1796 Erfolgreiche Leadgenerierung auf FB, Insta & LinkedIn

In diesem ganztägigen Workshop lernen Unternehmer, Social-Media-Begeisterte und Marketingmitarbeiter, wie sie effektiv Leads auf Facebook, Instagram und LinkedIn generieren können. Der Kurs vermittelt praktische Strategien zur Optimierung von Social-Media-Profilen, zur Erstellung ansprechender Inhalte und zur Nutzung zielgerichteter Werbung. Teilnehmer erfahren auch, wie sie ihre Zielgruppen präzise definieren und ihre Online-Präsenz messen und analysieren können.

Inhalte

- **Einführung in Leads**: Verstehen Sie, was Leads sind und warum sie für Ihr Geschäft entscheidend sind.
- Relevante Daten für Leads: Lernen Sie, welche Daten für Ihre Leadgenerierung wichtig sind und wie Sie diese effektiv erfassen können.
- **Erstellung von Lead-Formularen**: Praktische Anleitung zur Erstellung von benutzerfreundlichen und effektiven Formularen für Ihre Social-Media-Kampagnen.
- Meta Ads mit Leads: Erfahren Sie, wie Sie Facebook und Instagram Ads (Meta Ads) für die Leadgenerierung nutzen und optimieren.
- **Leads auf LinkedIn**: Entdecken Sie spezifische Strategien und Werkzeuge zur Generierung von Leads auf LinkedIn.
- **Erstellen von Lead Ads**: Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung erfolgreicher Lead Ads auf verschiedenen Plattformen inkl. Derer Formulare.
- **Auffinden der Leads**: Erlernen Sie Techniken, um Ihre gesammelten Leads effizient zu verwalten und zu analysieren.
- Kontaktaufnahme mit Leads: Best Practices für die erfolgreiche Kontaktaufnahme und Weiterverfolgung Ihrer Leads.
- Anwendungsbereiche für Leads: Verstehen Sie, für welche Geschäftsziele und Kampagnen sich Leads besonders eignen.

Voraussetzung

Nutzung des Werbeanzeigenmanagers in Meta und des Kampagnenmanagers in LinkedIn (eigenes Firmen-Werbekonto)

Dieser Tageskurs bietet Ihnen das notwendige Wissen und die Werkzeuge, um Ihre Leadgenerierungsstrategien auf den wichtigsten Social-Media-Plattformen zu verbessern und zu optimieren. Nehmen Sie Ihren Laptop mit!

