

09. APRIL 2020, 16:00 – 17:00 UHR

# JETZT.UMSATZ.ONLINE.MACHEN!

ONLINEMARKETING - LAUFEND ERFOLGREICH MITTELS  
DIGITALER WERBUNG VERKAUFEN!

Michael Reiter, [New Media – Social Media Agentur – Digital Marketing Experts](#)

Hans Baldinger – [Innovationsservice/WKOÖ](#)

ALLES UNTERNEHMEN.



Wirtschaftskammer Oberösterreich

## FRAGEN?



Geben Sie Ihre Fragen im Fragen-Chat ein

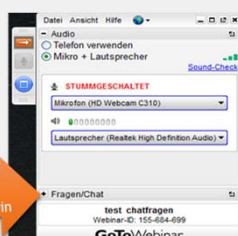
1

Bedienpanel einblenden  
(Fragen und Audio-Fenster)



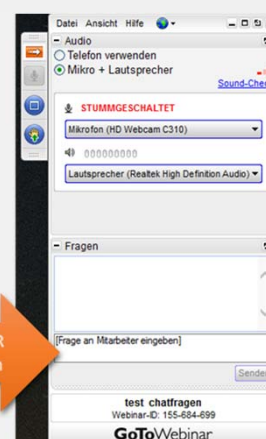
2

1) Klicken Sie auf das +  
2) Geben Sie bitte Ihre Frage ein



3

Geben Sie HIER  
Ihre Fragen ein



ALLES UNTERNEHMEN.



## Michael Reiter – New Media



### KURZ-VITA

Geschäftsführer & Inhaber Michael Reiter | New Media  
Unternehmensberater  
Facebook Certified Professional  
Online Marketing Experte  
Lektor an der Kunstuniversität Linz  
Seit 20 Jahren in der Medienbranche tätig

### LEISTUNGSSPEKTRUM

Facebook / Instagram Marketing & Werbung  
Online Kampagnen Planung & Optimierung  
Performance Marketing / Reporting / Analytics  
Vorträge, Keynotes und Workshops

ALLES UNTERNEHMEN.



## ONLINE MARKETING

LAUFEND ERFOLGREICH MITTELS DIGITALER WERBUNG VERKAUFEN



# WEBINAR

8. April 2020

# MICHAEL REITER

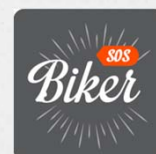


- 1976 geboren
- Medientechnik- und Design Hagenberg
- 12 Jahre Privatradió:  
Welle1, City-Radio, KronehitRadio, KRONE HIT  
Moderation/Audioproduktion/Station Management OÖ
- Seit 2008 Unternehmer:  
Vorträge/Seminare/Trainings/Audioproduktionen
- Weekend Verlag: Head of Online  
Tablet Magazine, Online Auftritt, Social Media Kanäle
- Digitalagentur: Online Marketing Manager
- GF Agentur MichaelReiter - New Media  
Online Marketing / Facebook Marketing
- Lektor an der Kunstuniversität Linz
- Facebook Certified Professional



michael reiter  
NEW MEDIA

# KUNDEN



michael reiter  
NEW MEDIA

# AGENDA

- Aktuelle Zahlen/Daten/Fakten in Online Marketing
- Welche Plattformen sind relevant? Welche für ein Business geeignet?
- Wer ist meine Zielgruppe? Wo finde ich sie?
- Welche Inhalte braucht es um mittels online Werbung überhaupt erfolgreich zu sein?
- So funktioniert Werbung bei Facebook, Instagram und Google
- Tipps & Tricks / Fragen & Antworten



70 % 1x/Tag



100 % 1x/Tag

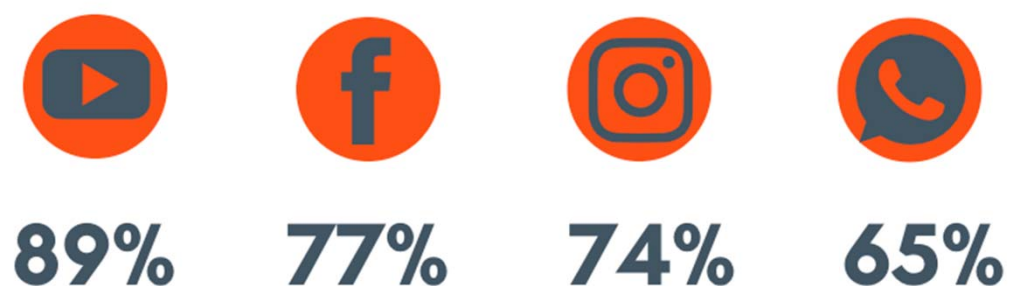


## DURCHSCHNITTliche TÄGLICHE NUTZUNGSDAUER SOZIALER MEDIEN

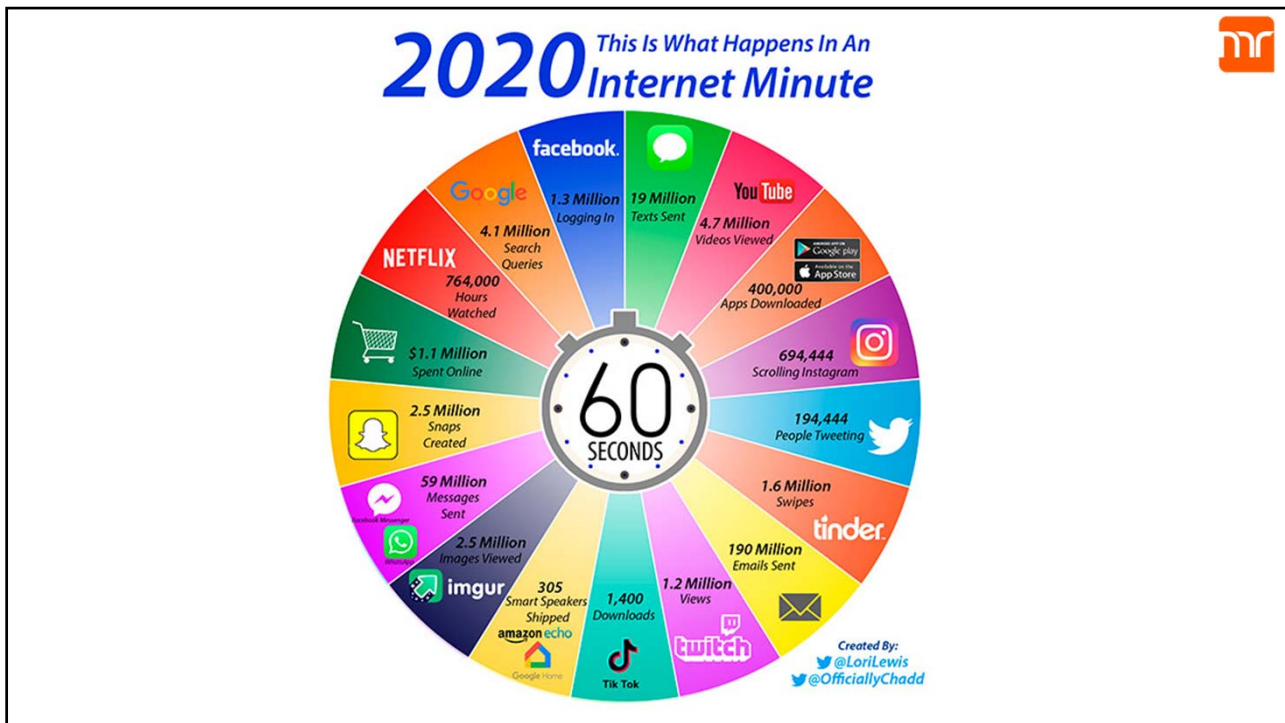


Quelle: globalwebindex.com

## NUTZUNG SOZIALER MEDIEN DER GENERATION Z



Quelle: globalwebindex.com



Warum sollte ich  
Social Media nutzen?



