

**André Sternberg**



# **Facebook- Marketing-Tipps**

**Entdecke neue Facebook-Marketing-Tipps  
um Ihre Online-Gewinne zu steigern**

# Inhalt

[Rechtliche Hinweise](#)

[Einführung](#)

[Tipp 1: Was ist von Facebook-Marketing zu erwarten](#)

[Tipp 2: Wie sieht das Erreichen der Zielgruppe aus](#)

[Tipp 3: Finden Sie Fans für Ihre Facebook-Seite](#)

[Tipp 4: Verwenden Sie keine traditionellen Marketing-Strategien](#)

[Tipp 5: Verwenden Sie Ihre Fähigkeiten zu erziehen und zu unterhalten](#)

[Tipp 6: Aufbau Ihrer Gegenwart](#)

[Tipp 7: Geben Sie Audio/Video Ihres Unternehmens](#)

[Tipp 8: Stellen Sie Ihre Marke](#)

[Tipp 9: Engagement in Zwei-Wege-Kommunikation](#)

[Tipp 10: Verkaufen Sie Produkte, die sich an Ihrem Markenimage ausrichten](#)

[Tipp 11: Verbinden Sie sich mit Beeinflussern](#)

[Tipp 12. Setup Gemeinschaften](#)

[Tipp 13: Marketing Spende Ihrer Gruppe](#)

[Tipp 14: Teilen/Erstellen Sie exklusive Inhalte mit Ihrer Gruppe](#)

[Tipp 15: Verfolgen und bewerten Sie die Leistung Ihrer Mitbewerber auf Facebook](#)

[Tipp 16: Messen Sie Ihre Marketing-Strategie auf Facebook](#)

[Tipp 17: Veranstalten Sie einen Facebook Wettbewerb um Menschen auf Ihre Seite zu locken](#)

[Tipp 18: SEO für Ihre Facebook-Seite](#)

[Tipp 19: Bekommen Sie einen Fan von anderen Fan-Seiten](#)

[Tipp 20: Marketing Ihrer Facebook-Seite](#)

[Tipp 21: Erstellen Sie einen viralen Hinweis](#)

[Tipp 22: Viral Markt Ihrer Facebook Gruppe](#)

[Tipp 23: Geben Sie jeden Tag neue Inhalte/News-Feeds](#)

[Tipp 24: Messung der Qualität Ihrer Inhalte](#)

[Tipp 25: Investieren Sie in Facebook-Anzeigen um Ihre Seite zu fördern](#)

[Tipp 26: Facebook-Trichter-Verkäufe](#)

[Tipp 27: Aufklärung](#)

[Tipp 28: Aufruf zur Aktion](#)

[Tipp 29: Wieder engagieren](#)

[Tipp 30: Möglichkeiten der Werbung](#)

[Tipp 31: Facebook Insight](#)

[Tipp 32: Budget Einblicke für Ihre Werbung](#)

[Tipp 33: Impressionen Werbung vs. Click-Werbung](#)

[Tipp 34: Die Multivariate Tests](#)

[Tipp 35: Effektive Werbetexte](#)

[Tipp 36: Wie funktionieren Facebook Anzeigen?](#)

[Tipp 37: Anzeige Fehler](#)

[Tipp 38: Variablen zum Testen der Anzeigenleistung \(Split-Test\)](#)

[Tipp 39: Facebook Landing-Page](#)

[Tipp 40: Ihre Zielseite](#)

[Tipp 41: Veranstaltungen auf Facebook](#)

[Tipp 42: Facebook Marketingstrategie](#)

[Tipp 43: Markt und Netzwerke](#)

[Tipp 44: Contests auf Facebook](#)

[Tipp 45: Wie man eine Umfrage erstellt](#)

[Tipp 46: Facebook Connect](#)

[Tipp 47: Der Umgang mit negativen Kommentaren auf Facebook](#)

[Tipp 48: Was zu tun und was nicht zu tun ist](#)

[Weitere Ressourcen](#)

[Impressum](#)

# Rechtliche Hinweise

Der Verfasser war bemüht so exact und präzise wie möglich bei der Erstellung dieses E-Buchs zu sein, dennoch kann durch die ständige und rapide Veränderung des Internets keine Garantie für Aktualität gegeben werden.

