

Gehen Sie LIVE mit Ihrer Facebook-Kampagne und behalten Sie die Erfolgsindikatoren im Auge

Präsentiert von Mireille van Reenen
und Jamie Hänni

21

Tipps für weitere Optimierungen

Die richtige Werbung zur richtigen Zeit dank der “Full Funnel Marketing” Strategie

Full Funnel



Full Funnel



Kampagnen mit unterschiedlichen Ansprachen, Landing Pages und Zielgruppen.

Leute die auf die Branding Kampagne reagiert haben, werden in der zweiten Kampagne gezielter angegangen.

Leute die wiederum auf die Verkaufskampagne reagiert haben, noch gezielter im Retargeting.

Grundlage dafür sind die Custom Audiences

Wähle eine Quelle für eine Custom Audience aus

Verbinde dich mit Personen, die bereits Interesse an deinem Unternehmen oder Produkt gezeigt haben.

Deine Quellen

 Website


 App-Aktivität


 Kundenliste


 Offline-Aktivität

Facebook-Quellen

 Video


 Lead-Formular

 Instant Experience

 Shopping

 Instagram-Konto

 Veranstaltungen

 Facebook-Seite

 Facebook-Inserate



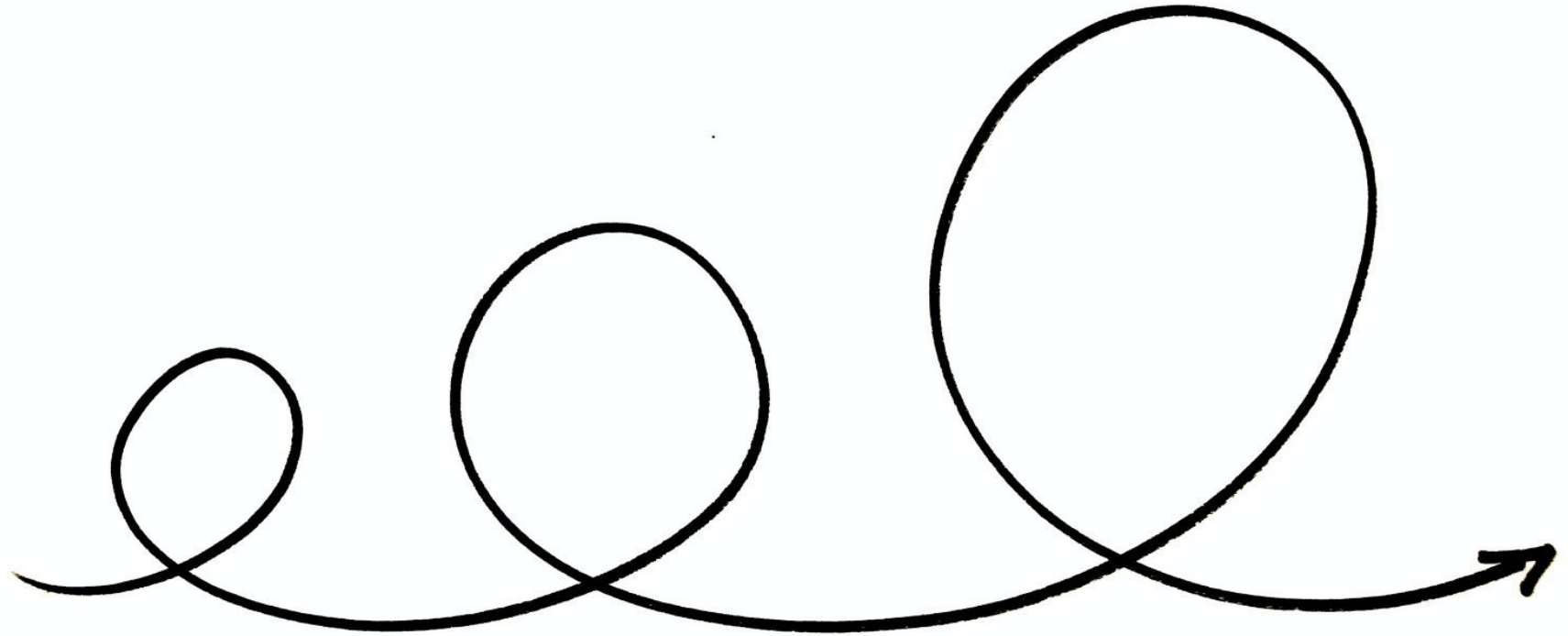
Abbrechen



Wir können jede dieser Quellen nutzen, um gezielte Kampagnen zu starten.

Am einfachsten und bewährtesten ist das Retargeting auf Leute, die schon auf unserer Webseite / Landing Page waren.

Aber eines nach dem anderen ...



support@swissmademarketing.com