- **Neue Zielgruppe**  
Auf Facebook & Co. können neue Zielgruppen erreicht werden die durch traditionelle Medien nicht erreichbar sind.
- **Umfrage und Meinungsbildung**  
Feedback von echten Personen. Social Media ist ein Umfrage- und Meinungsbildungsinstrument
- **Erreichbarkeit Händler und Kunde**  
Die Beziehung kann gestärkt werden. Vertrauen aufgebaut werden.
- **Schnelles Reagieren**  
Auf Anfragen, Fragen oder Probleme kann in Echtzeit reagiert werden.
- **Kampagnen**  
Verkäufe können durch Online Werbekampagnen gezielt angekurbelt werden.

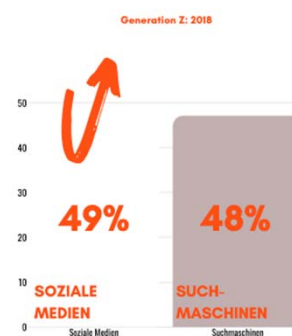
## DIE ZUKUNFT SOZIALER MEDIEN

Die Top 3 Gründe für die  
Nutzung sozialer Medien:

- 1 **PRODUKTE FINDEN UND KAUFEN**
- 2 **INFLUENCER FOLGEN**
- 3 **FÜR DIE ARBEIT NETZWERKEN**

## PRODUKTSUCHE

Soziale Medien überholen  
bereits Suchmaschinen



Quelle: globalwebindex.com



## Baby Boomer, Generation X, Millennials und Generation Z Was Generationen vom digitalen Marketing erwarten



### Baby Boomer – „die coolen Alten“



Jahrgang  
1945 – 64

Lieben regionale Coupon  
Programme, teilen Daten mit  
Treueprogrammen und reagieren auf  
personalisierte Werbung.

Medien: Tageszeitung, TV, Radio,  
Facebook





## Generation X



Jahrgang  
1964 - 84

Wollen zuverlässige, glaubhafte  
Infos und persönlich angepasste  
Angebote.

Medien: Online-Nachrichten, E-Mail-  
Alerts, Pinterest, TV, Facebook



www.socialmediatoday.com/social-business/new-report-shows-social-media-preferences-and-habits-among-generations

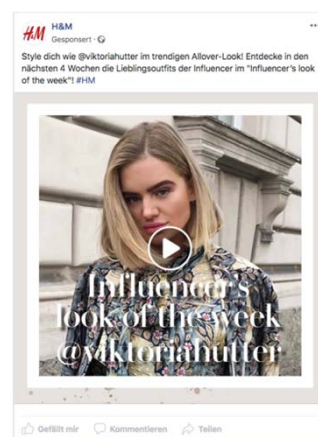
## Millennials – „Die Social Media Generation“



Jahrgang  
1984 - 00

Wollen als Individuen angesprochen  
werden, besondere Erfahrungen  
und Produkte in speziellen Stories

Medien: Instagram, Facebook, TV  
(parallel), WhatsApp, Messenger



www.socialmediatoday.com/social-business/new-report-shows-social-media-preferences-and-habits-among-generations



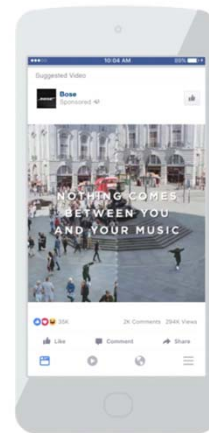
## Generation Z – Zwischen Realität und Virtualität



Jahrgang  
2001 - heute

Wollen relevante Marketingbotschaften  
die sich in den Alltag integrieren und  
„Wow“-Effekte haben.

Medien: Snapchat, YouTube, Netflix,  
Instagram, ...



[www.socialmediatoday.com/social-business/new-report-shows-social-media-preferences-and-habits-among-generations](http://www.socialmediatoday.com/social-business/new-report-shows-social-media-preferences-and-habits-among-generations)



2004 gegründet | 44.000 Mitarbeiter |  
4 Mrd. Postings / Minute | 70 Mrd. Umsatz 2019

# facebook



2,4 M rd.  
auf Facebook jedes  
Monat



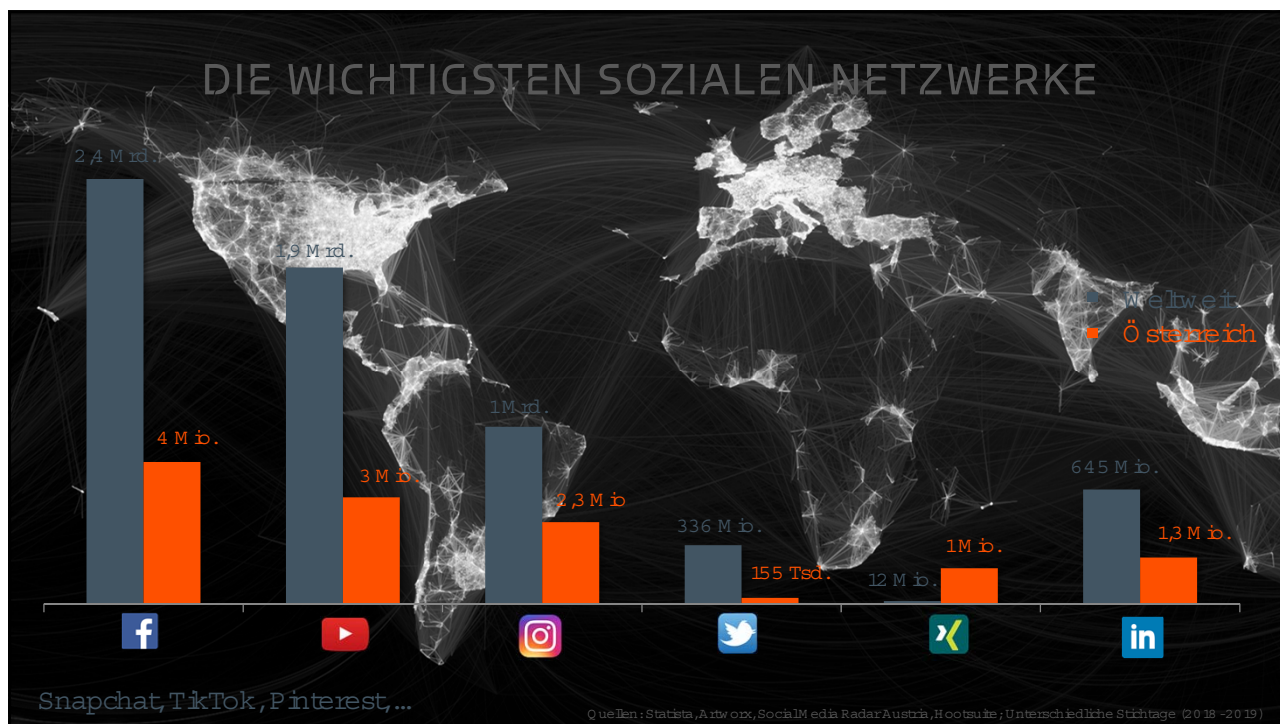
1,5 M rd.  
auf WhatsApp jedes  
Monat



1,5 M rd.  
nutzen Messenger  
jedes Monat



1 M rd.  
auf Instagram jedes  
Monat



## Reichweite & Nutzung



## Was erwarten sich Leute vom Newfeed?

### 1. Information



Nutzer wollen Inhalte die sie informieren.  
Was „News“ sind ist dabei abhängig von  
der jeweiligen Zielgruppe

### 2. Unterhaltung



Nutzer wollen unterhalten werden,  
deswegen folgen sie Seiten die einen  
reinen Unterhaltungs-Charakter haben






Zu viel Information

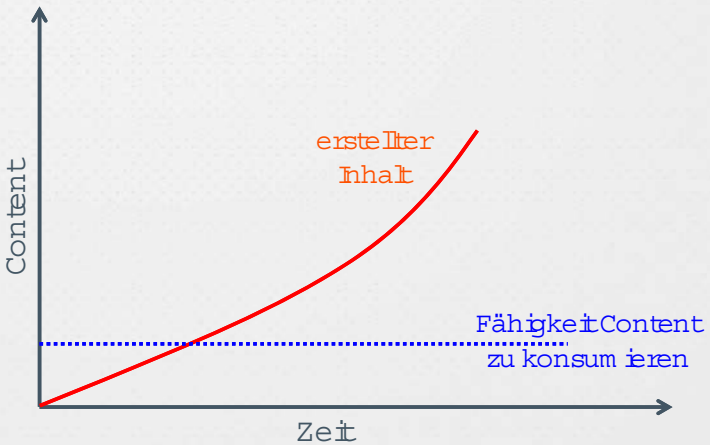


INFORMATION  
OVERLOAD

## Too Much Content



Die Lücke zwischen erstelltem Inhalt und der Fähigkeit diesen zu konsumieren wird sich weiter vergrößern!




