MOSAIQ

KOMMUNIKATIONSAGENTUR

Social Media Marketing

IM RICHTIGEN KANAL DIE RICHTIGE BOTSCHAFT AN DIE RICHTIGE ZIELPERSON RICHTEN UND DIALOG ERWIRKEN

Social Media sind längst wichtiger Bestandteil einer umfassenden Markenkommunikation geworden und dienen nicht nur zur Imageförderung und Werbung sondern zunehmend als Dialog-Marketing-Instrument für die Kommunikation mit bestehenden und potentiellen Kunden, Mitarbeitenden, Partnern und Lieferanten.

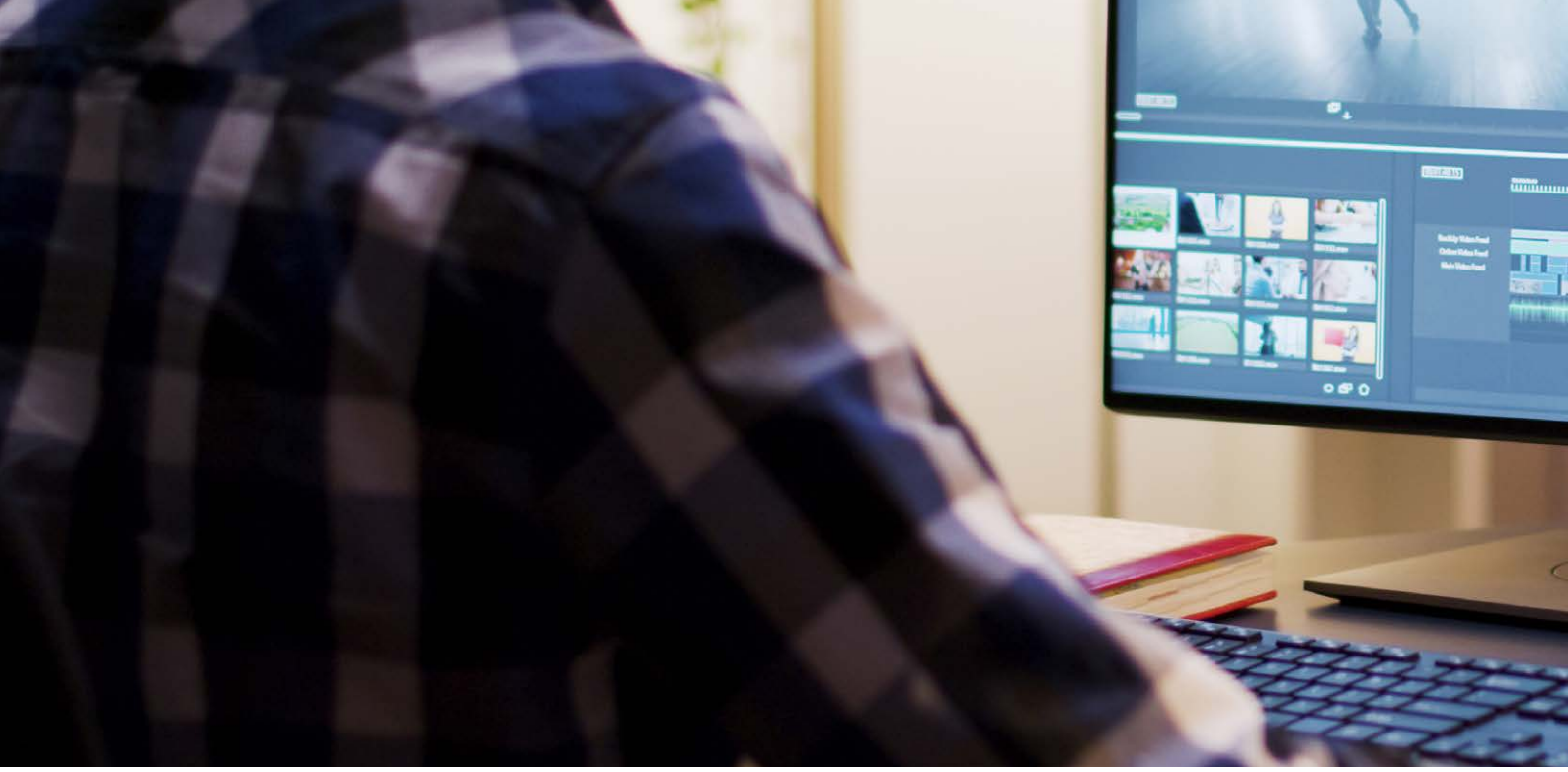
Websites sind sogenannte Pull-Medien: Man besucht sie meist erst bei aktiver Bewerbung durch Push-Medien, zu denen in erster Linie auch Social Media gehören. Grösster Vorteil: Werbung in sozialen Medien wird 24 Stunden am Tag rund um den gesamten Globus konsumiert. Und: Streuverluste können aufgrund genauer Zielgruppen- und Reichweiten-Definition weitgehend vermieden und die Kosten genau eingegrenzt werden. Um eine gute Social Media-Strategie zu realisieren, ist ein Mix der Medienkanäle und -typen (Bild, Text, Animation, Video) unverzichtbar. Und man muss sich sich jeweils die zentrale Frage stellen, welche Ziele / KPIs definiert werden müssen und auf welchen Kanälen man sich präsentieren möchte. Nur so können Shares, Likes und Kommentare langfristig erreicht werden. Da die organische («unbezahlte») Reichweite immer mehr abnimmt, muss Werbung richtig eingesetzt werden, um die gewünschten Zielgruppen zu erreichen.

