

Benjamin Schneider

Facebook Marketing für Unternehmer

*Ein neues Projekt umzusetzen und erfolgreich zu gestalten ist in der Regel schwerer als du vorher denkst. Dennoch habe ich ein Motto, welches mich mein ganzes Leben lang begleitet: Giving up is not an option! – **Ben Schneider***

Benjamin Schneider

Facebook Marketing für Unternehmer

So steigern Sie noch heute Ihren Umsatz mit Werbung bei Facebook!

1. Auflage

Copyright © Benjamin Schneider

ISBN: 978-3-98193-110-5

Sämtliche Inhalte dieses Buches sind urheberrechtlich geschützt und dürfen ohne eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Benjamin Schneider in keiner Art und Weise (elektronisch, in Bild-, Ton- oder Sprachform) weiterverwendet, vervielfältigt, kopiert oder in jeglicher Form gespeichert werden.

Urheber und Autor:

Benjamin Schneider

Reinhartshofer Straße 41
86845 Großaitingen

Für Fragen und Anregungen:

Email: info@benschneider.biz

Web: <http://benschneider.biz>

Inhalt

Vorwort von Dirk Kreuter.....	7
Auf ein Wort.....	10
Über den Autor – Wer ist Ben Schneider?	12
Warum Facebook Werbeanzeigen?	15
Vergleich: Facebook Werbeanzeigen vs. Google AdWords	20
Facebook Fan Page.....	26
Facebook Business Manager.....	32
Facebook Werbeanzeigen	36
Page Post oder Dark Post Werbeanzeige?.....	42
Die Ziele deiner Werbeanzeige	45
Unterscheidung: Werbekampagne, Anzeigengruppe und Werbeanzeige.....	49
Grundsätzliches Marketingwissen für Werbeanzeigen	55
Du bist der Experte!	69
Schritt für Schritt Anleitung zum Erstellen einer Werbeanzeige.....	79
Conversion Pixel	80
Zielgruppendefinition.....	83
Demografische Auswahl	84
Custom Audience.....	87

Look-a-like Audience	93
Anzeigenplatzierung	95
Facebook	97
Budget & Zeitplan	103
Werbeanzeige	109
Wie du eine Anzeige erstellst, die viral geht	120
Wie viel Budget brauche ich und was kann ich erwarten?	128
Mindestbudget für Facebook Werbeanzeigen	128
Welche Kennzahlen sind wichtig und welche Kenngrößen sollten diese haben?	129
Anzeigen skalieren – Was bedeutet das?.....	131
Praxisbeispiele: Facebook Werbeanzeigen	134
Meine Strategie zur Lead Generierung	138
Meine Strategie, um direkt Produkte zu verkaufen	142
Meine Strategie für professionelles Retargeting	150
Wann macht es Sinn Retargeting Ads zu schalten?	151
Teste, Teste, Teste!	161
Warum Werbung bei Facebook nur die halbe Wahrheit ist	164
Schlusswort.....	166

Vorwort von Dirk Kreuter

Sie versenden Mailings? Sie machen Telefonakquise? Sie machen Kaltbesuche im Außendienst? Sie gehen auf Messen? Sie gehen als Aussteller auf Messen und warten darauf, dass die Besucher zu Ihnen kommen?

Das können Sie alles gerne machen, mit mehr oder weniger Erfolg. Tendenziell eher: Weniger Erfolg, denn wir haben das Jahr 2017!

Es gibt bereits das Internet. Mittlerweile erreichen Sie Ihre Kunden, Ihre potenzielle Zielgruppe online.

34 Millionen Menschen in Deutschland sind mindestens alle 28 Tage einmal online bei Facebook.

Sie erreichen alle Konsumenten!

Sie meinen, dass Sie den CEO eines Dax-Konzerns nicht bei Facebook erreichen. Sie glauben, dass Senioren nicht online sind? Das mag sein.

Aber die Kinder und Angehörigen der Senioren - die sind bei Facebook aktiv. Oder der Assistent des Vorstands, seine Tochter, seine Frau und die erzählen, was Sie dort erlebt haben.

Wir haben das Jahr 2017! Heute erreichen Sie jede Zielperson online.

Warum Facebook? Bei Facebook können Sie Ihre Zielgruppe genau bestimmen (neudeutsch „targetieren“) nach Geschlecht, Alter, Region und Interessen.

All das ist öffentlich bei Facebook! Das bedeutet für Sie, dass Sie jeden Euro, den Sie in Facebook-Werbung stecken, so gezielt einsetzen, wie Sie es mit keinem anderen Werbebudget machen werden.