erstellter Inhalt

Fähigkeit Content zu konsumieren

Content

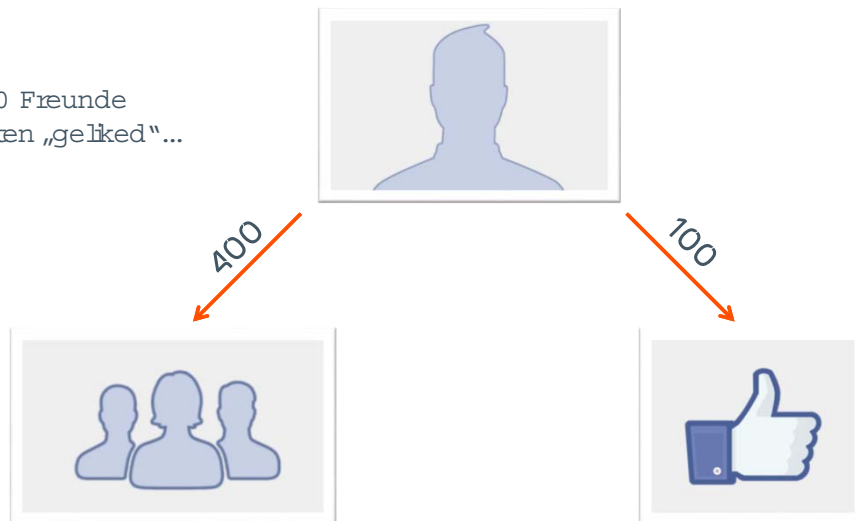
Zeit



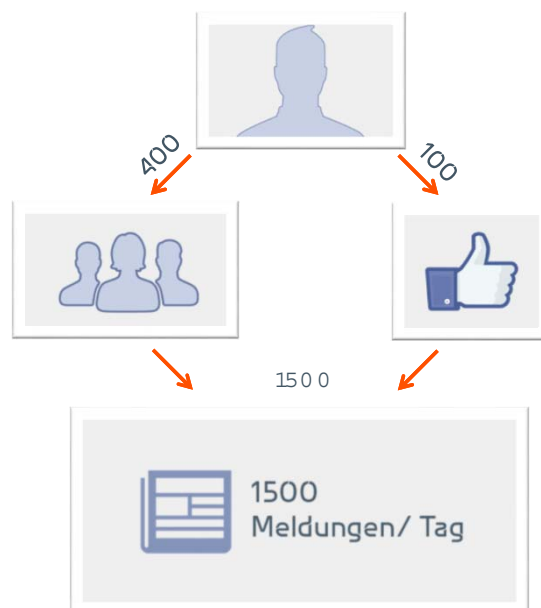
michael reiter  
NEW MEDIA



Beispiel:  
User hat 400 Freunde  
und 100 Seiten „geliked“...

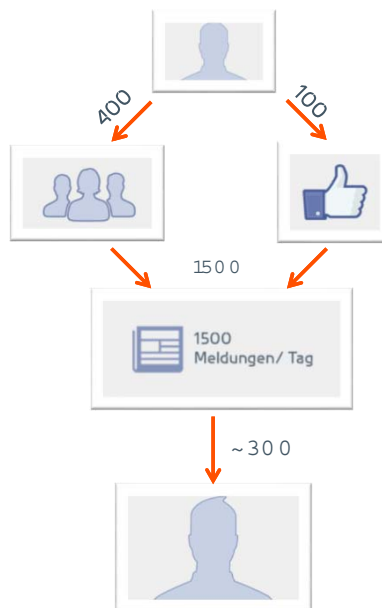


...Diese generieren 1500  
Meldungen / Tag





..angezeigt werden dem  
Nutzer jedoch nur rund  
300.





Facebook senkt die  
Reichweiten, was kann man  
dagegen tun?

**NEUE POSTING MÖGLICHKEITEN**

User noch gezielter und unterschiedlicher anzusprechen.



**Neue Beitragsoptionen:** Nutze neue Wege, dich mit deinen Kunden zu verbinden, und erziele so noch bessere Ergebnisse.

Schreib etwas ...

			
Foto oder Video teilen	Dein Unternehmen bewerben	Telefonate aktivieren	Nachrichten aktivieren
			
Veranstaltung erstellen	Angebot erstellen	Notiz schreiben	Live-Video starten

Weniger anzeigen ^

**Dos** **Don'ts**

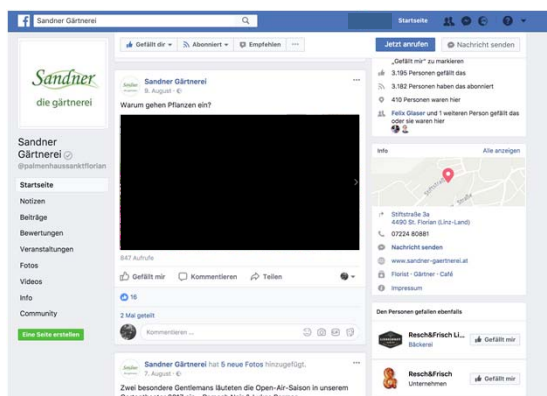
 and 



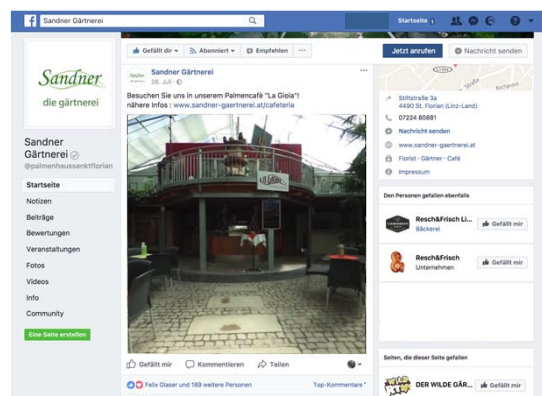


Kreativ werden !

Je besser die Qualität der Postings, desto höher die Reichweite.



Videos



360 ° Foto

Live-Formate verwenden



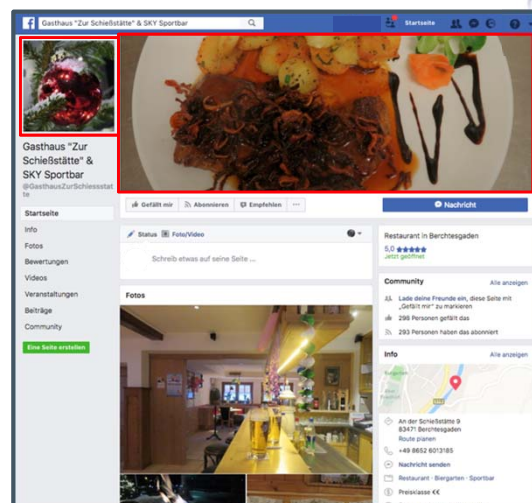
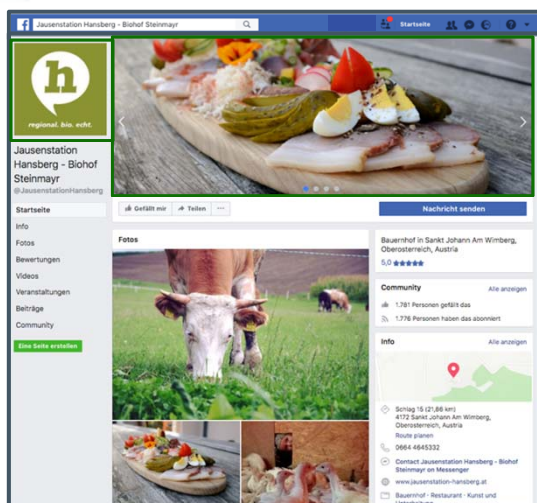
Fans der Seite bekommen eine Benachrichtigung wenn ein Live-Video gestartet wird.