Pflege ist das A und O

«Engagement» und «Conversions» der Besucher sind Voraussetzungen für «Insights» (Analyseergebnisse) in der Social Media Welt. Wir kennen uns im Social Media-Dschungel aus, erklären bei Bedarf die Fachausdrücke und helfen Ihnen gerne weiter.

NEUGIERIG?
REFERENZBEISPIELE
GEFÄLLIG?

KONTAKTIEREN SIE UNS



Ads
Reichweite kann mit verschiedenen Ads erreicht werden. Die Werbeformate sind Image Ads, Video Ads, Link Ads und Carousel Ads. Wenn wir einen Beitrag veröffentlichen, erreichen wir ca. 16 % von unseren Fans organisch, also ohne Werbeunterstützung.

Um alle Fans 100% zu erreichen, muss über die angebotenen Werbeformate gezielt Werbung geschalten werden. Werbeanzeigen haben sich intensiv in Richtung Storytelling verändert, zunehmend mit Bewegtbild (Video oder Animation). Wenn wir den sozialen Content einbeziehen, können wir schon über die Fans der Seite die Reichweite steigern.

Social Ads versus Google AdWords
Benötigen wir, wenn wir Ads schalten noch Google AdWords? Es werden ganz klar beide Werbeformen benötigt. Die «Customer Journey» beginnt da, wo der Kunde uns noch gar nicht braucht.

Wir wecken Aufmerksamkeit (Awareness) hauptsächlich B2C via Facebook / Instagram, B2B via Linkedln / Xing / Twitter Ads. Youtube funktioniert privat wie geschäftlich etwa gleich gut.

Sobald das Bedürfnis beim pot. Kunden geweckt ist, sucht er uns über Google. Er wechselt also in die Evaluationsphase (Consideration). Es zeigt sich, dass Ads nachweislich massiv verstärkte Suchmaschinenanfragen generieren (Aemisegger, 2018).

Zielsetzungen Ads
Die wichtigste strategische Frage ist auch hier, was eigentlich das Werbeziel der Ads ist. Je nachdem, welche Ziele (KPIs) wir definieren, können wir gewisse Formate oder Zielgruppen auswählen.

