eStatistik.dk	358 virksomheder i branchen, omsætning 13,3 mia. kr. (2024)
Trustpilot	Eksempel-virksomhed: få anmeldelser. Konkurrent A: mange anmeldelser
ditbyg.dk (branchepriser)	Gennemsnitlige timepriser og opgavepriser for kloakservice 2026

Markedspotentiale

Er der nok søgevolumen til at retfærdiggøre Google Ads?

2.000+	35-55 kr.	Middel	358
søgn./md*	Klikpris	Konkurrence	Virksomheder

* Tallene herunder er [region]-lokale, ikke nationale. Regionen udgør ca. 20% af Danmarks befolkning, og vi har brugt både lokale bynavns-søgeord og nationale tal nedjusteret til regionens andel.

Ifølge Googles søgeordsværktøj er der solid efterspørgsel på kloakservice i [region]. Alene for de lokale søgninger (slamsugning [by 1], kloakservice [by 3] osv.) er der ca. **580 søgninger/md**. Dertil kommer generiske søgeord som 'kloakrens' (3.600/md nationalt), 'slamsugere' (2.400/md) og 'kloakservice' (1.300/md), som når regionen geo-targets giver yderligere **1.400-1.700 søgninger/md**.

Sæsonmønster: Efterspørgslen topper i forår/sommer (grønne områder, regn, tilstoppede kloakker) og igen om efteråret. Slamsugning [by 1] topper med 210 søgninger i peak-måneden. Erfaringsmæssigt lander reelle søgetal 20-40% lavere end Keyword Planner estimerer, og klikpriser 15-30% højere.

Søgeord med størst potentiale

Søgeord	Volumen/md	Klikpris	Konkurrence	Købsklar
kloakrens (generisk)	720*	18-84 kr.	Høj	Middel
slamsugere (generisk)	480*	19-95 kr.	Middel	Middel
kloakservice (generisk)	260*	19-98 kr.	Middel	Høj
slamsugning [by 2]	140	17-176 kr.	Middel	Høj
slamsugning [by 1]	90	10-40 kr.	Middel	Høj
kloakservice [by 7]	90	10-64 kr.	Middel	Høj
kloakservice [by 3]	70	8-55 kr.	Middel	Høj
slamsugning [by 3]	50	15-58 kr.	Middel	Høj
kloakservice [by 1]	40	11-44 kr.	Middel	Høj
slamsugning [by 6]	40	11-67 kr.	Middel	Høj

* = regionale estimater (nationale tal x 20%). Klikpriser i DKK (lav-høj). I beregninger bruger vi høj ende + 20% buffer.

Konkurrentlandskab

Hvem annoncerer, og hvad koster det at konkurrere?

35-55 kr.	3-5	Middel-Høj
Klikpris	Konkurrenter*	Auktionspres

Konkurrent A er den stærkeste konkurrent i [region]. De har **382 Trustpilot-anmeldelser med 4,8 stjerner** og baser i 6 byer inkl. [by 1]. Det er en alvorlig konkurrencefordel. Konkurrent Brensning opererer fra Bjerringbro/[by 2]-området. Derudover er der Kloakservice Midtjylland ([by 3]) og flere mindre lokale aktører.

Eksempel-virksomheds fordel er **bredden af services** (kran, container, miljøoprensning, industrirenovation) som ingen af konkurrenterne matcher, kombineret med **Stor branchekoncern-koncernens kapacitet**. Svagheden er anmeldelser: 9 vs. 382 er en klar ulempe i Googles annonceauktion og i kundens beslutningsproces.

Faktor	Eksempel-virksomhed	Konkurrent A	Konkurrent B
Anmeldelser	få anm. (Trustpilot)	mange anm. / 4,8 (Trustpilot)	Ukendt
Dækning	[by 1] + [region]	[by 1], [by 7], [by 3], [by 2], [by 5], Horsens	Bjerringbro, [by 2], Galten
Services	Slam, kloak, TV, miljø, kran, container	Kloak, slam, TV, strømpeforing, rottespærre	Slam, kloak, højtryksspuling
Års erfaring	100+ år (stiftet 1920)	Nyere (ikke oplyst)	Regional aktør
Ejerstruktur	Stor branchekoncern (børsnoteret koncern)	Privat / lokal	Privat / lokal
Priser synlige	Nej (tilbud)	Kørsel 300 kr. (resten tilbud)	Nej (tilbud)

Konkurrenternes svage punkter (anmeldelser)

LMJ Kloakservice har overvejende negative Trustpilot-anmeldelser (fejlfakturering, dårlig service). Branchen har et tillidsunderskud. Gode anmeldelser er en reel konkurrencefordel.