Das eröffnet allen, die etwas verkaufen wollen, sei es Produkte, Dienstleistungen oder Meinungen, oder auch neue Mitarbeiter suchen, die Chance, mit einem überschaubaren Werbebudget unglaubliche Erfolge zu erzielen.

Noch vor ein paar Jahren hätten Sie sechs- oder siebenstellige Beträge in die TV-Werbung stecken müssen, um den gleichen Effekt zu erzielen. 2017 erreichen Sie die gleichen Effekte mit ein paar zehntausend Euro.

Kann das jeder erreichen? Nein!

Nur die, die sich wirklich auskennen! Wenn Sie nicht wissen, wie das funktioniert, verbrennen Sie auch bei Facebook Geld.

Und genau aus diesem Grund ist dieses Buch, das Sie jetzt in den Händen halten, so ungemein wichtig und wertvoll.

Das ist Ihr Einstieg in die Neukundenakquise, in neue Umsatzregionen, in mehr Bekanntheit und neue Mitarbeiter.

Ich kenne den Autor, Ben Schneider, jetzt schon seit einigen Jahren.

Er ist voll im Thema und erzählt nicht nur, wie es geht. Er nutzt es auch für sich selbst.

Ich wünsche Ihnen mit diesem Buch viele spannende Erkenntnisse, die Entdeckung einer neuen Welt und natürlich „fette Beute!“

Ihr Dirk Kreuter

Dirk Kreuter ist Unternehmer, Verkaufstrainer und Redner aus Bochum. Er ist Trainer des Jahres, Speaker of the Year und 2017 wurde eines seiner Unternehmen als eines der schnellstwachsenden Unternehmen in Deutschland ausgezeichnet. Er selbst investiert jedes Jahr siebenstellig in sein Online-Marketing. Er ist Marktführer im Bereich offene Seminare für Verkäufer in Europa. Natürlich finden Sie ihn auch online auf seiner Website unter <http://dirkkreuter.com> oder bei Facebook.

Auf ein Wort

Herzlich Willkommen in meinem Buch über Facebook Marketing und vor allem über Facebook Werbeanzeigen.

Damit du weißt, mit wem du es zu tun hast, möchte ich mich kurz vorstellen und dir zudem erklären, warum ich dich in diesem Buch duzen werde.

Fangen wir mit Letzterem an.

Ich verwende in diesem Buch die DU-Form, da es dir als Leser meiner Meinung nach einfacher fallen wird, mir im Laufe des Buches zu vertrauen, wenn ich dich wie einen Freund mit DU, anstatt wie einen Kunden mit Sie anspreche.

Bei uns Internetunternehmern gibt es untereinander kein Sie und auch mit den meisten meiner Kunden bin ich per du. Das hat nichts mit mangelndem Respekt oder übermäßiger Freundschaftlichkeit zu tun, sondern mehr mit der Tatsache, dass es bei uns kein steifes Image oder unnütze Etikette gibt.

Was bei uns zählt, ist das Ergebnis und nicht wie mein Gegenüber aussieht oder spricht.

Früher konnte man noch mit einem schicken Anzug und einer teuren Uhr viel Augenschwermerei betreiben. Heute geht das nicht mehr, zumindest nicht bei dem Thema über welches es in diesem Buch gehen wird.

Im Internet ist inzwischen so gut wie alles nachvollziehbar. Was zählt sind Daten und Fakten. Schönes Gerede ist hier fehl am Platz.

Ich kann in meinem Onlineshop genau nachvollziehen, ob mein Kunde über eine Werbeanzeige von Facebook kam oder nicht. Ich kann sogar nachvollziehen, wie viel Geld er über welche Anzeige bei mir ausgegeben hat.

Wir können über Facebook unendlich viele Klicks generieren, da aber die meisten nicht kaufen, können wir mit gezielten weiteren Retargeting-Werbeanzeigen genau diese Menschen erneut ansprechen.

Wir können Menschen ansprechen, die auf unserem Onlineshop waren, ein Produkt in den Warenkorb gelegt, aber dann doch nicht gekauft haben.

Genau das ist die Macht von Facebook Werbeanzeigen und genau diese Macht möchte ich dir in diesem Buch so nahe bringen, dass du selbst in der Lage dazu bist, deine Firma mit Hilfe von Facebook Werbeanzeigen auf das nächste Umsatzlevel zu katapultieren.

Über den Autor – Wer ist Ben Schneider?

Mein Name ist Ben Schneider.

Ich betreibe seit 2013 einen eigenen Onlineshop und berate zudem andere Onlineshops, wie auch lokale Unternehmen im Bereich Online Marketing.