Die Zielsetzungen werden in drei Bereiche aufgeteilt: Aufmerksamkeit / Awareness, Erwägung / Consideration und Conversion, wobei sich die einzelnen Plattformen bei deren Definition zwischen Leadgenerierung und Kauf nicht ganz einig sind.

Unsere Leistungen
Meist fehlt es in Organisationen an Ressourcen oder klaren Vorstellungen, wie Social Media Marketing eingesetzt werden soll. Hier helfen wir gerne bei der Entwicklung einer Social Media-Strategie, entsprechender schriftlicher Konzepte und Guidelines oder gar der Planung, Erstellung und Erfolgsmessung von markenrelevanten Posts und Ads.

Vorteile
› Günstiger als klassische Werbung
› Direkte Zielgruppenansprache
› Kommunikation mit «Communities»
› Dadurch wenig Streuverluste
› Messbarkeit des Erfolgs

KONZEPTION

Wir richten ihre Kanäle ein und entwickeln ein Konzept.

STRATEGIE

- Beschaffung Basis-Informationen
- Definition und Prüfung der passenden und bestehenden Social Media- Kanäle inkl. Zielgruppen

KONZEPTION

- Erstellung Konzeptpapier mit Verhaltensregeln und Botschaften Redaktions-planung
- Definition KPIs zur Erfolgs-messung der Kampagne

PAGE SETUP

- Unternehmenskonto und Berechtigungen erstellen,
- Fanpage erstellen, Business-Manager, Werbekonto und Pixel einrichten, Koordination Web-programmierer (nur Facebook)

KREATION

Wir kreieren Inhalte für Ihre Kanäle.

CONTENT CREATION

Storytelling: Textarbeiten, Wording, Formulierungen, Entwicklung von Geschichten und Inhalten pro Kampagne

PUBLISHING

- Werbeanzeigen: Erstellung Zielgruppen/Marketing Personas
- Erstellung Anzeigengruppen und Kampagnen
- Diverses Bildformate für Kampagnen erstellen

UMSETZUNG

- Werbedruck mit Ads erhöhen
- Fremdkosten direkt an Kunde

REPORTING UND MONITORING

Wir erstatten Rapport und kontrollieren die Werbeanzeigeberichte.

FACEBOOK

STARTER	BUSINESS	PREMIUM
› Abo-Betreuung › 2 Kampagnen	› Abo-Betreuung › 4 Kampagnen	› Abo-Betreuung › 6 Kampagnen
AB CHF 199 / MONAT AB CHF 2200 / JAHR	**AB CHF 349 / MONAT** AB CHF 4000 / JAHR	**AB CHF 399 / MONAT** AB CHF 4500 / JAHR
GRUNDEINSTELLUNGEN einmalig je Kanal	**GRUNDEINSTELLUNGEN** einmalig je Kanal	**GRUNDEINSTELLUNGEN** einmalig je Kanal
AB CHF 1310	AB CHF 2340	AB CHF 2880

INSTAGRAM / LINKED IN / XING / TWITTER

STARTER	BUSINESS	PREMIUM
› Abo-Betreuung › 1 Kampagnen	› Abo-Betreuung › 2 Kampagnen	› Abo-Betreuung › 4 Kampagnen
AB CHF 99 / MONAT AB CHF 1000 / JAHR	**AB CHF 199 / MONAT** AB CHF 2000 / JAHR	**AB CHF 249 / MONAT** AB CHF 2500 / JAHR
GRUNDEINSTELLUNGEN einmalig je Kanal	**GRUNDEINSTELLUNGEN** einmalig je Kanal	**GRUNDEINSTELLUNGEN** einmalig je Kanal
AB CHF 475	AB CHF 950	AB CHF 1240

Es handelt sich obenstehend um Richtpreisangaben.
Konditionen netto exkl. MwSt und Ads-Kosten.