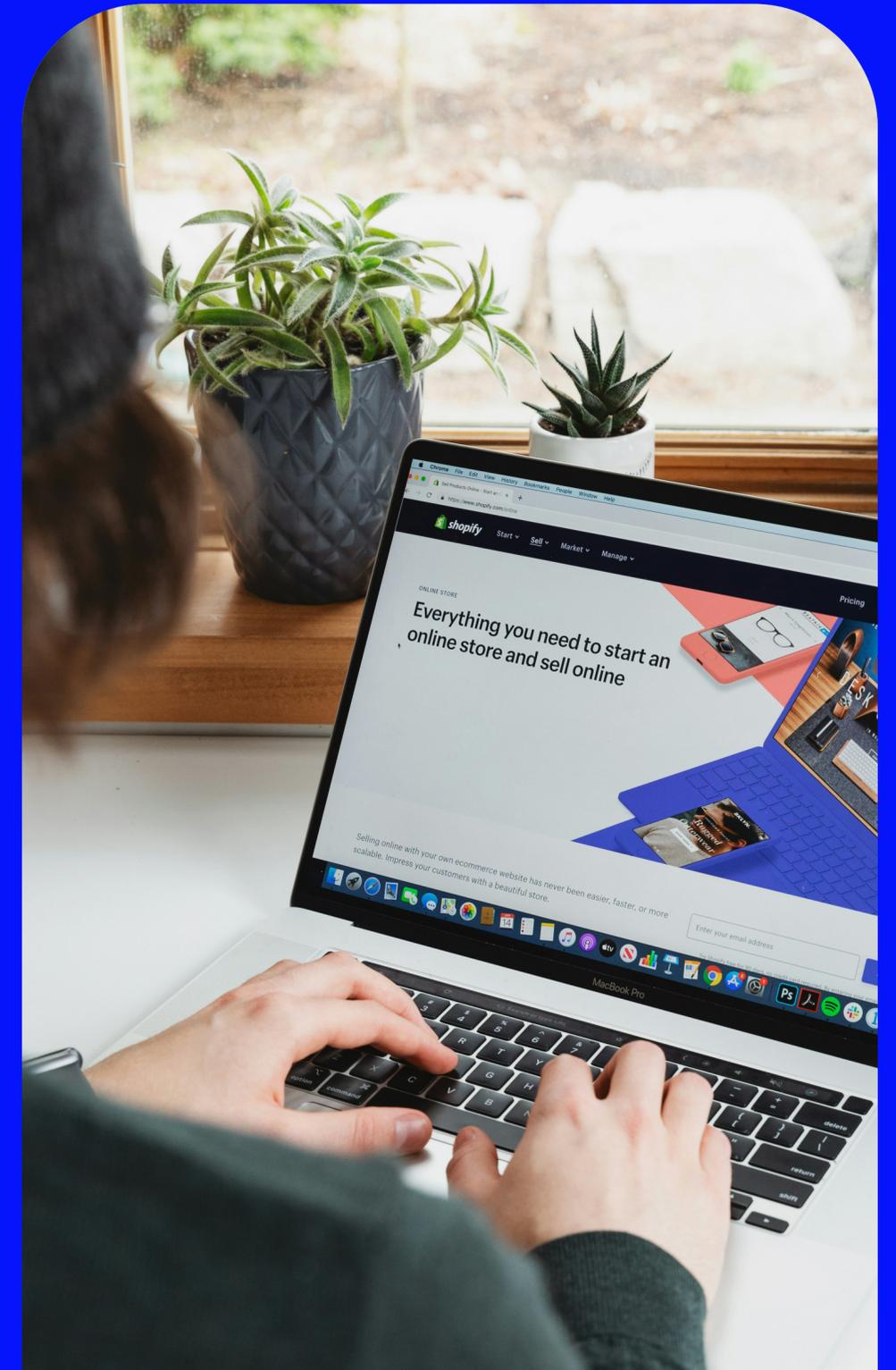


Wie mache ich digitale Werbung?

Gründerservice und Unternehmensförderung

Was ist alles Online Werbung

- Suchmaschinen
- Social Media
- Website „digitale Visitenkarte“
deines Unternehmens)
- Email Marketing (z.B. Newsletter) zur
Ansprache von Bestandskunden



Vorteile von Online Werbung

- Klar messbare Ergebnisse
- Gezielte Ansprache der Zielgruppe
- Keine langen Vorlaufzeiten / direkte Kommunikation
- Geringe Kosten
- Vieles ist bereits in Eigenregie möglich (Tools wie Google, Wix, Socials, Canva, ..)