## Umfragen und Aufgaben



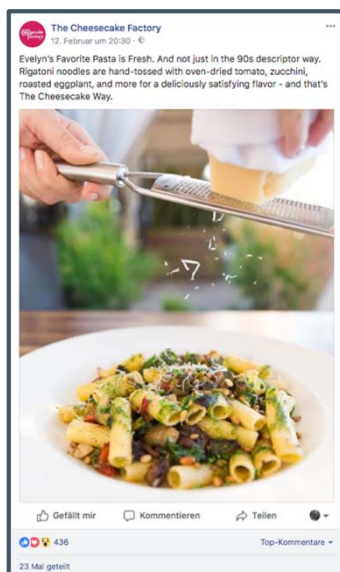
## Profilbild & Titelbild



## Interaktion vs. One-Way-Communication



## Bildqualität









## Welche KPIs (Erfolgsindikatoren) sind relevant?

- Interaktionen
  - Kommentare, Likes, Teilungen, Videoaufrufe
  - Indikator dafür, ob meine Inhalte auch wirklich interessant sind
- Reichweite
  - Nur bei Facebook Seiten sichtbar
- Kontaktaufnahmen:
  - Nachrichten, Anrufe, Emails
  - Zeigt ob ich auch Interesse an Produkt wecken kann
- Buchungen, Verkäufe
  - Zeigen wie gut ich überzeuge

Performance deines Beitrags		
2.113 Erreichte Personen		
19 „Gefällt mir“-Angaben, Kommentare und geteilte Inhalte		
16 „Gefällt mir“-Angaben	16 Zum Beitrag	0 Zu geteilten Inhalten
2 Kommentare	2 Zum Beitrag	0 Zu geteilten Inhalten
1 Geteilte Inhalte	1 Zum Beitrag	0 Zu geteilten Inhalten
73 Klicks auf Beiträge		
0 Fotoaufrufe	57 Link-Klicks	16 Andere Klicks
NEGATIVES FEEDBACK		
0 Beitrag verbergen	0 Alle Beiträge verbergen	
0 Als Spam melden	0 Seite gefällt mir nicht mehr	

Insights-Aktivitäten werden in der pazifischen Zeitzone angezeigt.  
Die Aktivität von Werbeanzeigen wird in der Zeitzone deines Werbekontos angezeigt.

## Facebook Werbung



**Alter**  
14-64  
65+



**Geschlecht**



**Sprache**



**Ort**  
Global, National,  
Bundesland, Ort



## Zielgruppentypen



Core Audiences



Custom Audiences



Lookalike Audiences

## 1. Core Audience

Standorte Jeder an diesem Ort ▾

Österreich

📍 St. Pölten, Lower Austria + 18km ▾

📍 Einschließen ▾ | Gib weitere Standorte ein | Durchsuchen

Standorte auf einmal hinzufügen

**Geografie**

## Demographie

Alter 18 ▾ - 65+ ▾

Geschlecht **Alle** Männer Frauen

Sprachen

## Interessen

Detailliertes Targeting Personen EINSCHLIESSEN, auf die mindestens EINES der folgenden Merkmale zutrifft

Interessen > Einkaufen und Mode > Modeaccessoires

Sonnenbrillen

Interessen > Zusätzliche Interessen

Einkaufen und Mode

fashion lovers

mode

Style & Fashion

Demografie, Interessen oder Verhaltenswei... | Vorschläge | Durchsuchen








## 2.) Custom Audience

### Custom Audience erstellen

#### Wie möchtest du diese Zielgruppe erstellen?

Erreiche Personen, die eine Beziehung zu deinem Unternehmen haben, egal, ob es sich dabei um Bestandskunden oder Personen handelt, die auf Facebook oder anderen Plattformen mit deinem Unternehmen interagiert haben.

- 
**Kundendaten**  
 Verwende eine Kundendatei, um deine Kunden mit Personen auf Facebook abzugleichen und eine Zielgruppe aus den Übereinstimmungen zu erstellen. Die Daten werden vor dem Hochladen mit einem Hash versehen.
- 
**Webseiten-Traffic**  
 Erstelle mithilfe des Facebook-Pixels eine Liste an Personen, die deine Webseite besucht oder bestimmte Handlungen vorgenommen haben.
- 
**App-Aktivität**  
 Erstelle eine Liste an Personen, die deine App oder dein Spiel geöffnet oder bestimmte Handlungen vorgenommen haben.
- 
**Offline-Aktivität** AKTUALISIERT  
 Erstelle eine Liste an Personen, die im Laden, per Telefon oder über andere Offline-Kanäle mit deinem Unternehmen interagiert haben.
- 
**Interaktion** AKTUALISIERT  
 Erstelle eine Liste der Personen, die mit deinem Content auf Facebook oder Instagram interagiert haben.













Dieser Prozess ist sicher und die Details zu den Kunden bleiben privat.

## 2.) Custom Audience: Facebook Interaktionen

### Custom Audience erstellen

#### Was möchtest du zum Erstellen dieser Zielgruppe verwenden?

Mit Zielgruppen basierend auf Interaktionen kannst du Personen erreichen, die bereits mit deinen Inhalten auf Facebook interagiert haben.

- 
**Video** UPDATED  
 Erstelle eine Liste an Personen, die sich Zeit genommen haben, deine Videos auf Facebook oder Instagram anzusehen.  
 Von:  
- 
**Lead-Formular** UPDATED  
 Erstelle eine Liste an Personen, die ein Formular in deinen Lead Ads auf Facebook oder Instagram geöffnet oder ausgefüllt haben.  
 Von:  
- 
**Vollbild-Erlebnis** UPDATED  
 Erstelle eine Liste mit Personen, die deine Collection Ad oder dein Canvas auf Facebook geöffnet haben.  
 Von: 
- 
**Facebook-Seite**  
 Erstelle eine Liste mit Personen, die mit deiner Seite auf Facebook interagiert haben.  
 Von: 
- 
**Instagram-Business-Profil** NEU  
 Erstelle eine Liste der Personen, die mit deinem Instagram Business-Profil interagiert haben.  
 Von: 
- 
**Veranstaltung** NEU  
 Personen, die mit deinen Veranstaltungen auf Facebook interagiert haben.  
 Von: 

### Erstelle eine Custom Audience

Personen einbeziehen, die **BELIEBIG** der folgenden Kriterien erfüllen:

Seite: **Die**  
 Alle, die mit deiner Seite interagiert haben In den letzten **365** Tage

 Weitere einschließen  Ausschließen

Name der Zielgruppe:  50 [Beschreibung anzeigen](#)

**Abbrechen** **Zurück** **Zielgruppe erstellen**



## 2.) Custom Audience: Facebook Pixel

Website action	Standard event code
View content	fbq('track', 'ViewContent');
Search	fbq('track', 'Search');
Add to cart	fbq('track', 'AddToCart');
Add to wishlist	fbq('track', 'AddToWishlist');
Initiate checkout	fbq('track', 'InitiateCheckout');
Add payment info	fbq('track', 'AddPaymentInfo');
Make purchase	fbq('track', 'Purchase', {value: '0.00', currency: 'USD'});
Lead	fbq('track', 'Lead');
Complete registration	fbq('track', 'CompleteRegistration');

Über den Facebook Pixel können Webseiten-Aktivitäten mitgetrackt werden um Marketing betreiben zu können.

## 3.) Lookalike Audience

**Lookalike Audience erstellen**

Gewinne neue Kunden auf Facebook, die deinen bestehenden Zielgruppen ähnlich sind. Mehr dazu.

Quelle: Michael Reiter - New Media

Neue erstellen

Ort: Länder > Europa

Österreich

Suche nach Ländern oder Regionen, auf die du abzielen kannst

Durchsuchen

Österreich wurde standardmäßig hinzugefügt, da es die größte Anzahl an Personen in deiner Source Audience stellt.

