

# How Fast Time Flies

## Unternehmenshintergrund

How Fast Time Flies ist ein Online-Dienst zur Erstellung von Collagen. Seit seiner Gründung im Jahr 2007 hat das Unternehmen, welches häufig als „die Heimat der 7-Minuten-Collagen“ bezeichnet wird, 624 Designs für Collagen angesammelt und gestattet es Nutzern ihre digitalen Collagen online miteinander zu teilen.

## Zielsetzung

Cathy Bennett, die Gründerin des Unternehmens, hat im Januar 2009 eine Facebook-Seite für ihr Unternehmen erstellt. Ihr Ziel bestand darin die Besucherzahl ihres Dienstes sowie die Bekanntheit ihrer Webseite zu steigern. „Dadurch steigt die Mitgliederzahl hoffentlich was wiederum zur Zunahme der Bestellungen führt.“ Cathy sagt, dass sie die Macht von Facebook erst verstanden hat als sie ihre Facebook-Seite erstellt hat. Dabei handelt es sich um ein öffentliches Facebook-Profil mithilfe dessen Unternehmen Aktualisierungen an potenzielle Kunden versenden und Feedback zu ihren Produkten erhalten können. „Ich war überrascht, dass sich hier alle Personengruppen befinden“, sagt sie. „Es hat sich herausgestellt, dass Facebook und meine Webseite gleichermaßen sentimental und nostalgisch sind. Die Menschen suchen nach Bedeutung, Verbindungen und Bindungen zu Familienmitgliedern und Freunden.“ Facebook hat auch andere Vorteile, fügt sie hinzu: „Facebook ist ein außerordentlich beliebtes Medium für Mütter, um mit anderen Müttern in Kontakt zu bleiben. Dabei handelt es sich um ein großartiges Publikum für mich.“

## Herangehensweise

Cathy schaltete ihre ersten Werbeanzeigen im Jahr 2009. Seitdem hat sie hunderte Werbeanzeigen gestaltet. Sie erstellt Werbeanzeigen vor allem für Anlässe wie Ostern, Abschlussfeiern

*„Keine der traditionellen Werbemethoden im Internet - CPC-Werbeanzeigen und Banner-Werbeanzeigen - haben für mich so gut funktioniert wie meine Facebook-Werbeanzeigen.“*



Cathy Bennett, Gründer von How Fast Time Flies

## Facebook-Zusammenfassung

### Kunde:



## How Fast Time Flies™

**Zielsetzung:** Steigerung von Aufrufen und Bekanntheit eines digitalen Collagen-Dienstes

**Lösung:** An potenzielle Kunden gerichtete Werbung auf Facebook

### Hauptergebnisse:

- How Fast Time Flies hat festgestellt, dass Facebook-Werbeanzeigen die Bekanntheit des Unternehmens effektiver steigern als andere Arten von Durchklick-Werbeanzeigen, indem sie die Webseite anderen Nutzern empfehlen.
- Die jährlichen Verkäufe des Unternehmens sind aufgrund dieser Facebook-Werbekampagne um 70 Prozent gestiegen.

und Erntedankfeste, damit sie „saisonbedingt und frisch sind“. Die von ihr für ihre Werbeanzeigen ausgewählten Titel sind ganz einfach - „How Fast Times Flies - Scrapbooking 2.0“ - weil Cathy Bennett daran glaubt, dass „weniger mehr ist“. Sie verwendet die von Facebook zur Verfügung gestellte Auswahlfunktion für Schlüsselwörter, die mit den Informationen übereinstimmen, welche Nutzer freiwillig in ihren Profilen angeben, um sicherzustellen, dass ihre Werbeanzeigen den richtigen Personen gezeigt werden. Obwohl diese Informationen immer anonym sind und zusammengefasst werden, kann Cathy Bennett Nutzer ansprechen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit Kunden von ihr werden, indem sie Schlüsselwörter wie „Fotografie“, „Scrapbooking“, „verheiratet“ und „Frauen“ verwendet. „Ich habe die Zielgruppe außerdem nach geografischen Kriterien ausgewählt, aber das scheint nicht so wichtig zu sein“, sagt sie. „Mütter sind Mütter, egal wo sie sich befinden.“

## Ergebnisse

- Seit dem Beginn der Kampagne im Januar 2009 haben nahezu 22 000 Nutzer auf der Facebook-Seite von How Fast Time Flies auf „Gefällt mir“ geklickt.
- Seit Beginn des Jahres 2008 wurde die Webseite des Unternehmens von mehr als 200 000 Facebook-Nutzern aufgerufen.
- Die Facebook-Kampagne hat zu einer Steigerung der jährlichen Verkäufe des Unternehmens von über 70 Prozent beigetragen.

Cathy Bennett glaubt, dass der Vorteil von Facebook-Werbeanzeigen im Gegensatz zu anderen Arten von Durchklick-Werbeanzeigen darin besteht, dass sie die Freunde von Nutzern, welche sich mit ihrer Facebook-Seite verbunden haben, ebenfalls auf ihre Webseite aufmerksam machen. Wenn sich Nutzer durch Anklicken von „Gefällt mir“ mit einer Facebook-Seite verbinden, werden ihre Freunde auf Facebook darüber benachrichtigt. „Ich habe dieses schöne Dreieck eingerichtet“, sagt Cathy Bennett.



„Eine Person sieht die Facebook-Werbeanzeige, klickt auf „Gefällt mir“ auf der Seite, wird dadurch zum Fan der Seite und ihre Freunde erfahren von meiner Seite. Der primäre und sekundäre Verkehr, der durch Anklicken von „Gefällt mir“ auf der Seite entsteht, ruft eine Art zunehmenden Schneeballeffekt hervor“, berichtet Cathy. „Keine der traditionellen Werbemethoden im Internet - CPC-Werbeanzeigen und Banner-Werbeanzeigen - haben für mich so gut funktioniert wie meine Facebook-Werbeanzeigen. Ich finde, dass sich die Werbung auf Facebook weniger aggressiv anfühlt. Die Menschen fühlen sich dort wie zu Hause und haben nicht das Gefühl, dass ihnen Werbung angezeigt wird. Es gibt hier mehr Vertrauen.“

## Die Zukunft

Als nächstes wird How Fast Time Flies mit den Repräsentanten von Facebook an der Optimierung zukünftiger Kampagnen zusammenarbeiten.