



2-Tages-Seminar:

Facebook Ads – mit Anzeigen erfolgreich auf Facebook werben

**Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie Ad-Kampagnen auf Facebook planen,
erstellen, auswerten und optimieren.**

Seminarbeschreibung

Facebook ist nicht nur das größte soziale Netzwerk der Welt. Es ist neben Google eines der größten Werbenetzwerke der Welt. Mit Facebook-Ads lassen sich extrem wirksame Kampagnen entwickeln und zielgerichtet steuern. Denn Facebook Insights liefern eine große Menge von Daten für das genaue Targeting von Nutzergruppen. Für noch mehr Reichweite sorgen zunehmend die Tools und Netzwerke rund um das Werbenetzwerk von Facebook. So können Sie neben Ihre Anzeigen nicht nur auf Facebook, sondern zudem auf Instagram, im Messenger oder im Audience Network einblenden lassen.

Doch wen erreichen Sie eigentlich auf Facebook? Wie erarbeiten Sie eine passende, zielgruppengerechte Werbestrategie? Wie implementieren Sie diese Strategie in Facebook Kampagnen, Anzeigengruppen und Anzeigen? Welche Anzeigentypen und Werbenetzwerke gibt es? Wie führen Sie Tests durch? Welche Kennzahlen werden dabei gemessen? Wie gehen Sie bei der Analyse dieser Kennzahlen vor? Und wie nutzen Sie diese Zahlen, um Ihre Strategie zu verfeinern und Ihre Kampagnen zu optimieren?

In unserem 2-Tages-Seminar beantwortet Ihnen Stefan Ponitz all diese Fragen. Verständlich vermittelt der Online Marketing-Experte Ihnen neben fundiertem Basiswissen auch vielfältige Praxis- und Experten-Tipps für einen erfolgreichen Start Ihrer Facebook Kampagnen. Sie lernen, wie eine Strategie mit passenden Zielsetzungen aussieht, wie Sie Zielgruppen mit Facebook Audience Insights definieren und wie Sie Ihre Kampagnen im Facebook Werbeanzeigenmanager umsetzen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie den Erfolg Ihrer Kampagnen messen, analysieren und durch Optimierung kontinuierlich verbessern.

Seminarziele

- Sie wissen, wie Sie erfolgreiche Facebook Ad Kampagnen entwickeln.
- Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Facebook-Anzeigenformate und wissen um deren Vor- und Nachteile.
- Sie kennen die wichtigsten Tools zum Erstellen, Steuern und Analysieren von Facebook Kampagnen.
- Sie sind in der Lage, Ihr Werbekonto zielgerichtet zu verwalten und auch bei komplexeren Kampagnen den Überblick zu bewahren.
- Sie kennen die unterschiedlichen Netzwerke und deren Vor- und Nachteile, in denen Sie via Facebook Anzeigen schalten können.
- Sie lernen, wie Sie Kampagnen auf Basis von Kennzahlen analysieren und Maßnahmen zur Optimierung ableiten.

Seminarinhalte – Agenda

Facebook als Werbepattform

- Was unterscheidet Facebook von Google?
- Wann lohnt es sich auf Facebook Werbung zu schalten?
- Welche Zielgruppen erreicht man auf Facebook?

Zielsetzungen von Facebook-Werbeanzeigen

- Markenbekanntheit und Reichweite aufbauen, Aufmerksamkeit erregen
- Personen zu Interaktionen wie Liken, Teilen und Kommentieren animieren
- Personen zum Handeln und Konvertieren animieren

Erstellung und Verwaltung von Anzeigen und Kampagnen

- Einführung in den Facebook-Werbeanzeigenmanager
- Anzeigen erstellen: Quick Creation Mode vs. geführter Modus
- Kampagnenstruktur definieren und dabei den Überblick behalten
- Anzeigen testen und teilen mit dem Creative Hub
- Bilder und Videos für Facebook optimieren
- der Facebook Business Manager

Zielgruppen definieren und direkt ansprechen

- Überblick der Targeting-Optionen zur Definition unterschiedlicher Zielgruppen
- Core Audience, Custom Audience, Lookalike Audience
- Zielgruppen mithilfe von Facebook Insights erstellen
- Zielgruppen speichern, verwalten und beim Erstellen von Anzeigen nutzen

Anzeigenformate im Überblick

- Bilder, Videos, Sammlungen, Karussells, Slideshows etc.
- Vor und Nachteile der einzelnen Formate

Facebook und die dazugehörigen Werbenetzwerke

- Werben innerhalb von Facebook (Feed, Instant Articles, In-Stream-Video, rechte Spalte)
- Werben im Audience Netzwerk (Native, Banner, Interstitials, In-Stream-Video)
- Werben im Facebook Messenger (Startseite, gesponserte Nachrichten)
- Werben in Instagram (Feed, Stories)

Exkurs: Social Ads auf anderen sozialen Netzwerken

- grundsätzliche funktionsweise von Anzeigen in sozialen Netzwerken.
- exemplarischer Einblick in die Anzeigenformate bei Twitter, LinkedIn und XING

Messen, analysieren und optimieren von Kampagnen

- die wichtigsten Erfolgs-Kennzahlen für Facebook Ads
- professionelle Auswertungen mit dem Werbeanzeigenmanager
- der Facebook Pixel und wie man ihn einsetzt
- A/B Tests und Optimierung von Anzeigen und Anzeigengruppen
- automatisierte Reports an E-Mail Empfänger

Werberichtlinien von Facebook

- Was Sie dürfen, und was nicht!
- Vorgehen bei Ablehnung von Anzeigen durch Facebook

Trainer

Stefan Ponitz



Stefan Ponitz arbeitet seit knapp 20 Jahren im Online Marketing als E-Commerce- und Social Media-Berater sowie als Web-Analyse-Spezialist – für kleine und mittelständische Unternehmen als auch für Konzerne – in Fragen der Online-Strategie und Web-Analyse sowie der Optimierung und Vermarktung von Onlineshops. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Betriebswirt hat zahlreiche Online- und Social Media-Projekte erfolgreich umgesetzt, unter anderem für die TRIGEMA Inh. W. Grupp e.K., EasyCredit/Teambank Nürnberg und die InfraServ GmbH.

Teilnehmer



Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Einsteiger wie auch für Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Facebook Ads. Das Seminar richtet sich an Online Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag für die Themen Facebook, Social Media und Online Marketing-Kampagnen verantwortlich sind. Das Seminar ist zudem geeignet für Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Thema Facebook Ads verschaffen möchten.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch Spezialgebiete wie die Definition von Zielgruppen, das Messen, Analysieren und Optimieren von Kampagnen sowie die Werberichtlinien von Facebook umfassen, profitieren selbst erfahrene Online Marketer von unserem gebündelten eMBIS-Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Social Media Manager, Online Marketing Manager, Website- und E-Commerce-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter und Agenturen

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/facebook-ads.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/facebook-ads.html#online-termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/facebook-ads.html#termine#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.