

November 2009

FACEBOOK WERBUNG: 8 TIPPS ZUM ERSTELLEN EINER AD KAMPAGNE

von Philipp Roth & Jens Wiese



Noch hat sich kein so umfangreiches Expertentum um Anzeigen in Social Networks gebildet wie beispielsweise um Google Adwords. Erfahrene Werber werden die Tools schnell verstehen und auch problemlos einsetzen können. Dennoch gibt es bei der Verwendung von Facebook Ads einige Tipps und Tricks zu beachten. Wir haben acht einfache Tipps für Einsteiger zusammengefasst:

1. Relevanz

Achte auf genaue Zielgruppenansprache. Anzeigenfilter sind das perfekte Werkzeug um das Budget optimal auszunutzen Streuverluste zu vermeiden. Die Zielgruppe lässt sich auf Facebook nicht nur Demographisch und Geographisch eingrenzen, es können auch Keywords genutzt werden oder die Verbindungen ausgenutzt werden. Details zu allen zwölf Anzeigenfiltern in Facebook sind in unserem Whitepaper „Facebook Anzeigenfilter im Überblick“ verfügbar.

2. Zielgruppen erweitern

In Facebook werden wie auch in Google Adwords verschiedenste Zielgruppen durch die Eingabe von Keywords in den Anzeigenfiltern erreicht. In erster Linie gilt es ein möglichst umfangreiches Set an Keywords, das zur eigenen Zielgruppe passt, zu finden. Da Facebook in erster Linie ein privates Social Network ist werden generell Keywords aus dem privaten Umfeld häufiger genutzt. Beispielsweise Musikbands, Lieblingsfilme oder Hobbys.

3. Gebote optimal ausnutzen

Anzeigen mit dem höchstem Gebot werden auf der Plattform bevorzugt angezeigt. Regelmäßige Kontrolle hilft die passenden Preise zu finden. Die Zahl zwischen den beiden Methoden „Pay per Click“ und „Pay per View“ ergibt weiteren Spielraum.

4. Interaktion fördern und Nutzer direkt ansprechen

Nutzer mit „Call-To-Action“ Slogans (z.B. „Jetzt Fan werden!“, „Hier abonnieren“ usw.) direkt ansprechen und auf Vorteile die sie durch das Produkt/den Service oder die Dienstleistungen erhalten direkt in der Anzeige verweisen.

5. Landing Page Optimierung

Wie bei jeder Werbeart im Online Marketing muss auch bei Facebook Ads darauf geachtet werden das Nutzer nach dem Klick möglichst schnell zum Ziel gelangen und die Landing Page optimal auf die Anzeige angepasst wurde. Am effektivsten sind Facebook Anzeigen die andere Facebook Aktivitäten wie Pages, Applikationen oder Events bewerben.

6. Design

Anzeigen ohne Bilder sind weniger Erfolgreich. Bilder sollten passend zum Werbeinhalt ausgewählt werden. Die Anzeigen sollten zwar möglichst auffallend gestaltet sein, dennoch aber seriös wirken.

7. Reportingtools nutzen

Durch die umfangreichen Facebook Ads Reporting Tools können Anzeigen auf ihre Performance überprüft werden. Schnelles reagieren hilft besonders bei großen Budgets den Anzeigenerfolg zu gewährleisten.

8. Verbessern und wiederholen

Alle Schritte fortlaufend beobachten, neues Testen und aktuelle Kampagnen verbessern. Erfolgreiche Strategien wiederholen und weiter verfeinern.

Weitere Informationen:

<http://www.facebookmarketing.de>

<http://www.facebook.com/ads>

Image Credits:

con buena onda, viajamos mejor. by matt.hintsa



FACEBOOKMARKETING.DE

Jetzt Fan werden:

facebook.com/marketingde

Philipp Roth & Jens Wiese

kontakt@facebookmarketing.de