

Schritt 1:

Markenbekanntheit

Das A und O: Markenbekanntheit

Damit Zielgruppen auf deine Marke aufmerksam werden und sich von ihr überzeugen können, muss dein Unternehmen zuerst einmal sichtbar sein. Viele Marken suchen deshalb nach kreativen Wegen, sich auf Twitter von der Masse abzuheben.

Twitter Ads-Kampagnen zur Stärkung der Markenbekanntheit im Sales Funnel:

Reichweite

Reichweitenkampagnen erhöhen die Bekanntheit einer Marke, indem sie deine Anzeige möglichst vielen Nutzern zeigen.

Profi-Tipps:

Sei informativ

Wenn du klar sagst, was du anbietest, was dein Produkt ist und was die Leute bekommen können, wenn sie mit deiner Anzeige interagieren, ist es wahrscheinlicher, dass du Nutzerinteraktionen erhältst.

Optimiere das Targeting

Entferne schwache Keywords, Interessen, Nutzernamen usw. und ersetze sie durch andere, die denen mit guter Performance ähneln.

Stelle eine Frage

Twitter ist der perfekte Ort, eine Unterhaltung anzustoßen. Wenn du Followern in deinem Tweet eine Frage stellst, fühlen sie sich in eine Unterhaltung eingebunden und sind eher motiviert, mit deiner Anzeige zu interagieren.

Sei geduldig

Lasse deine Kampagne nach dem Start für 3–4 Tage laufen, bevor du Änderungen vornimmst. So kann das System genügend Daten sammeln, auf denen du deine Entscheidungen basieren kannst.

Twitter ist die **Nr. 1** unter den Plattformen, wenn es darum geht, Neues zu entdecken.

Interne Daten von Twitter

79 % der Menschen auf Twitter entdecken gern etwas Neues.

Kantar News, „Discovery & Influence on Twitter“, Global, 2017

Tweet-Inspiration

Das Getränkeunternehmen Spindrift präsentiert die Wiedereinführung einer beliebten Geschmacksrichtung mit einem direkten Link zum Produkt.