Mein Spezialgebiet hierbei ist Facebook Marketing mit Werbeanzeigen.

Das Interessante für dich dabei ist, dass ich die Unternehmen nicht nur klassisch berate, sondern ich erstelle auch die Werbeanzeigen und verwalte die Werbekonten meiner Kunden.

Dadurch kam ich in Kontakt mit den unterschiedlichsten Branchen und Produkten.

Ich habe von Goldbarren und Silbermünzen, über Cremes für Babys, bis hin zu Trendprodukten nach Amerika eigentlich alles verkauft. Sogar Werbeanzeigen für den Vertrieb von Silos für den Landwirtschaftsbereich habe ich bereits geschaltet.

Eines kann man nicht lernen und das kann ich dir auch in dem Buch nicht mitgeben. Erfahrung! Je öfter du etwas machst, desto besser wirst du werden. Genauso ist es auch mit Facebook Werbeanzeigen.

Wichtig ist mir, dass ich versuche, dir so viel wie möglich von meiner Erfahrung in diesem Buch mit auf den Weg zu geben. Aber wichtig ist, dass es nicht beim Lesen des Buches bleibt, sondern, dass du in die Umsetzung kommst. Nur wenn du anfängst dein Wissen umzusetzen, wirst du mit der Zeit auch besser werden.

Nutze diese Chance und lerne aus meinen Fehlern und von meiner Erfahrung. Das Wissen, welches du in diesem Moment in deinen Händen hältst, kann dir schon in wenigen Wochen tausende Euros Gewinn für deine Firma bringen.

Nein, dies ist keine Übertreibung!

Ich habe Anzeigen mit 0,50 Euro pro Lead oder mit über 1.000 Euro Umsatz bei weniger als 20 Euro Werbebudget geschaltet.

Bei einem Kunden haben wir mit einer einzigen Werbeanzeige und weniger als 200 Euro Werbebudget innerhalb von vier Wochen insgesamt 25 Angebote an Interessenten mit einem Auftragsvolumen von über 750.000 Euro verschickt.

Allein dieser kleine Ausflug sollte dir die Macht und Möglichkeiten von Facebook Werbeanzeigen klar machen.

Jetzt sind wir in Deutschland noch am Anfang, weil sich 95% der Unternehmer damit noch überhaupt nicht auskennen. Deswegen musst du auch jetzt mit dabei sein und

nicht erst in 2 Jahren, wenn es alle machen und du den nächsten Trend verschlafen hast!

Nimm dir wirklich Zeit dieses Buch zu lesen, mache dir Notizen und lies manche Kapitel mehrmals, bis du alles verstanden hast, denn eines möchte ich dir noch mit auf den Weg geben: Je weniger Wissen du hast, desto mehr Geld wirst du mit deiner Werbung bei Facebook kaputt machen.

Facebook Werbeanzeigen sind eine Waffe für jeden Unternehmer, aber nur, wenn du weißt, wie du diese Waffe zu bedienen hast. Ansonsten schießt du nicht wie ein Scharfschütze, sondern wie ein Bauer, der mit Kanonen auf Spatzen ballert.

Solltest du im Anschluss an dieses Buch mehr Informationen zum Thema Online Marketing, E-Commerce oder Facebook Marketing haben wollen, lege ich dir folgende Links von mir ans Herz:

Mein YouTube Kanal: <http://benschneider.biz/youtube>

Mein Podcast: <http://benschneider.biz/podcast>

Warum Facebook Werbeanzeigen?

Bevor ich dir gleich das Warum erkläre, möchte ich dir den Ausschließlichkeitsgedanken nehmen. In diesem Buch geht es um Facebook Werbeanzeigen und Facebook ist wirklich eine tolle, wenn nicht sogar die derzeit beste Möglichkeit im Internet zu werben.

Dennoch gibt es auch andere Werbemöglichkeiten, wie Google AdWords, Newsletter Werbung oder Shopping Ads in Suchmaschinen, die ebenfalls ihre Daseinsberechtigung haben.

Es geht also für dich als Unternehmer beziehungsweise für dein Unternehmen nicht darum, alles andere links liegen zu lassen oder sogar abzuschalten und jetzt an nichts anderes mehr als an Facebook Werbeanzeigen zu denken. Sondern es geht darum, dass du die Werbemöglichkeit über Facebook Werbeanzeigen mit in dein Marketingportfolio aufnimmst und dir dadurch zusätzliche Möglichkeiten schaffst, wie du neue Kunden gewinnen und somit mehr Umsatz generieren kannst.