Forretningsøkonomi

Kan I tjene penge på Google Ads?

Eksempel-virksomhed er en **fuldt udstyret servicevirksomhed med både B2C- og B2B-kunder**. Private kunder ringer typisk ved akutte problemer (stoppet kloak, slamsugning). Erhvervskunder og boligforeninger har løbende serviceaftaler. Opgaveværdien varierer fra 1.500 kr. (simpel slamsugning) til 50.000+ kr. (industrirengøring, miljøoprensning). Det er vigtigt at forstå dette miks, fordi Google Ads-økonomien ser markant anderledes ud for en privat slamsugning end for en B2B-serviceaftale.

Nøgletal	Værdi	Forklaring
Gns. opgaveværdi	4.000 kr.	Blended: B2C 1.500-2.500 kr., B2B 5.000-50.000+ kr.
Margin (estimat)	50%	Arbejdstungt men materialet er let. Udstyr ejes af Stor branchekoncern.
Klikpris (pessimistisk)	55 kr.	Høj ende af lokale klikpriser + 20% buffer.
Pris pr. henvendelse	500-1.571 kr.	Realistisk 500 kr. (35 kr./7%). Pessimistisk 1.571 kr. (55 kr./3,5%).
Pris pr. kunde	769-3.143 kr.	Realistisk 769 kr. (lukning 65%). Pessimistisk 3.143 kr. (lukning 50%).

Regneeksempel: Budget 15.000 + honorar 3.500 = 18.500 kr./md. Realistisk: 14 kunder x 4.000 kr. = 56.000 kr. Margin 50% = 28.000 kr. **Overskud: +9.500 kr./md.** Pessimistisk: 4 kunder = 16.000 kr. Her kræver det genbestillinger/B2B-aftaler for at gå i nul.

Strategi og tilbud

Det stærkeste tilbud vi kan bygge

Bedste ydelse at lede med

Google Ads bør lede med **akut kloakservice og slamsugning**. Det er de services folk søger mest efter, og de er akutte: kunden ringer inden for minutter og vælger den første der svarer. B2B-segmentet (boligforeninger, industri) er mest profitabelt. Overvej dedikerede landingssider til boligforeninger.

Positionering

> [region]s mest erfarne kloakservice. 100+ års lokalkendskab, Stor branchekoncern-koncernens kapacitet, og bredere services end nogen anden lokal aktør.

Hvad kunden får

- 100+ års erfaring i [by 1]-området, Stor branchekoncern-koncernens fulde kapacitet
- Bredere servicepakke end konkurrenterne: kloak + kran + container + miljø
- Døgnservice, eget materiel, ingen ventetid på underleverandører

Garantier

Responstidsgaranti (forslag): 'Vi er fremme inden 2 timer.' Stor branchekoncern har mandskabet. Gør det til en annonce-USP.

Pitch og kanalvurdering

Sådan pakker vi offeret op og vurderer kanalen

Er Google Ads den rigtige kanal?

1. Google Ads er den rigtige kanal. Kloakservice er et akutbehov: folk søger og ringer med det samme. Google Ads fanger dem i det øjeblik. 2.000+ søgninger/md.

2. Google My Business er en forudsætning. Mange kloaksøgninger viser Maps-resultater først. Optimeret GMB med billeder og anmeldelser er lige så vigtig.

3. SEO på den nye hjemmeside. Lokale landingssider giver gratis trafik over tid. Google Ads fra dag 1, SEO fra md. 3-6.

Vi anbefaler WhatConverts til at spore opkald og formularer.

Budgetscenarier

Tre niveauer, fra konservativt til aggressivt

Alle tal er regneeksempler, ikke garanteret. Klik er Keyword Planner-estimater nedjusteret 20-40%. Klikpris: 35-55 kr. (lokal gns. + buffer). Henvendelsesrate: 3,5-7%. Lukningsrate: 50-65%. Gns. opgaveværdi: 4.000 kr. Alle tal er eks. moms.

Scenarie	Budget/md	Est. klik*	Est. leads	Est. kunder	Est. omsætn.
Konservativt	8.000 kr.	100-140	4-8	2-5	8.000-20.000 kr.
Moderat	15.000 kr.	210-300	8-19	4-12	16.000-48.000 kr.
Aggressivt	25.000 kr.	400-560	16-39	8-25	32.000-100.000 kr.

Anbefaling: Start med det moderate scenarie (15.000 kr./md) når den nye hjemmeside er klar. Det giver dækning på alle høj-intent lokale søgeord og nok data til at optimere. Med honorar på 3.500 kr./md er investeringen **18.500 kr./md alt inklusiv**. Realistisk forventet omsætning: 48.000+ kr./md. Skalering til aggressivt når konverteringsdata bekræfter tallene.