Anzahl der Zielgruppen: 3

Zielgruppengröße: 39.4K 39.4K 118.2K

Resultierende Zielgruppen: Lookalike Audience (AT, 1%) - Michael Reiter - New Media, Lookalike Audience (AT, 1% auf 2%) - Michael Reiter - New Media, Lookalike Audience (AT, 2% auf 5%) - Michael Reiter - New Media

Geschätzte Reichweite: 39.400 Personen, 39.400 Personen, 118.000 Personen

Erweiterte Optionen verbergen

Wenn du die Einnahmen pro Conversion oder den Laufzeitwert für Personen in verschiedenen Zielgruppen misst, kannst du unterschiedliche Lookalike Audiences mit unterschiedlicher Ähnlichkeit zu deiner Source Audience erstellen. Das ermöglicht dir, unterschiedliche Gebote für Zielgruppen mit unterschiedlichen Conversion-Werten zu abgeben. Mehr dazu.

Abbrechen Zielgruppe erstellen

Facebook wählt Personen aus die einer bestehenden Zielgruppe ähnlich.

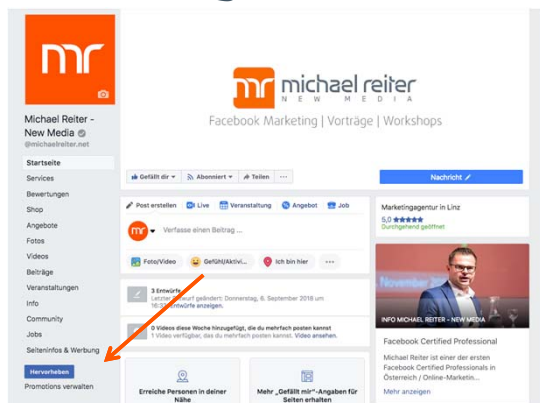
Basis bildet die eigene Facebook Seite oder bereits erstellte Zielgruppen.

Ausgewählt werden Personen die ähnliche Interessen, Freundschaftsverbindungen, demografische Merkmale, ... haben.

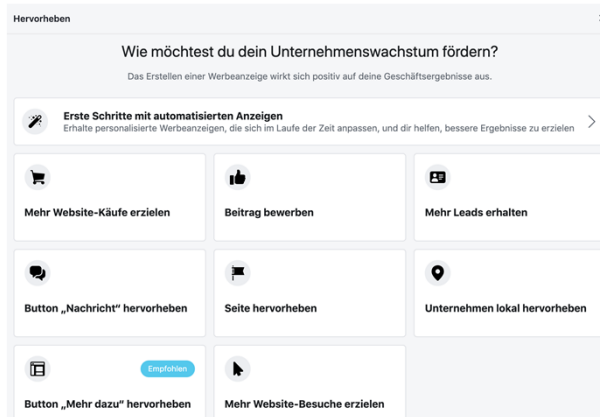
Optimal um neue Kunden zu erreichen.



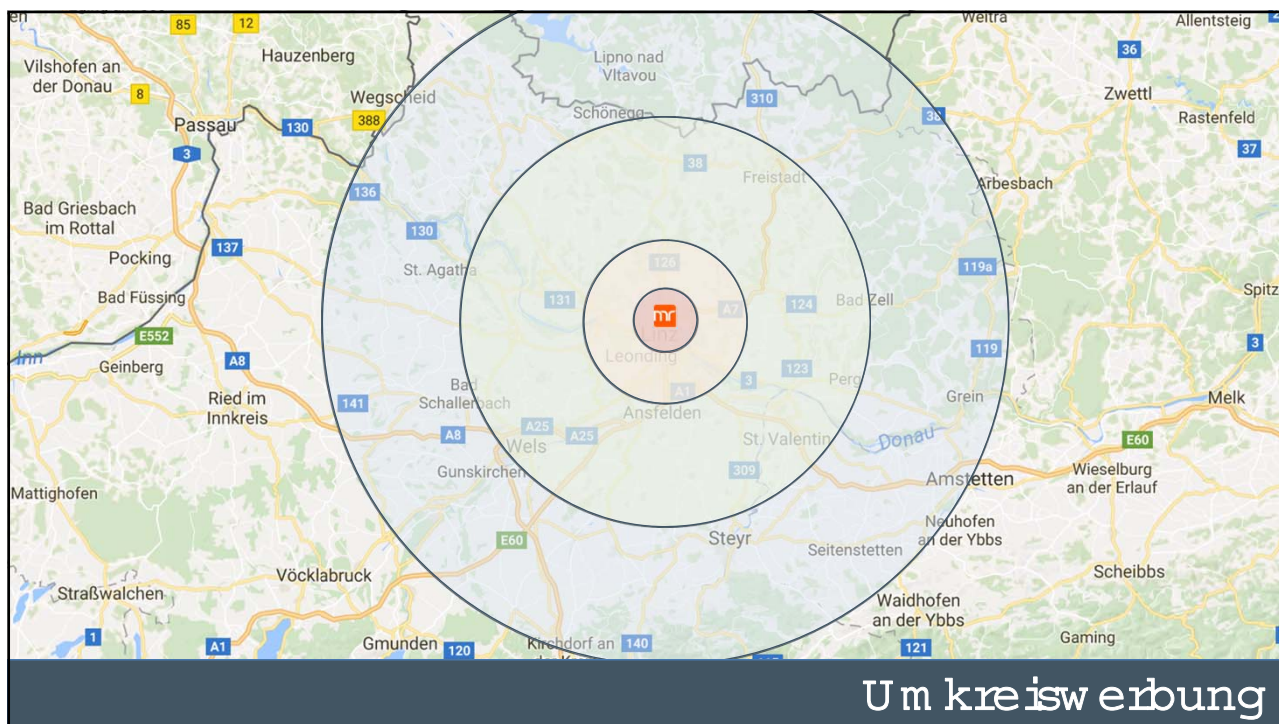
## Werbeanzeige erstellen: schnell & einfach



1. „Hervorheben“-Button auf Seite klicken



2. Werbetyp auswählen



Umkreiswerbung



## Werbeanzeige erstellen: schnell & einfach

Hebe deine Seite hervor

**BUDGET UND LAUFZEIT**

Run this ad continuously  
Diese Werbeanzeigen werden mit einem Tagesbudget dauerhaft ausgespielt. Dieser Option wird empfohlen. Erfahre mehr

Choose when this ad will end

Tagesbudget €  
2,00 EUR  
Der tatsächlich ausgegebene Betrag pro Tag kann variieren.

Dauer  
3 Tage 5 Tage 7 Tage  
Diese Werbeanzeige schalten bis 13.10.2018

Du gibst insgesamt 20,00 € aus. Die Laufzeit dieser Werbeanzeige beträgt 10 Tage. Sie endet am 13. Oktober 2018.

**ZÄHLUNG**

Konto

Zurück Durch Klicken auf „Hervorheben“ stimmst du den Nutzungsbedingungen von Facebook zu | Hilfebereich

Abbrechen Hervorheben

**Zielgruppe bearbeiten**

Stelle sicher, dass du deine Änderungen nach der Bearbeitung speicherst.