Social vs. Google Ads

Social Ads

- Push: hier können User auf Produkte/ Dienstleistungen aufmerksam gemacht werden, die noch nicht danach suchen
- Targeting basiert auf Interessen
- Ermöglicht eine hohe Reichweite und sehr breite Zielgruppe

Google Ads

- Pull: hier werden User erreicht, die bereits konkret nach einem Produkt/ einer Dienstleistung suchen
- Targeting basiert auf Keywords
- Relativ hohe Conversion Rate im vgl. zu Social Ads

Social Media Plattformen

Facebook

- 5,4 Mio User in Österreich
- Mehr als die Hälfte aller User = älter als 40 Jahre
- Vorteile: Events, Gruppen, Lebensereignisse, Geburtstagserinnerungen
- B2C

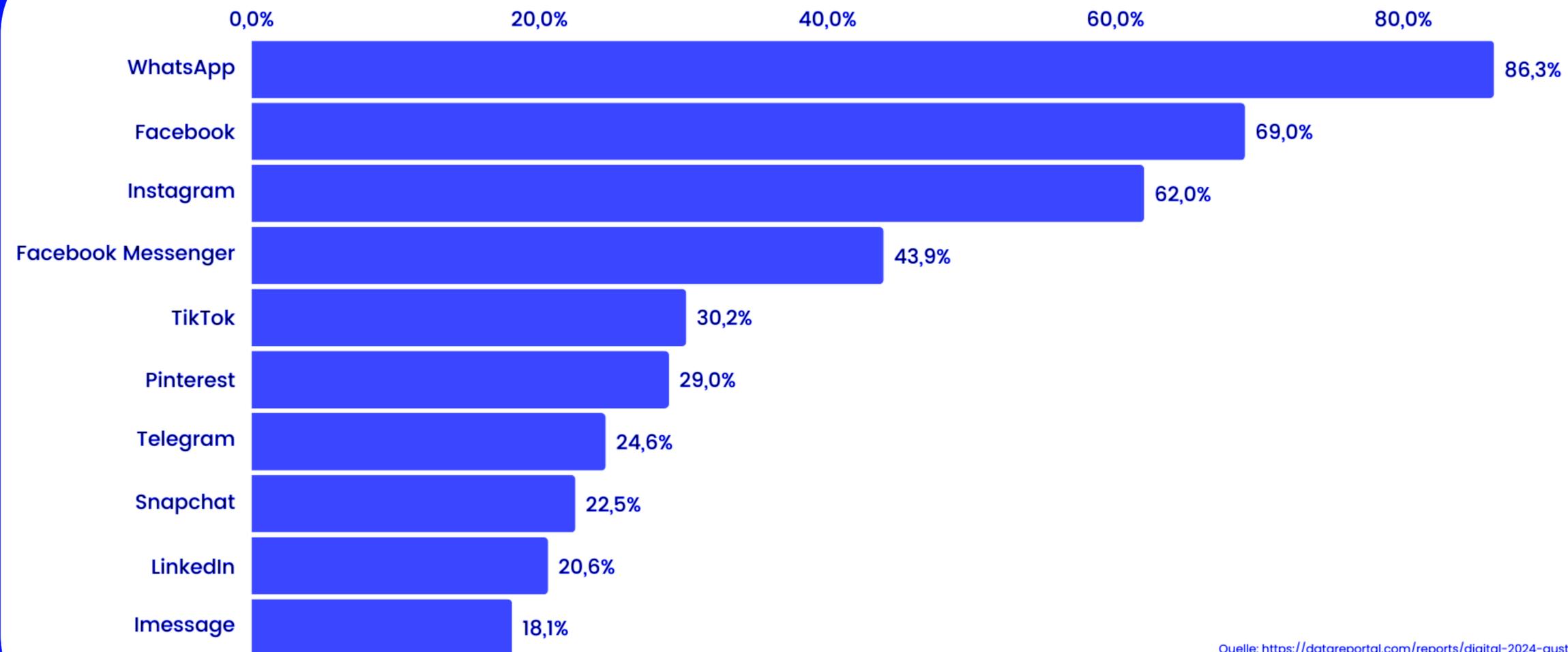
Instagram

- 3,2 Mio User in Österreich
- User aller Altersgruppen sind hier vertreten
- Vorteile: bietet viele Möglichkeiten um Interaktion zu fördern
- B2C

LinkedIn

- 2,2 Mio User in Österreich
- Alter der User reicht etwa von 18 bis 55 Jahre
- Vorteile: besonders stark im Bereich der White Collar Worker
- B2B

Am häufigsten genutzt in Ö.



Quelle: <https://datareportal.com/reports/digital-2024-austria>

Fragen, die du dir stellen solltest

- WAS ist dein Ziel?
z.B. Mitarbeitergewinnung, Markenbekanntheit, Verkäufe, ...
- WEN möchtest du erreichen?
z.B. Neukunden, bestehende Kunden, Mitarbeiter, Lehrlinge, ..
- WIE möchtest du auftreten?
z.B. Sprache, Stil von Bild & Video, Art der Inhalte, ...



