

Einen Überblick über die verschiedenen Arten von Landing Pages (der Unterschied zwischen Facebook Ads / Google Ads)

Präsentiert von
Mireille van Reenen

02

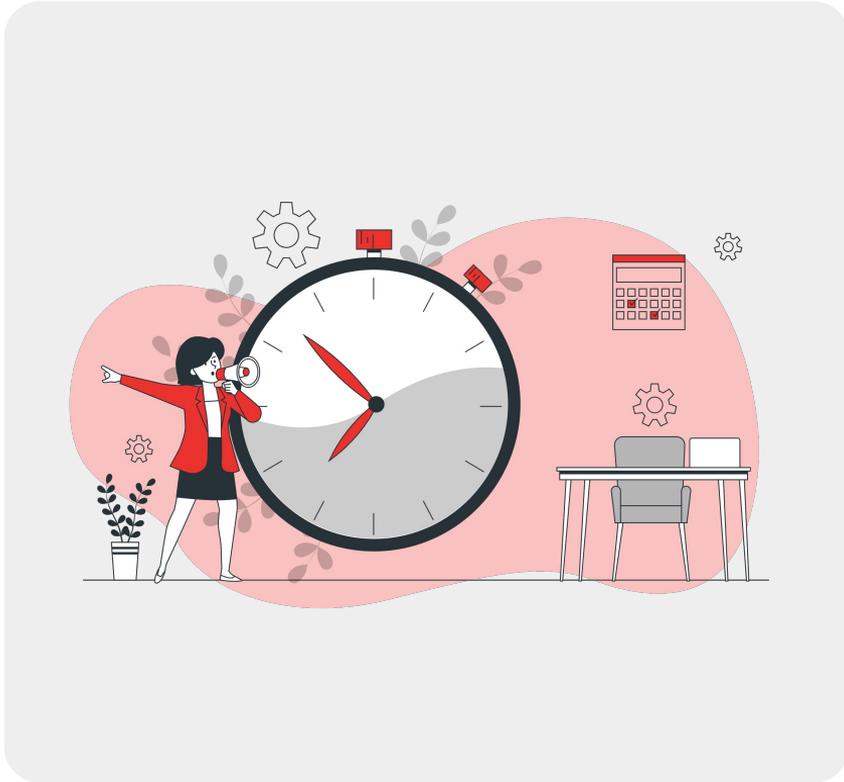
Übersicht Werbeplattformen

Von der Website zur Kundengewinnungs-Strategie



Ein Schritt zurück: Von wo kommt der Traffic?

Welche Neukundengewinnungsstrategie zu Ihnen passt, hängt hauptsächlich von 2 Punkten ab