Obwohl keine Mühen gescheut wurden die beinhaltenden Informationen zu verifizieren, übernimmt der Verfasser keine Verantwortung für Fehler, Ausfälle oder falsche Auslegung der verfassten Angaben. Anspielungen auf real existierende Personen, Leute oder Unternehmen sind rein zufällig und nicht gewollt.

Dieses E-Buch ist keine Garantie für ein daraus entstehendes Einkommen.

Dem Leser wird geraten die Angaben, je nach eigener Situation und den Umständen gemäß anzuwenden.

Diese Informationen die in diesem Dokument enthalten sind, dienen ausschließlich zu Bildungszwecken.

Es wurden alle Anstrengungen unternommen um genaue, aktuelle, seriöse und im Umfang komplette Informationen zur Verfügung zu stellen und es wird an keiner Stelle eine Erfolgsgarantie erwähnt oder suggeriert.

Dieses E-Buch kann Affiliate-Programme und Werbung beinhalten, die der Monetarisierung dienen, durch die der Vertreiber dieses E-Buchs Provisionen erhält.

Durch das Lesen irgendeines dieser Dokumente stimmt der Leser zu, dass dieses E-Buch unter keinen Umständen für

Verluste, direkte oder indirekte verantwortlich gemacht werden kann, welche als Ergebnis der hier enthaltenen Informationen entstanden sind. Dieses gilt ebenfalls für Fehler, Ausfälle oder falsche Auslegung der verfassten Angaben.

Das in diesem Dokument enthaltene Material ist Eigentum des Autors und darf nicht ohne ausdrückliche Genehmigung vervielfältigt werden.

Copyright (c) André Sternberg, 2016. Alle Rechte sind vorbehalten. Dieses E-Buch darf nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Copyright Inhabers vollständig bzw. teilweise veröffentlicht werden.

# Einführung

Vielen Dank für den Kauf von FACEBOOK-MARKETING-TIPPS. Sie haben einen klugen Schritt unternommen, um neue Facebook-Marketing-Tipps zu entdecken und Ihre Online Gewinne zu steigern. Wenn Sie völlig neu für [Facebook](#) und Facebook-Marketing sind, schlage ich vor Sie lesen ein bisschen über Facebook-Marketing- Strategien wie Facebook-Gruppen, Fan-Seiten und Facebook-Werbung anlegen. Dies wird Ihnen helfen Vieles über [Facebook-Marketing](#) schnell zu verstehen und anzuwenden. Außerdem werde ich Ihnen in diesem Exkurs nützliche Tipps geben, dazu empfehle ich diese zu lesen und die Tipps die für Sie wichtig sind noch einmal zu notieren. Einige können besser für Ihr Unternehmen oder Situation sein als andere.

Hüten Sie sich vor Überfrachtung mit Informationen, wenn Sie all diese Tipps in einem Rutsch lesen. Ich schlage vor, dass Sie pro Tag höchstens ein oder zwei Tipps pro Tag studieren und dann versuchen, diese zu übernehmen. Auf diese Art und Weise werden Sie von diesem Kurs mehr profitieren. Ich hoffe dass Sie sehr erfolgreich werden und alle Ziele erreichen, die Sie sich vorgenommen haben.

Ohne Ihre weitere Zeit zu verlieren, lassen Sie uns direkt in Tipp Nummer 1 springen...



# Tipp 1: Was ist von Facebook-Marketing zu erwarten

Facebook und Social Media Marketing ist die Antwort auf Next-Generation-Marketing und der Grund warum jeder bestrebt ist auf diesen Zug aufzuspringen. Sie müssen jedoch immer noch mit Ihrer Marketing-Kampagne arbeiten, um Ihre Ziele zu erreichen.

Facebook ist ein Werkzeug, das Sie für eine Beschleunigung Ihrer Kampagnen verwenden können. Um mit Ihrer Facebook-Kampagne erfolgreich zu sein, müssen Sie die Ziele Ihrer Kampagne verstehen.

Fragen Sie sich Fragen wie:

- *Möchten Sie neue oder bestehende Kunden erreichen?*
- *Erwartn Sie aus dieser Kampagne direkte Einnahmen zu generieren?*
- *Versuchen Sie die Bekanntheit Ihres Geschäfts zu vergrößern?*
- *Versuchen Sie Ihre Marke oder Produkt neu zu positionieren?*
- *Möchten Sie eine Verbesserung der Wahrnehmung der Kunden für Ihren Kundenservice?*
- *Versuchen Sie eine Plattform für Ihre zukünftigen Produkte und Dienstleistungen zu etablieren?*