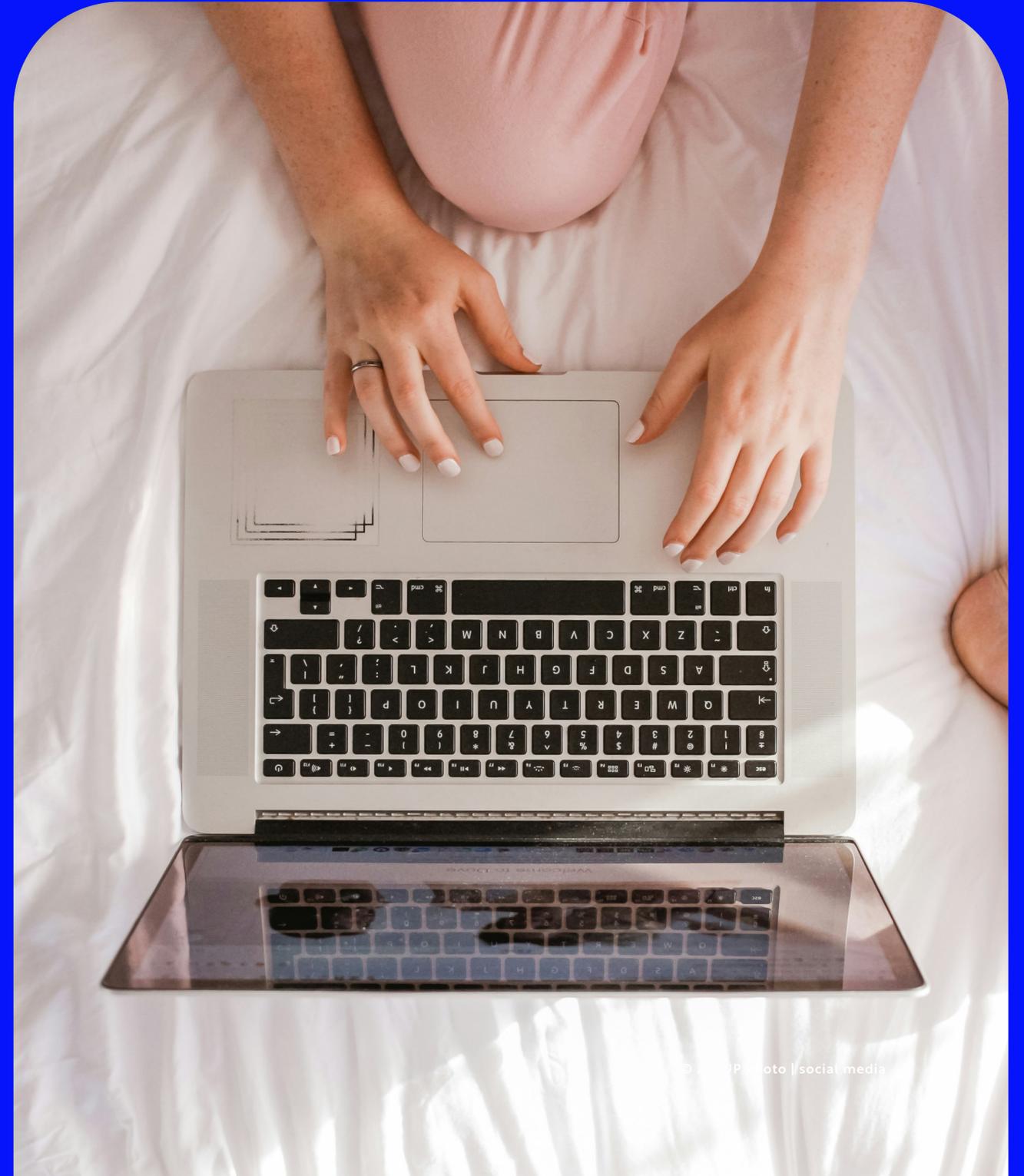
Fragen, die du dir stellen solltest

- WELCHE Kanäle machen Sinn?
- WORAN misst du den Erfolg?
Kontaktaufnahmen, Reichweite,
Follower, Interaktionen, ..



Praktische Tipps zum Starten

- Einfach starten: Nicht alle Kanäle auf einmal bespielen.
- Mobile First, egal welcher Kanal
- Gestaltung: Klare Botschaften, ansprechende Bilder und Videos, Call-to-Action
- Testen & Optimieren: A/B-Tests für Headlines, Bilder, Zielgruppen



FRAGEN



**Viel Spaß beim
Umsetzen!**