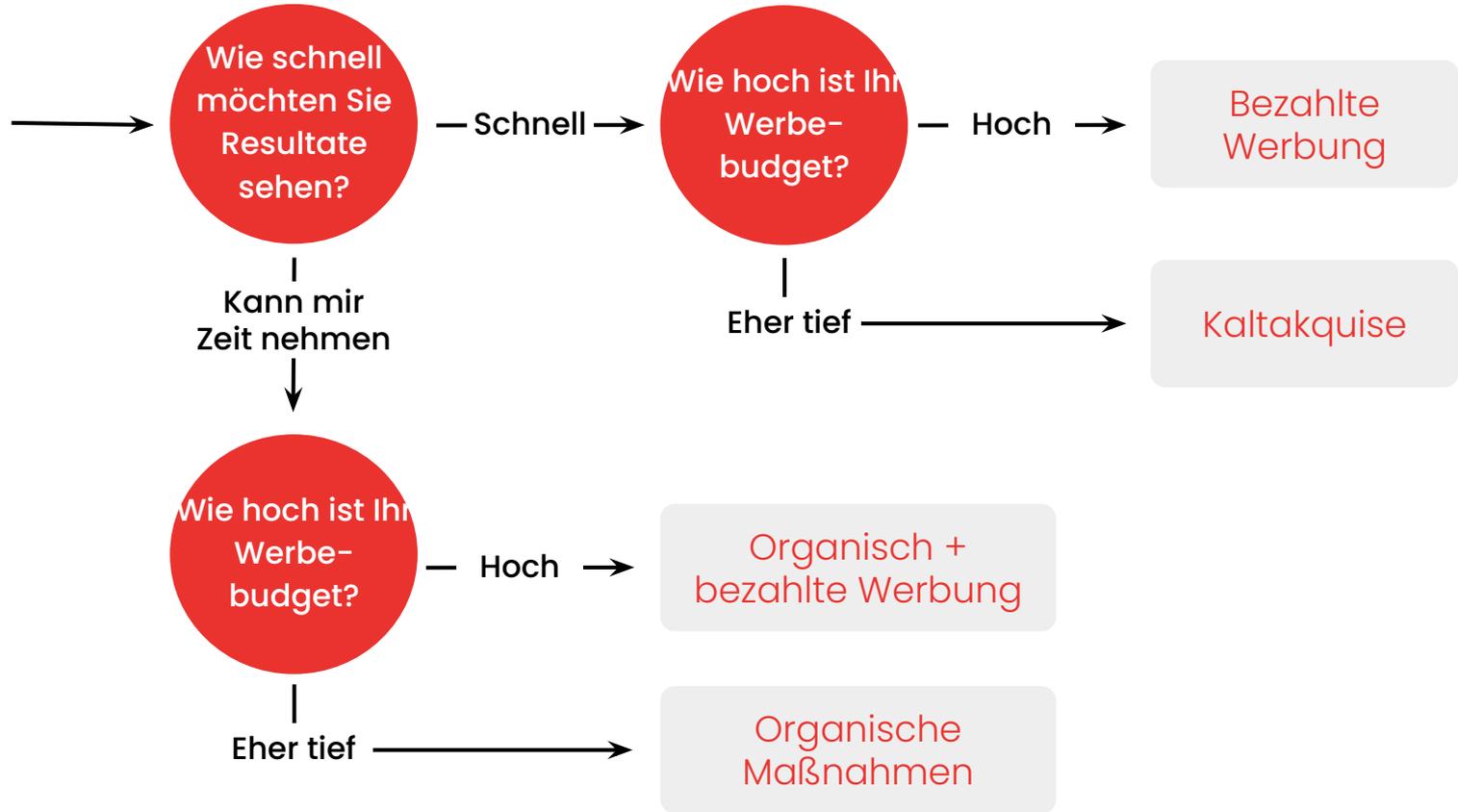


Je nach Quadrant, der zu Ihnen passt, müssen Sie andere Maßnahmen nehmen



z.B. Facebook-Werbung erfordert ein höheres Budget, liefert aber eher schnell Ergebnisse





Bereits zahlreiche Trainings im Mitgliederbereich (Facebook, Google, YouTube, LinkedIn, Twitter, ...)

SwissMadeMarketing 

Kategorien

ALLE

BUSINESS STRATEGIE

FUNNELAUFBAU

KOSTENLOSER TRAFFIC

BEZAHLTER TRAFFIC 

AUTOMATISIERUNG

WEBSITE DESIGN



Google Ads: Ihr praktischer Leitfaden für erfolgreiche Kampagnen auf Google und YouTube



So erstellen Sie eine Werbekampagne auf LinkedIn für ein Quiz (alle Schritte)



LinkedIn: Wie bekommen Sie 488 Kontakte auf LinkedIn? Mehr Kunden für Ihr Business (mit Gastredner Prof. Dr. Günther Hellberg)



LinkedIn Marketing: So funktioniert die digitale Neukundengewinnung für Selbstständige (mit Bianca Kollwitz)