Warum solltest du ab sofort bei Facebook Werbeanzeigen schalten?

In einem Satz?

Weil es meiner Meinung nach die derzeit beste Möglichkeit ist, seine Zielgruppe zu erreichen.

Schauen wir uns diese Aussage etwas genauer an.

Wenn wir uns eine neue Marketingaktion überlegen, dann ist, abgesehen von dem Endziel, immer das Ziel, genau die Menschen zu erreichen, die wir mit unserer Werbung ansprechen möchten.

Genau das können wir bei Facebook besser als derzeit auf allen anderen Plattformen.

Bei Facebook kann ich allein über demographische Angaben, wie dem Alter, dem Wohnort, das Geschlecht oder der Sprache, meine Zielgruppe bereits sehr gut eingrenzen.

Aber der bessere Teil kommt erst noch. Facebook weiß nicht nur wie alt wir sind und woher wir kommen, sondern Facebook weiß ganz genau, welche Interessen wir haben, auf welchen Seiten wir uns herumtreiben und wie unsere derzeitige Lebenssituation aussieht.

Klingt etwas gruselig aus Nutzersicht, oder? Ja, finde ich auch! 😊

Aber aus Sicht des Unternehmers, der Werbeanzeigen schalten möchte, kann dir gar nichts Besseres passieren, als einen Partner, in diesem Fall Facebook, zu haben, der dir alle Informationen über die Menschen gibt, die du erreichen

möchtest. Denn so kannst du genau auswählen, wem du deine Werbeanzeige anzeigen möchtest und wem nicht.

Das Resultat daraus sind geringere Werbeausgaben und höhere Abschlussraten.

Das allein wäre eigentlich schon sehr gut für uns Unternehmer. Aber ich erzähle dir gleich, was du noch alles bei Facebook machen kannst und glaube mir, jetzt wird es richtig spannend.

Hast du schon einmal etwas von einer Custom Audience oder Look-a-Like Audience gehört? Ich möchte jetzt nicht zu viel vorweg nehmen, da ich die beiden Zielgruppen in eigenen Kapiteln später noch ausführlich behandeln werde, aber einen kleinen Einblick möchte ich dir in die Macht der Zielgruppen bei Facebook jetzt schon geben.

Du kannst bei Facebook sogenannte Custom Audiences erstellen. Das bedeutet, dass du dir deine eigene persönliche Zielgruppe erstellst. Zum Beispiel aus allen Menschen, die deine Website besucht oder etwas in den Einkaufswagen gelegt haben.

Zudem könntest du dir eine Zielgruppe aus allen, die sich ein Video von dir bei Facebook angesehen haben erstellen und somit wieder eine andere Anzeige schalten, die nur denjenigen angezeigt wird, die sich dieses eine Video bei Facebook angesehen haben.

Das wäre die zweite krasse Möglichkeit seine Streuverluste drastisch zu reduzieren.

Wenn ich dir jetzt noch erzähle, dass du bei Facebook sogenannte Look-a-like Audiences erstellen kannst, bei denen Facebook selbstständig zum Beispiel 1% der Menschen bei Facebook sucht, die sich ähnlich wie deine Custom Audience verhalten, dann erklärst du mich vermutlich für verrückt. 😊

Ich sage ja, Facebook Werbeanzeigen sind ein Tool, welches du für dich und dein Unternehmen einfach nutzen musst! Einfacher als jetzt wird es nicht mehr.

All diese Zielgruppenauswahlmöglichkeiten haben nur ein Ziel und genau das ist für dich als Werbetreibender super wichtig.

Dein Ziel ist es, genau die Menschen anzusprechen, die sich für dein Produkt oder deine Dienstleistung interessieren.

Jedem, dem du deine Werbeanzeige zeigst, der aber kein potentieller Kunde ist, bedeutet für dich verbranntes Geld.

Zudem hast du über Facebook sehr viele Analyse- und Trackingmöglichkeiten.

Du kannst sehen, aus welchem Land und Bundesland deine Klicks kommen. Zu welchen Zeiten die Menschen mit deiner Werbeanzeige interagiert haben. Wie viele Menschen tatsächlich und prozentual auf deine Werbeanzeige geklickt

und gekauft haben. Du kannst sogar sehen ob es sich um einen Desktop, Smartphone, Tablet und Android oder einen IOS Benutzer handelt.

Ja, wir sind inzwischen leider alle gläserne Menschen, aber dann sollten wir wenigstens versuchen auf der Seite zu stehen, auf der uns diese Informationsweitergabe einen Vorteil einbringen kann.