**Geschlecht**

Alle Männer Frauen

**Alter**

18 - 65+

**Standorte**

Österreich  
Linz, Upper Austria  
Standorte hinzufügen

**Detailliertes Targeting**

Personen EINSCHLIESSEN, auf die mindestens EINES der folgenden Merkmale zutrifft

Demografie, Interessen oder Verhaltensweisen Vorschläge Durchsuchen

Personen ausschließen

Deine Zielgruppe ist **definiert**. Gut gemacht!  
Potenzielle Reichweite: 130.000 Personen

Spezifisch Groß

Abbrechen Speichern

3. Zielgruppe, Budget und Laufzeit definieren



## Werbeanzeige erstellen: www.facebook.com/adsmanager

Facebook Werbeanzeigenmanager

Suche Michael

**Neue Kampagne erstellen** Vorhandene Kampagne verwenden

**Kampagne:** Wähle dein Ziel aus. [Zu Quick Creation wechseln](#)

Wie lautet dein Marketingziel? Hilfe: Ein Ziel auswählen

Bekanntheit	Erwägung	Conversion
Markenbekanntheit	<input checked="" type="checkbox"/> Traffic	Conversions
Reichweite	Interaktionen	Katalogverkäufe
	App-Installationen	Store Traffic
	Videoaufrufe	
	Leadgenerierung	
	Nachrichten	

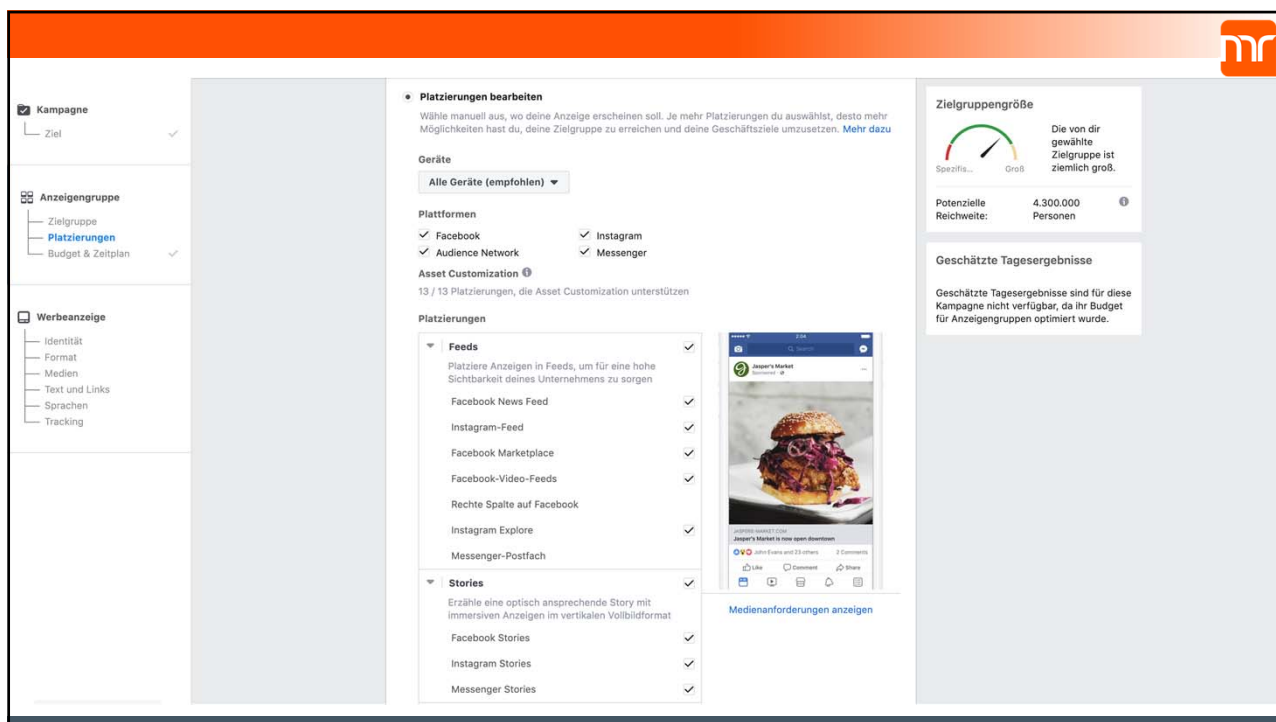
**Anzeigengruppe**

- Traffic
- Dynamische Anzeigengestaltung
- Angebot
- Zielgruppe
- Platzierungen
- Budget & Zeitplan

**Werbeanzeige**

- Identität
- Format
- Medien
- Text und Links
- Sprachen
- Tracking





**Kampagne**

- Ziel

**Anzeigengruppe**

- Zielgruppe
- Platzierungen**
- Budget & Zeitplan

**Werbeanzeige**

- Identität
- Format
- Medien
- Text und Links
- Sprachen
- Tracking

**Platzierungen bearbeiten**

Wähle manuell aus, wo deine Anzeige erscheinen soll. Je mehr Platzierungen du auswählst, desto mehr Möglichkeiten hast du, deine Zielgruppe zu erreichen und deine Geschäftsziele umzusetzen. [Mehr dazu](#)

**Geräte**

Alle Geräte (empfohlen)

**Plattformen**

- Facebook
- Audience Network
- Instagram
- Messenger

**Asset Customization**

13 / 13 Platzierungen, die Asset Customization unterstützen

**Platzierungen**

- Feeds**
  - Platziere Anzeigen in Feeds, um für eine hohe Sichtbarkeit deines Unternehmens zu sorgen
  - Facebook News Feed
  - Instagram-Feed
  - Facebook Marketplace
  - Facebook-Video-Feeds
  - Rechte Spalte auf Facebook
  - Instagram Explore
  - Messenger-Postfach
- Stories**
  - Erzähle eine optisch ansprechende Story mit immersiven Anzeigen im vertikalen Vollbildformat
  - Facebook Stories
  - Instagram Stories
  - Messenger Stories

**Zielgruppengröße**

Die von dir gewählte Zielgruppe ist ziemlich groß.

Potenzielle Reichweite: 4.300.000 Personen

**Geschätzte Tagesergebnisse**

Geschätzte Tagesergebnisse sind für diese Kampagne nicht verfügbar, da ihr Budget für Anzeigengruppen optimiert wurde.

## Werbeanzeige erstellen: [www.facebook.com/adsmanager](https://www.facebook.com/adsmanager)

**Beitrag auswählen**

Facebook-Seite Instagram Branded Content

Filtern nach:

Alle Beiträge Beitrags-, Bild- oder Video-IDs oder sonstige Keywords

Facebook-Beitrag	Beitrags-ID	Erstellungsdatum	Alt mir*-Ang	Kommentare	Geteilte Inhalte
	573357206795103	02.12.2019	0	0	0
	530031657794325	09.10.2019	0	0	0
	524998661830958	02.10.2019	0	0	0
	519329592197865	24.09.2019	0	0	0
	518633358934155	23.09.2019	0	0	0
	1450887135058610	21.09.2019	0	0	0
	1208400049358353	21.09.2019	0	0	0

Abbrechen Weiter

**Beitrag auswählen**

Facebook-Seite Instagram Branded Content

Beitrags-, Bild- oder Video-IDs oder sonstige Keywords

Instagram-Beitrag	Beitrags-ID	Erstellungsdatum	Alt mir*-Ang	Kommentare	Medienart
	180451872791582...	26.06.2019	1	0	video

Abbrechen Weiter



## Reichweiten bei 10€ und 100€ Werbebudget

10€ = 1300-4600

100€ = 11000-57000

**Budget & Zeitplan**  
 Lege fest, wie viel du ausgeben möchtest und wann deine Werbeanzeigen erscheinen sollen.

**Budget**  10,00 € EUR

**Zeitplan**  
 Start: 4.10.2018 10:05  
 Ende: 6.10.2018 10:05  
(Wart)

Deine Werbeanzeige läuft bis Samstag, 6. Oktober 2018.  
 Du wirst insgesamt maximal 10,00 € ausgeben.

**Anzeigenschaltung optimiert für** ☒ **Beitragsinteraktionen**  
 Um die Auslieferungsoptimierung zu verbessern, führen wir bei einigen Mitgliedern deiner Zielgruppe eventuell Umfragen durch.

**Gebotsstrategie** ☒ **Niedrigste Kosten** - Erhalte die meisten Beitragsinteraktionen für dein Budget.  
☐ **Lege ein Maximalgebot fest**

Wofür bezahlst du? ☒ **Impression**

**Zielgruppengröße**  
 Deine Zielgruppe ist definiert.  
 Potenzielle Reichweite: 430.000 Personen

**Geschätzte Tagesergebnisse**  
 Reichweite: 1.300 - 4.600  
 Beitragsinteraktionen: 42 - 210

**Budget & Zeitplan**  
 Lege fest, wie viel du ausgeben möchtest und wann deine Werbeanzeigen erscheinen sollen.

**Budget**  100,00 € EUR

**Zeitplan**  
 Start: 4.10.2018 10:05  
 Ende: 6.10.2018 10:05  
(Wart)

Deine Werbeanzeige läuft bis Samstag, 6. Oktober 2018.  
 Du wirst insgesamt maximal 100,00 € ausgeben.