Praxisbeispiele & Arbeitsgruppe: Facebook-Grundeinstellungen und Like-Kampagne

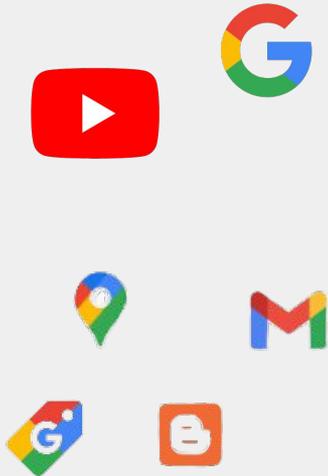


Facebook Werbung leicht gemacht: Möglichkeiten und Strategien in der Übersicht



Bezahlte Werbung: eine von zwei riesigen Plattformen, oder eine Nischenplattform

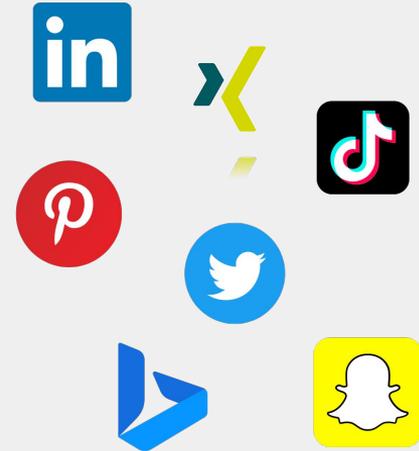
Google Ads



Meta (FB)

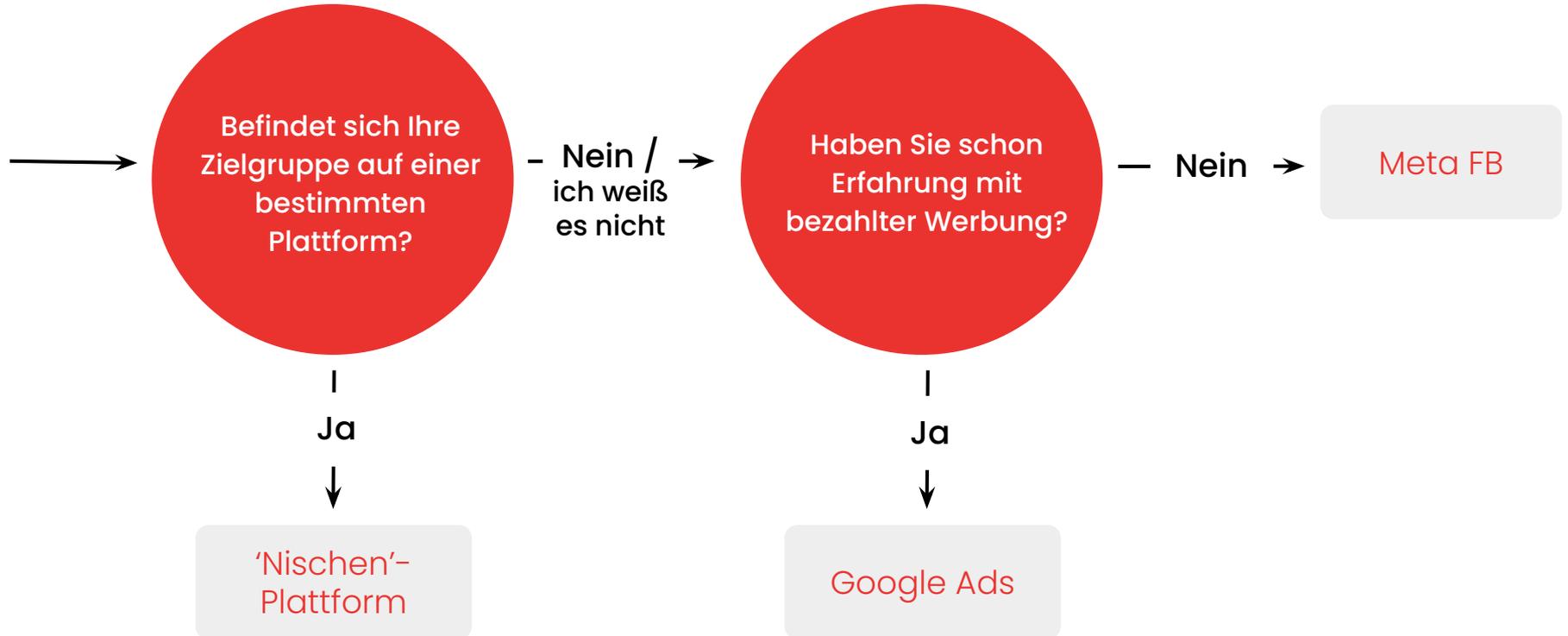


'Nischen'- Plattformen*



**Wieso empfehlen wir es Ihnen, mit Facebook
Werbung zu starten?**

Unsere Empfehlung: Facebook Werbung, es sei denn...



Schauen wir uns nun aber die unterschiedlichen Anforderungen an Landing Pages für Google vs. Facebook-Werbung genauer an

support@swissmademarketing.com