



Preisliste Facebook & Instagram

Die nachfolgende Preisliste beschreibt unsere angebotene Dienstleistung. Umfangreichere Projekte werden von uns bevorzugt im individuellen Rahmen offeriert. Alle dargestellten Preise sind exklusive Mehrwertsteuer. Alle Produkte können für Instagram sowie für Facebook angewandt werden. Werbekampagnen für Instagram erfordern ebenfalls ein Facebook-Werbekonto.

- Konto einrichten -

Werbekonto einrichten

- **Strategiegespräch** mit Facebook- Projektleiter
- **professionelles Einrichten** von Unternehmensseite und Werbekonto
- Verknüpfung mit dem Agenturen MCC
- **Conversion-Tracking**, Remarketing und Lookalike Audiences einrichten (bei Bedarf)
- **Whitelabel-Reportings** im Kundenkonto einrichten

CHF 890,--

Carousel Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Conversion-Tracking**
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 390,--

- Anzeigenformate -

Awareness und Traffic Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Conversion-Tracking**
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 325,--

Lead Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- automatische CRM-Synchronisation
- Erstellung der Formularstruktur
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Conversion-Tracking**
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- Liste aller generierten Leads
- **Performance-Report**

CHF 460,--

Local Awareness Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- **Erstellung aller Standorte**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 320,--

Offer Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- **Generierung von Gutscheincodes** (inkl. CSV-Liste für den Werbekunden)
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 380,--

Canvas Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- **Erstellung der Facebook Canvas Ads**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Conversion-Tracking**
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 620,--

App Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- **Facebook-Richtlinienprüfung**
- **App-Store-Verknüpfungen**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 680,--

Video Ads

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- **Facebook-Richtlinienprüfung**
- **Video-Upload**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

CHF 325,--

- Remarketing -

Remarketing dynamisch (Voraussetzung - Facebook-Pixel)

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Budget- und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- **Konfiguration des Facebook-Pixels**
- **Erstellung eines Facebook-Produktkatalogs**
- **Definition der Retargeting-Kriterien**
- **Erstellung der Dynamic Product Ads**
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Conversion-Tracking**
- **Performance-Optimierung**
- **Performance-Report**
- Kampagne wird durchgehend ausgestrahlt

CHF 1'100,--

Remarketing klassisch (Voraussetzung - Facebook-Pixel)

- **Erstellung der Kampagne**, aller Anzeigengruppen und Werbeanzeigen
- Ausrichtung der Kampagne
- Budget und Laufzeitplanung
- **optimale Zielsegmentierung**
- Konfiguration des Facebook-Pixels
- **Erstellung der Custom Audiences** und der Zieldefinitionen
- Anpassung der Custom Audiences an vorhandene Kundeninformationen
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Conversion-Tracking**
- **Performance-Optimierung**
- **Performance-Report**
- Kampagne wird durchgehend ausgestrahlt

CHF 580,--

- Reaktivierung -

Kampagnen-Reaktivierung

- **bestehende Kampagnen wiederholen** (mit den Best Practices aus der letzten Schaltung)
- UTM-Tracking-Implementierung
- **Performance-Optimierung** während der Kampagnendauer
- **Performance-Report**

Kampagnen-Reaktivierung (5x) Kampagnen-Reaktivierung (10x)

CHF 950,--

CHF 1'700,--

CHF 210,--

- Produktinformationen -

Awareness und Traffic Ads

Nutzen Sie dieses Format, um die **Bekanntheit einer Marke oder eines Produkts** in einer definierten Zielgruppe zu **steigern**. Awareness Ads unterstützen Einzelbilder und Bilderkarussells, sowie unterschiedliche „Call-to-action“- Funktionen, wie z.B. „Mehr dazu“, „Jetzt buchen“ oder „Jetzt einkaufen“. Oder nutzen Sie Traffic Ads, um die **Zugriffe auf Ihre Website und/oder Ihre Facebook-Seiten zu erhöhen**.

