

WERBE KAMPAGNE CHEAT SHEET

Mercatus Marketing Ads

Hören Sie auf, Zeit und Geld für fehlerhafte und ineffektive Werbekampagnen zu verschwenden.



FACEBOOK ADS

GOOGLE ADS

TIKTOK ADS

Warum anzeigen auf den genannten Socails schalten?

FACEBOOK ADS

Facebook

2.064 Billionen
aktive Nutzer

€0.44 CPC
€11.54 CPM

GOOGLE ADS

Google

8.5 Billionen
aktive Nutzer

€1-2 CPC
€30-38 CPM

TIKTOK ADS

TikTok

50 Millionen
aktive Nutzer

€0.50-1 CPC
€10 CPM



Ziele der Werbekampagnen

MEHR VERKAUFEN

Produkte;
Dienstleistungen
werben um mehr
Käufe online oder
vor Ort zu erzielen

LEADS GENERIEREN

Möglichst viele
Informationen von
Kunden zu sammeln
um auf diese
wieder
zurückzugreifen
(retargeting)

CONTENT WEITERLEITEN

Regelmäßig
Kontent auf Social
Media Plattformen
wie z.B Meta zu
kreieren um
organisch an
Kunden
ranzukommen



Werte der Werbekampagnen

ES IST WIE EINE SANBOX

Die Sandbox ermöglicht es uns vieles auszuprobieren, unsere Kreativität auszuüben und immer wieder nach besseren Möglichkeiten zu suchen

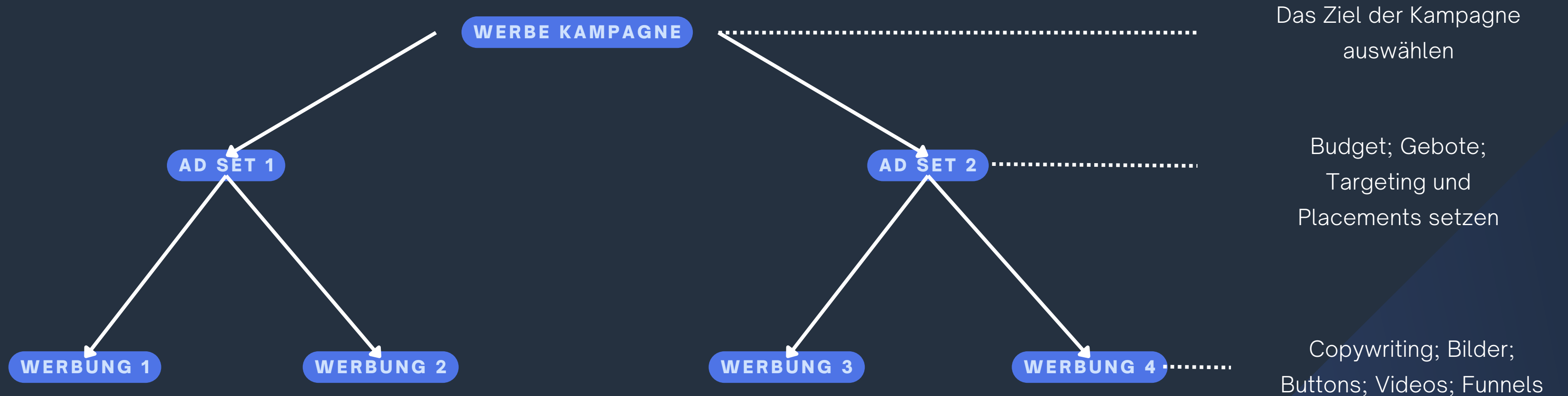
KUNDEN TARGETING

Mit Facebook Ads, TikTok Ads und Google Ads können wir von unseren Kunden lernen.

Wie Sie mit uns interagieren, wie Sie sich verhalten, was Ihnen gefällt und was Ihnen nicht gefällt.



Werbe Kampagnen erstellen



WERBE KAMPAGNE

Das Ziel der Kampagne
auswählen

Mehr Leads?

Mehr Aufmerksamkeit?

Mehr Kunden vor Ort?

Mehr Käufer?