**Anzeigenschaltung optimiert für** ☒ **Beitragsinteraktionen**  
 Um die Auslieferungsoptimierung zu verbessern, führen wir bei einigen Mitgliedern deiner Zielgruppe eventuell Umfragen durch.

**Gebotsstrategie** ☒ **Niedrigste Kosten** - Erhalte die meisten Beitragsinteraktionen für dein Budget.  
☐ **Lege ein Maximalgebot fest**

Wofür bezahlst du? ☒ **Impression**

**Zielgruppengröße**  
 Deine Zielgruppe ist definiert.  
 Potenzielle Reichweite: 430.000 Personen

**Geschätzte Tagesergebnisse**  
 Reichweite: 11.000 - 57.000  
 Beitragsinteraktionen: 220 - 1.400



Alle veröffentlichten Beiträge Beitrag erstellen

Reichweite: Organisch / Bezahlt | Beitragsklicks | Reaktionen, Kommentare und geteilte Inhalte

Veröffentlicht	Beitrag	Typ	Zielgruppe	Reichweite	Interaktionen	Hervorheben
23.12.2019 10:42				179	11 19	Beitrag bewerben
05.12.2019 12:09				524	87 34	Beitrag bewerben
13.11.2019 17:59				520	73 29	Beitrag bewerben
11.10.2019 11:06				164	4 1	Beitrag bewerben
19.09.2019 17:53				391	Organisch: 372 Bezahlt: 6.417	Beitrag bewerben
11.09.2019 14:30				6,7K	110 33	Promotion anzeigen
01.09.2019 11:31				164	15 1	Beitrag bewerben
14.08.2019 13:31				303	8 4	Beitrag bewerben
01.08.2019 10:05				217	22 1	Beitrag bewerben
22.07.2019 09:20				305	30 14	Beitrag bewerben
15.07.2019 08:50				179	2 0	Beitrag bewerben

# Warum es so wichtig ist bei

# Google

Österreich

# richtig eingetragen zu sein...



9/10 Suchanfragen finden auf Google statt



86% klicken niemals auf die zweite Seite der Google-Treffer



2/3 aller Personen betrachten nur die ersten 5 Treffer



93% der Online-Aktivitäten beginnen mit einer Suche



Über 65% der Suchanfragen kommen von mobilen Geräten



https://www.google.com/business/

**Google My Business** Anmelden oder **Unternehmen eintragen**

Startseite Gefunden werden Kontakt zu den Kunden Bequemes Verwalten Häufig gestellte Fragen

## Ihr Unternehmen auf Google – kostenlos

**Neu** – Mit Google My Business ist Ihr Unternehmen im Internet präsent. Kunden finden Sie über die Google-Suche, in Google Maps oder auf Google+.

**Unternehmen eintragen**

**Google My Business**

Google

Alle Bilder News Maps Videos Mehr Einstellungen Tools

Ungefähr 299 000 Ergebnisse (0,54 Sekunden)

**KONTAKT - Michael Reiter | New Media**  
<https://www.michaelreiter.net/kontakt/>  
 michael reiter new media presse. Michael Reiter ist Online Marketing Experte ...

**Michael Reiter | New Media: Facebook Workshops, Vorträge, Marketing**  
<https://www.michaelreiter.net/>  
 Michael Reiter | New Media betreut Unternehmen beim richtigen Einsatz von neuen Medien in seinen Facebook Workshops und Vorträgen.

**Michael Reiter - Werbeagentur - Telefon - Kontakt - Information und ...**  
<https://firmen.wko.at/Web/DetailsKontakt.aspx?FirmaID=13ca67d8-31ea-4c34...>  
 Michael Reiter, Werbeagentur, 4040 Linz, Freistädter Straße 403a, WKO: Alle Informationen aus erster Hand, FG Werbung und Marktkommunikation

**Michael Reiter - Meinbezirk.at**  
<https://www.meinbezirk.at/Themen>  
 Aktuelle Nachrichten und ausführliche Berichte rund ums Thema Michael Reiter. ... Online-Marketing Experte Michael Reiter gibt bei der Frau in der Wirtschaft ... Bezirksrundschau Oberösterreich | Linz | am 28.03.2013 | 309 mal gelesen.

**Bilder zu michael reiter linz**

[Weitere Bilder zu michael reiter linz](#) [Unangemessene Bilder melden](#)

**Michael Reiter | New Media** ★  
 5.0 ★★★★★ 5 Google-Rezensionen  
 Werbeagentur in Linz, Österreich

**Adresse:** Freistädter Str. 403a, 4040 Linz  
**Öffnungszeiten:** Heute geöffnet · 08:00–20:00

**Änderung vorschlagen**

**Fehlende Informationen hinzufügen**  
 Telefonnummer hinzufügen

**Bewertungen** 5 Google-Rezensionen [Rezension schreiben](#) [Foto hinzufügen](#)

[An mein Smartphone senden](#) [Senden](#)

**Michael Reiter | New Media** ★  
 5.0 ★★★★★ (5)  
 Werbeagentur in Linz, Österreich

**ÜBERSICHT** **BEITRÄGE** **REZENSIONEN**

[ROUTENPLANER](#) [SPEICHERN](#) [WEBSITE](#)

**Freistädter Str. 403a, 4040 Linz**  
 5 m

**Heute geöffnet 08:00–20:00**

Google reisen

Alle Bilder News Maps Videos Mehr Einstellungen Tools

Ungefähr 158 000 000 Ergebnisse (0,87 Sekunden)

**ThomasCook Reisen - Mit Bestpreis-Garantie**  
[Anzeige](#) [www.thomascCook.de/Reisen/Angebote](http://www.thomascCook.de/Reisen/Angebote) ▼  
 Reise-Angebote jetzt auf ThomasCook vergleichen & zum Bestpreis online buchen!  
 Ziele: Kreta, Mallorca, Bulgarien, Portugal, Gran Canaria, Italien, Türkische Riviera

<b>Hughada</b> ab € 216,00 7 Nächte - All Inclusive	<b>Fuerteventura</b> ab € 358,00 7 Nächte inkl. Flug	<b>Mallorca</b> ab € 221,00 7 Nächte inkl. Flug
-----------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------

**Reisen bei Ab in den Urlaub - Schnäppchen & Satte Rabatte**  
[Anzeige](#) [www.ab-in-den-urlaub.de/Reisen/-40%](http://www.ab-in-den-urlaub.de/Reisen/-40%) ▼ +49 341 6505080720  
 Stündlich neue Top-Angebote für Ihre Traum-Reisen. Jetzt zum Tiefpreis buchen!  
 Nirgendwo Günstiger · TOP-Deals · 50 + 100 + 200 € Cashback · Stündlich neue Angebote  
 Test Online-Reisebüros 2016, Bewertung: Sehr Gut – servicevalue.de  
 Last Minute bis 299€ · All Inclusive Schnäppchen · Frühbucher 2017/18 · Ab in den Urlaub: 2017/18

**Reisen mit Bestpreisgarantie - Aufgepasst: Top Reise-Deals**  
[Anzeige](#) [www.travel24.com/Reise\\_Vergleich/Reisen\\_Bis-70%](http://www.travel24.com/Reise_Vergleich/Reisen_Bis-70%) ▼  
 Reisen - Hier alle Veranstalter vergleichen & so günstig wie noch nie buchen!

**Reise zum besten Preis - Schnell. Einfach. Gratis - trivago.at**  
[Anzeige](#) [www.trivago.at/Reise/Preisvergleich](http://www.trivago.at/Reise/Preisvergleich) ▼  
 Günstige Hotels, bis -78% reduziert - Jetzt das ideale Hotel finden!

**Günstige Reisen und Reisedeals | Urlaubsguru.at**  
<https://www.urlaubsguru.at/reisen/> ▼  
 Finde hier günstige Reisen und Pauschalreisen. Die besten Reisedeals für Paare, Singles und Familien hat Urlaubsguru.at. Schönen Urlaub!

