

## Facebookmasterylive

### #1 Paul

#### Spy Möglichkeit

- Facebook Werbeanzeigen URLs rauskopieren von laufenden Anzeigen und von Tools decoden lassen, um sich Google UTM Tags anzeigen zu lassen (Meyerweb.com)
- In den Trackinglinks sind möglicherweise spannende Infos zu Zielgruppen, Interests, Targeting, Budget, etc. möglich

#### Misleading & Congruency

- Pain Points sollten in der Anzeige angesprochen werden
- Nutze einen Cliffhanger mit Qualifizierungskeywords
- Sei kongruent von der Anzeige, auf die Landingpage (keine heißen Mädels vorne rum und später ein langweiliges Advertorial)

#### Dynamische Anzeigen

- Mit UTM Content Links dynamische Landingpages aussteuern
- Utm-content per Skript auslesen lassen und anschließend anderen Content ausgeben
- Skript im Header der Webseite einbauen

### #2 FacebookAdBuyers

FacebookGruppe, Coaching, Agency

→ Gruppen Content recyceln für den eigenen Blog, um seine Beiträge auch außerhalb der Facebook Gruppe zu verwenden

#### Bully Method – Manual Bidding

Beim manuellen Bidding 2-3x größeres CPA verwenden, wie das vorgeschlagene Gebot, weil qualifizierterer Traffic, bessere Klickraten usw.

→ Top Werbeplatz → Hohe Klickrate → Qualifizierte Besucher → Bessere Conversions

**Hinweis:** Gilt nicht nur für Facebook, sondern geht genauso gut für Google Adwords.

### #3 Growth Hacking

Hire the Best → Schneller und bessere Ergebnisse für den Endkunden

Tasks → Tue Aufgaben, welche Du normalerweise nicht tun würdest, um die Prozesse besser zu verstehen & optimieren zu können

## Ziele:

- Definiere spezifische performance Ziele (CR steigern um 1%)
- Always be testing

**Belohnung:** Belohne Mitarbeiter für Dinge, die sie finden

## **Cash is King**

- Maintain a healthy cashflow
- Keep your eyes on the price

## **FAQ Runde**

1) Wie viele Ads per Adset?

- 1 Ad pro Adset, welche bereits getestet ist, weil FB willkürlich ausliefert
- Kontrolle behalten über die einzelnen Parameter einer Winning Kampagne
- Ausnahme: Die ersten 500 Impressions, da wäre 4x klonen sinnvoll

2) Welcher Pixel ist sinnvoll?

- Starte früh im Funnel: Besucher, Squeezepage, Lead, Kauf
- 5 Conversions am Tag, besser 10, 15 etc.

## **#4 100k mit Dropshipping**

1x 100k

50x 2k

100x 1k

→ 1x100k ist doof, weil wenn das Business Dir um die Ohren fliegt, bleibt Dir nichts.

...also lieber: Gesunden Mix aus Kurz, Mittel bis langfristigen Projekten im Portfolio haben

## **Thumbnails**

→ Thumbs sind wichtiger als Adcopy (erster Splittestschritt)

- Besseres Thumb kann Klickrate einfach verdoppeln
- Nicht alle mobilen User schauen Autoplay
- Unterwegs schaut man vll. Auch kein Autoplay

## **Wettbewerbsvorteile im Dropshipping**

„Who comes to the market first“ -> Wer zuerst die richtigen Produkte zur richtigen Zeit vermarktet verdient sein Geld. Wer das macht, was eh schon alle machen, wird weniger verdienen und sich nur einen Bruchteil davon sichern.

1. Research
2. Google Doc mit Produktideen (Bewertung nach Sternchen)
3. Projektmanager setzt die Besten Ideen um

→ Support im Auge behalten, sonst gibt es Rückgaben. Max darf ein Ticket nur 24 Stunden offen sein. Falls länger -> Nachtschicht. Das sichert Wettbewerbsvorteile, wenn die anderen 20%, statt nur 10% Rückgaben haben.

## Geheime Adressen

- a) Canto Fair
- b) Iyowo Wholesale

## #6 Dropshipping Asiaten

### Stufe 1: Testen auf die breite Masse

- Videoview Anzeigen erstellen
- 1 Ad per Adset
- 7 Tage mit je 30€ laufen lassen

### Stufe 2: Tiefer reingehen

- Webseiten Conversion optimieren
- Zielgruppen die Geld haben: Verhaltensbasierte Targetingoptionen nutzen Online-Shopper, frequently travelers, frequently buyers, creditcard users

### Stufe 3: Ab 1.000 Budget am Tag

- Verschiedene Videoanzeigen vorrausplanen, gegen Adburn
- Rechtzeitig Kapazitäten der Produkte aufstocken
- Free-Shippings, free-Gift Offers planen

## #7 Patrik Dermak

- 1) **Facebook Fanseite:** Mit Call to Action versehen auf der Fanpage
- 2) **Facebook Video Anzeige:** 1000x2000 Pixel, also längs (oben Video, CTA, Info)
- 3) **X-Out-Rate:** täglich checken anhand der Page Post ID
- 4) **Aktive Anzeigen bearbeiten:** Pausieren für mindestens 5 Minuten, Link ändern
- 5) **Anzeigen-Varianten:** Varianten von Anzeigen über den Powereditor erstellen, sodass am Ende 5 Variationen entstehen, aber alles über eine Anzeigen ID läuft
- 6) **Delay:** Viewcontent-Pixel nehmen und 10 Sekunden später mit dem Google Tag Manager feuern, um zum Besucher Pixel eine zweite Audience zu haben
- 7) **Kommentare:** Menschen kommentieren lassen, also keine Bots oder Maschinen. Nach jedem unique Kommentar Link zum Angebot. Selbst negative Kommentare beantworten, ist cooler für Facebook. Maßnahme mit utm tracken, um zu sehen, wie viel extra Cash das bringt. (→ selbstzahlende Mitarbeiter)

- 8) **Dropshipping:** Lange Lieferzeiten überbrücken mit automatisierten Follow-Up-Sequenzen. Tag1: Wir packen grad. Tag 3: Ware wird versandt. Tag 5: Ware müsste jetzt ankommen so langsam.

#### **Was davon setzen wir alles um?**

- Gemeinsam neue performance Ziele setzen für Funnels
- Belohnung festlegen für Performance Steigerung
- Splittest-Kalender etablieren, sodass stetig gelauncht wird
- Thumbs bei Videoads bauen und splittesten als ersten Schritt
- China Reise planen für 2018 und mal vor Ort gehen
- Performance FB Gruppe starten für langfristig
- Content aus meiner FB Gruppe recyceln in Blogartikel
- **CPA bei DE einmal verdoppeln**
- CPA später verdreifachen, wenn es gut klappt
- Bewertungssystem + Recherche für Infoprodukte bauen
- Support schneller machen, für weniger Rückgaben (max 24h Regel)
- Verhaltensbasierte Targetingmöglichkeiten kennenlernen

#### **Was setzen wir in den nächsten 24 Stunden um?**

- 1) Konkrete performante Ziele formulieren, welche mit dem Team angegangen werden
- 2) **CPA verdoppeln bei DE (check)**
- 3) Support auf 24h Reaktionszeit umstellen