Anbefalet opsætning

Kampagne	Formål	Type	Tilgang
Brand	Eksempel-virksomhed + Stor branchekoncern	Search	Manuel klikpris, lav
Akut kloak (lokalt)	Slamsugning, kloakservice + bynavn	Search	Max Clicks m/ budloft
TV-inspektion	TV-inspektion kloak + pris	Search	Max Clicks m/ budloft
B2B / Industri	Industrirengøring, miljøoprensning	Search	Max Clicks m/ budloft

Start konsolideret: fire kampagner. Brand-kampagne på Manuel CPC fra dag 1 (jeres eget navn, billigt). Akut kloak for alle lokale høj-intent søgninger. TV-inspektion er et stort søgeord (480/md nationalt) med høj opgaveværdi. B2B/Industri fanger de dyreste men mest profitable opgaver. Alle starter på Max Clicks med budloft (uge 1-4), overgår til Max Konverteringer når 15+ henvendelser/md strømmer ind.

Handlingsplan

Hvad skal der til for at komme i gang?

Sidehastighed: Den nuværende hjemmeside er funktionel men ældre, med begrænset mobiloptimering og ingen synlige konverteringselementer. Da en **ny hjemmeside er undervejs**, bør hastighed og konvertering bygges ind fra starten. Krav til den nye side: LCP under 2,5 sek., click-to-call på mobil, kontaktformular på alle undersider, og minimum Grade B på GTmetrix.

1 Opsæt konverteringssporing på den nye hjemmeside

Tracking

Hvorfor nu: Uden sporing kører kampagnen i blinde. Opsæt opkaldssporing, kontaktformular og click-to-call som konverteringer. Google Tag Manager + GA4 er standard-setup.
Hvor: Ny hjemmeside + Google Tag Manager + GA4

Hvis vi ikke gør det: Uden data er optimering umulig.

2 Byg 4 søgekampagner (brand + akut + TV + B2B)

Google Ads

Hvorfor nu: 2.000+ søgninger/md i dækningsområdet. Konkurrenterne (Konkurrent A m.fl.) annoncerer allerede. Hver dag uden annoncer er tabte henvendelser til konkurrenterne.
Hvor: Google Ads, klar når ny hjemmeside lanceres

Hvis vi ikke gør det: Konkurrent A tager alle akut-kunder i området.

3 Saml 30+ anmeldelser før annoncering skaleres

Anmeldelser

Hvorfor nu: få anmeldelser vs. konkurrentens mange. Kunder sammenligner inden de ringer. Bed jeres eksisterende kunder om anmeldelser. Virksomheden er 100+ år gammel, så der er masser af tilfredse kunder at kontakte.
Hvor: Senja + Trustpilot + Google Reviews

Hvis vi ikke gør det: Få anmeldelser = lavere klikrate = dyrere klik.

4 Optimér Google My Business profil

Hvorfor: Billeder, åbningstider, services, dækningsområde. Maps-resultater vises før organiske resultater for lokale søgninger.

... + 6 andre næste skridt vi kan tage derefter

Hvorfor: Annoncetekster, retargeting, landing page-tests, content, kanaler, udvidelse til nye markeder. Vi laver en samlet plan når de første 3 skridt er på plads.

Konklusion

Giver Google Ads mening for jer?

Grønt lys

Google Ads giver mening for Eksempel-virksomhed. 2.000+ søgninger/md i dækningsområdet, en ydelse folk har akut brug for, og Stor branchekoncern-kapacitet til at servicere alle leads. Realistisk scenarie: profitabelt fra første opgave.

Forudsætninger for succes:

- Ny hjemmeside klar med sporing og konverteringselementer
- Minimum 30 anmeldelser inden fuld skalering
- B2B-fokus i kampagnestruktur for højest opgaveværdi

Eksempel-virksomhed har alt hvad der skal til: 100+ års erfaring, Stor branchekoncern-kapacitet, og et marked der aktivt søger efter jeres ydelser. Lad os gennemgå tallene sammen og lægge en plan.

Spørgsmål jeg gerne vil afstemme med jer:

- Hvad er jeres gennemsnitlige opgaveværdi? (Vi estimerer 4.000 kr., men B2B-aftaler er markant højere)
- Hvor stor en del af jeres kunder er B2B/boligforeninger vs. private?
- Hvornår er den nye hjemmeside klar? (Vi vil gerne have sporing og kampagner klar samme dag)

Rasmus Madsen | Google Ads Specialist, RM Marketing

hej@rmmarketing.dk | Profit-fokuseret | Ingen binding | 100% tilfredshedsgaranti

Opret forbindelse