Bezahlte  
Anzeigen

Einfach online werben | AdWords Express

www.google.at/adwords/express/ ANMELDEN

Startseite Funktionsweise Kosten Ressourcen

**Dank einfacher Onlinewerbung mehr Kunden gewinnen**

Erstellen Sie in nur 15 Minuten Ihre Onlineanzeige. Google kümmert sich dann um alles Weitere.

**REGISTRIEREN**

Wir helfen Ihnen kostenlos bei der Einrichtung. Rufen Sie uns an: 0800 201 728

**VORTEILE**

**Warum Google AdWords Express?**

AdWords Express ist optimal für einzelne Werbetreibende geeignet oder für solche, die nicht alle AdWords-Funktionen benötigen.

**Schnell loslegen** **Die Werbekampagne formulieren**

Michael Reiter | New Media

Anzeige erstellen

Geografische Ausrichtung festlegen

Ausrichtung nach Entfernung vom Unternehmen

Ausrichtung nach Ort, Region oder Land

Potenzielle Größe der Zielgruppe: 728.971

Dies ist ein Schätzwert der Nutzer, die an den angegebenen Standorten bei Google suchen. Die Größe der Zielgruppe hat keinen Einfluss auf Ihre Kosten.

Wo soll Ihre Anzeige geschaltet werden?

Lebendige Linz Enns Hirschberg Ansfelden

Standort hinzufügen (Ort, Bundesland oder Land)

Produkt oder Dienstleistung auswählen

In welcher Sprache möchten Sie werben?

Deutsch

Für welches Produkt oder welche Dienstleistung möchten Sie werben? Für welches Produkt oder welchen Service möchten Sie in dieser Anzeige werben?

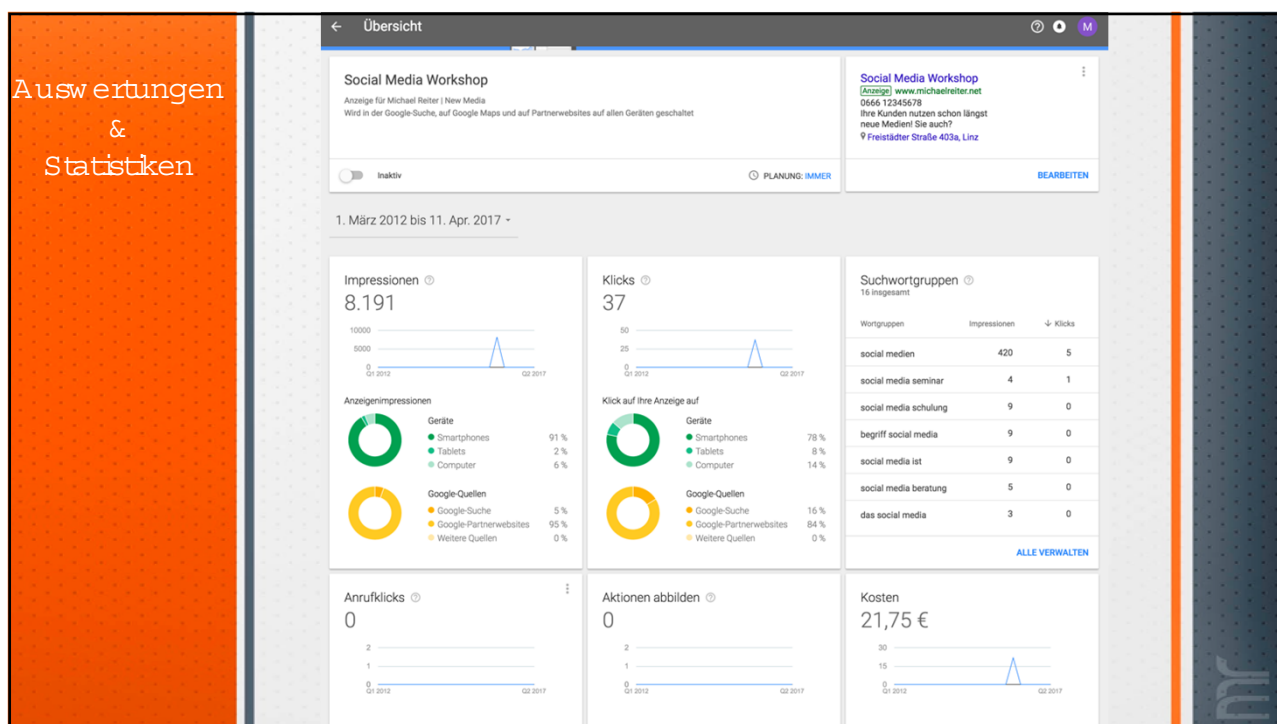
Wählen Sie einige Vorwörter für Produkt- oder Dienstleistungsbezeichnungen, die Sie in der Anzeige verwenden.

Marketingpartner Online Marketing Agentur Social-Media-Manager

Zum Beispiel: Installateur

ZURÜCK WEITER

NEUE ANZEIGE ERSTELLEN







## 6 TIPPS FÜR IHR ERFOLGREICHES ONLINE MARKETING



michael reiter  
NEW MEDIA

Welche **Inhalte** sind wirklich **relevant** und  
**interessant** für Ihre Zielgruppe?

Nur Inhalte mit „**Mehrwert**“ funktionieren  
langfristig!

Weniger ist oft mehr!

# DIE 80 20 REGEL

80% unterhaltsam,  
spannend, interessant

20% Produkte,  
Dienstleistungen,  
Unternehmen



Das menschliche Gehirn  
**VERARBEITET**  
**BILDER**  
60.000 Mal schneller  
**ALS WÖRTE**





# ONLINE MARKETING

LAUFEND ERFOLGREICH MITTELS DIGITALER WERBUNG VERKAUFEN





VIELEN DANK!


[www.michaelreiter.net](http://www.michaelreiter.net)  
[office@michaelreiter.net](mailto:office@michaelreiter.net)  
[www.facebook.com/michaelreiter.net](https://www.facebook.com/michaelreiter.net)

8. April 2020


[wko.at/ooe/erfolgplus](http://wko.at/ooe/erfolgplus)



## ERFOLG PLUS: Förderprogramm E-Commerce


Modul 1-Konzept: 75% bis zu € 750,-  
**NEU: Umsetzung & Bewerbung: 50% bis zu € 2.000,-**



1. Antrag über **eService** der WKOÖ
2. Mit **Firmenaccount** anmelden und „Geförderte Beratungen“
3. „Förderansuchen einbringen“ und ...



ALLES UNTERNEHMEN. 

[www.wko.at/ooe/jetzt-umsatz-online-machen](http://www.wko.at/ooe/jetzt-umsatz-online-machen)



### Online-Videoberatung: Jetzt.Umsatz.Online.Machen!

- 60 Minuten kostenlos und einfach Ihre Online Umsatz-Idee mit Experten besprechen und Klarheit für die nächsten Umsetzungsschritte, sowie Fördermöglichkeiten bekommen.
- Buchen Sie 1 Beratungsstunde an einem der Termine
 

14. April 2020 (ausgebucht)	16. April 2020 (ausgebucht)
21. April 2020 (ausgebucht)	22. April 2020 (ausgebucht)
<b>29. April 2020</b>	
<b>7. Mai 2020</b>	

ALLES UNTERNEHMEN.



<https://online.wko.at/WKO/2020-30072>



WIFI Unternehmerakademie  
Online-Seminar plus 3 individuelle Trainerstunden

### Mit Online Aktivitäten gut durch die Krise kommen

Mo, 27.04.2020: 16.00 - 18.00  
Einzeltraining wird individuell vereinbart!

Teilnahmegebühr: € 120,- statt 600,- (80%ige Förderung des Landes OÖ)

ALLES UNTERNEHMEN.



[www.wko.at/ooe/jetzt-umsatz-online-machen](http://www.wko.at/ooe/jetzt-umsatz-online-machen)

## KONTAKT | INFO



- FRAGEN? – WIR FREUEN UNS

- Hans Baldinger
- T +43 5-90909-3542
- M +43 664 82 61 722
- E [johann.baldinger@wkoee.at](mailto:johann.baldinger@wkoee.at)

- WIR BEDANKEN UNS FÜR IHR INTERESSE!

ALLES UNTERNEHMEN.