Local Awareness Ads

Dieses Format **hilft** Ihnen, die **Besuchersfrequenz** an einem physischen Standort **zu steigern**. Nutzen Sie Bilder und Videos, um auf Ihren Standort aufmerksam zu machen. Ermöglichen Sie Ihren potentiellen Kunden mit einem Klick auf den Button, **den schnellsten Weg zu besagtem Standort zu finden** oder Kontakt mit dem Standort aufzunehmen.

Carousel Ads

Dieses Format ist wie geschaffen, um Ihrem Zielpublikum **auf einen Blick** mehrere **Gesichtspunkte eines Produkts oder eines Angebots zu präsentieren**. Alternativ kann dieses Format auch genutzt werden, um mehrere **Topseller**, zusammengehörende Produkte oder Produktkategorien zu **bewerben**.

Lead Ads

Besteht Ihr Ziel darin, für Ihren Werbekunden möglichst **schnell und effizient neue Leads zu generieren**? Dieses Werbeformat hilft Ihnen dabei und ist gleichzeitig ein **Leadgenerator**. Bewerben Sie ein starkes Verkaufsargument und bewegen Sie damit Ihr Zielpublikum dazu, Ihr Formular auszufüllen.

Laden Sie bequem eine Liste aller generierten Leads zur weiteren Bearbeitung herunter oder **synchronisieren Sie Facebook** gleich direkt **mit Ihrem CRM** und bearbeiten Sie Ihre Leads von dort aus.

Offer Ads

Spezialangebote sind ein altes aber **bewährtes Mittel**, um schneller potentielle **Kunden zu gewinnen** und zu binden. Die Offer Ads machen es möglich, **Spezialangebote** in Form von Gutscheincodes, Rabatten oder Einzelaktionen zu **bewerben**. Dabei können solche Angebote gleichermaßen für **Onlineshops und physische Standorte** erstellt werden. Rücklaufquoten von Offer Ads sind durch Gutscheincodes genau messbar.

App Ads

Steigern Sie die Downloads und Aufrufe einer App, indem Sie Ihre Werbung mit den App Stores von Google und Apple verknüpfen. Oder **steigern Sie die durchschnittliche Interaktionszeit**, die in Ihrer App verbracht wird.

Video Ads

Nutzen Sie Videos, um **schneller auf Ihre Werbeeinhalte aufmerksam zu machen**. Da Facebook-Videos im Newsfeed automatisch starten, eignen sie sich **hervorragend für Brand-Awareness-Ziele**. Achtung: Diese Werbung funktioniert nur mit Videos, die direkt bei Facebook hochgeladen werden.

Canvas Ads

Holen Sie Ihre Zielgruppe in Ihre **eigene Themenwelt**. Facebook-Canvas sind eigene Micro-sites innerhalb von Facebook. Zahlreiche visuelle und multimediale Elemente helfen Ihnen dabei, **Ihr Produkt in Szene zu setzen**,

und ermöglichen Ihnen zum Beispiel, ganze **Customerstories** - unabhängig von Ihrer Website – zu erzählen.

Remarketing dynamisch

Mit Dynamic Product Ads lassen sich **Produktverkäufe** in einem Onlineshop **substantiell anheben**. **Zeigen Sie unentschlossenen Besuchern nochmals alle Produkte**, welche sie beim letzten Besuch Ihres Onlineshops an- gesehen oder bereits in den Warenkorb gelegt haben. Oder **steigern Sie Ihre Zusatzverkäufe**, indem Sie Ihren Bestandskunden auf Facebook Produkte zeigen, die für sie aufgrund ihrer bereits gekauften Produkte interessant sein könnten.

Remarketing klassisch

Bei Dynamic Retargeting Ads handelt es sich um die **Ausspielung von Produkten im Facebook-Werbenetzwerk**, welche sich bestimmte Nutzer vor einer gewissen Zeit angeschaut, aber nicht gekauft haben. Dabei kann für die Gestaltung der Anzeigen auf die bei Facebook üblichen Ads Formate zurückgegriffen werden, wie **Traffic Ads** oder **Carousel Ads**.