**Wichtig ist immer eine Kampagne pro
Ziel benutzen um Überblick zu
erschaffen**

1. KAMPAGNE = ZIELGRUPPEN TESTEN

70-80% Prospektieren



2. KAMPAGNE = KREATIVEN TESTEN



20-30% Kampagnen testen

3. KAMPAGNE = LANDING PAGES TESTEN

== Optimale
Werbekampagnen



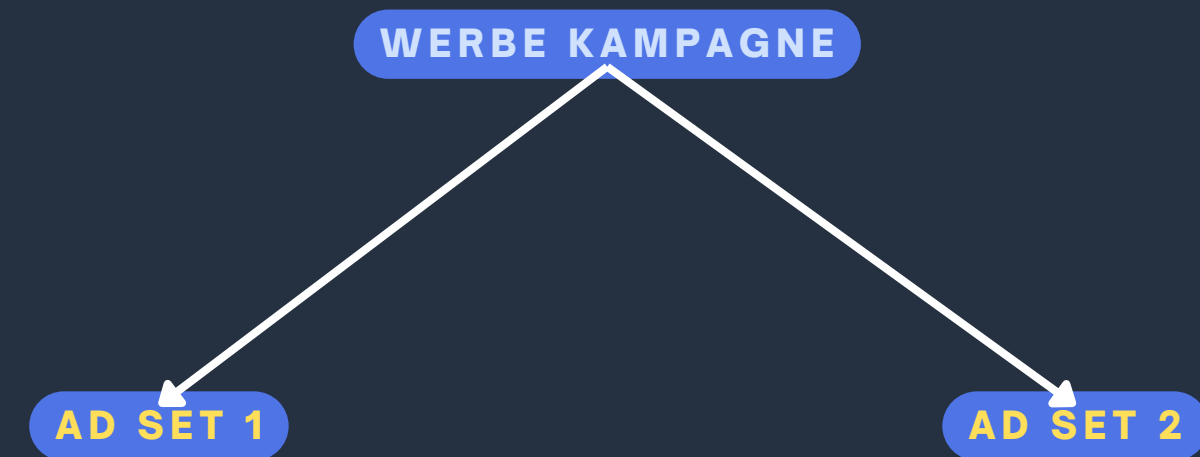
Ad Sets erstellen

“Ihre Zielgruppe definieren”

1. Wie alt sind Sie?
2. Welches Geschlecht?
3. Was gefällt Ihnen, Worauf achten Sie am meisten?
4. Was sind deren Interessen?

Ziel mit “**Ad Sets**” ist es so viele Informationen wie möglich über unsere Zielgruppe zu sammeln, damit wir präziser arbeiten bzw. eingreifen können

Optimales Budget: Immer **0.5-Fache** vom Produkt oder von der Dienstleistung



Ads erstellen

Tools:

- Facebook Ads
- Google Ads
- TikTok Ads
- Canva (Ads erstellen und Copies schreiben)



Folgende Varianten von Ads:

BILDER

Eyecatcher; Kopien (möglichst wenig text benutzen); vorher-nachher Bilder, Feedback Posts etc.

VIDEOS

(Beste Ergebnisse)
Guten Hook benutzen, Trend folgen, nicht zu lang, vorher-nachher Videos, Feedback Videos, Produkt/Dienstl. anwenden

KARUSSELL

(Kosten aufwendig)
Kataloge präsentieren, Portfolio präsentieren

KOLLEKTION

Kollektionen präsentieren, Breiterer Eyecatcher

Tipps zum Thema Ads/Anzeigen

Das Video / Bild der Anzeige ist sehr wichtig

Ziel:

- Der Kunde / die Kundin muss aufhören zu scrollen
- Sie müssen auf den Button klicken
 - Wichtig ist es, Ihnen einen Grund zu geben um auf den Button zu klicken
- Die Anzeige soll nicht wie eine Werbeanzeige wirken
 - Menschen überspringen immer Werbeanzeigen

Einen guten Ad Copy schreiben:

- Nicht auf die positiven Aspekte eingehen und nichts versprechen
- Zum beispiel: 2 Wörter = Vorher, Nachher; als Hintergrundbild präsentieren Sie Ihr Ergebnis