

Kampagnensteuerung: Individuelle Facebook Ads für Absatzpartner

Neue Eigenentwicklung von marcapo

(Ebern, 24.07.2017) Die Online-Initiative bei marcapo geht weiter. Im Visier der Unternehmensstrategie stehen digitale Werbemaßnahmen, mit denen Absatzpartner der Marken einfach und sicher auf sich und ihre Angebote aufmerksam machen.

Ab sofort schalten sie eine Facebook Ad der Marke lokal und in individualisierter Form komfortabel über marcapo Marketingportale. Marken halten damit bei einer zentralen Facebook-Kampagne die Zügel in der Hand und bieten ihren Absatzpartnern gleichzeitig Freiräume. Das macht für diese die Teilnahme an einer Kampagne noch attraktiver.

Die Werbeanzeige kann sich aus unterschiedlichen Komponenten zusammen setzen, in den Kombinationen

- Text & Bild
- Text & Video
- Text & Link
- Text & Bild & Link oder auch Text & Video & Link

Der Absatzpartner individualisiert – je nach Vorgabe – die Werbeanzeige der Marke selbst. Dazu gehören Kontaktdaten, Text und Bild des Absatzpartners. Damit wird die Werbeanzeige auf den Partner und seinen Markt zugeschnitten. Die Individualisierung erfolgt im Bestellprozess. Auch bereits individualisierte Videos sind mit marcapo erhältlich und lassen sich in die Anzeige integrieren.

Einfacher Zugang zur digitalen Werbung

Bei Facebook Ad ist es generell möglich, aus einem riesigen Pool an Nutzern genau diejenigen auszuwählen, deren Daten zum Produkt bzw. zu der Kampagne passen. Die Marke oder der Projektmanager von marcapo selektiert daraus vorab für eine Kampagne nach demografischen Kriterien. Der Absatzpartner schränkt nun bei der Buchung über das Marketingportal nur noch die Zielgruppe nach seinen geografischen Kriterien ein: nach Postleitzahlgebiet oder nach einem definierten Umkreis zu seiner Adresse. So erfasst er die für ihn relevanten Facebook-Nutzer.

Voraussetzung einer Buchung: Der Absatzpartner ist bei Facebook angemeldet und besitzt eine Facebook-Seite. Anhand der Seiten-ID wird die Facebook-Ad geschaltet.

Sichere Digitalanzeige für gezieltes Marketing vor Ort

Per Tagesbudget ist das Maximum an Klicks auf die Anzeige festgelegt. Der Absatzpartner bestimmt, wann die Kampagne für ihn starten und enden soll. Ablauf und Ausgaben sind damit für ihn überschaubar.

Mit wenig Aufwand platziert der Absatzpartner gezielte, auf ihn zugeschnittene Werbung im Netz. Die Werbekampagne der Marke wird attraktiver für die Partner. „Wir freuen uns, dass wir mit diesem neuen digitalen Werbeangebot den Absatzpartnern ein neues Terrain im gesicherten Rahmen erschließen. Unseren Kunden öffnet sich damit ein steuerbarer Werbekanal für die lokale Markenführung, der für die Absatzpartner attraktiv ist und Endverbraucher an die lokalen Touchpoints führt“, so Christian Schwarzenberger, Geschäftsführer und Leiter der Technologie bei marcapo.

Digital werben mit Konzept

Weitere digitale Maßnahmen auf marcapo Marketingportalen sind: Websitemanager für die eigene professionelle Website, Webbanner, Videoporträt für Social Media und Website, Online-Verzeichniseinträge, Google AdWords und anderes mehr.

Die bewährte Werbeberatung von marcapo hilft Absatzpartnern auf Wunsch, bei neuen Angeboten Hemmschwellen zu überwinden und sie mit bestmöglichem Nutzen einzusetzen. Schulungen und weitere Maßnahmen der kontinuierlichen Partnerentwicklung und -betreuung von marcapo führen Absatzpartner an neue und bewährte Themen der Werbung heran, um die lokale Markenführung für die Marke und seine Partner zum Erfolg zu führen.

Unternehmensinformation marcapo GmbH:

marcapo – Die Spezialisten für lokale Markenführung und Marketingportale.

marcapo entwickelt und betreibt Marketingportale für Markenunternehmen in ganz Europa. Über diese Portale können die lokalen Absatzpartner der Marke CD-konforme und gleichzeitig individualisierbare Werbemaßnahmen gestalten, schalten und bestellen. Marken werden hierdurch lokal führbar. Einzigartig in der Branche ist die von marcapo entwickelte Erfolgsgarantie für die betriebenen Marketingportale. Sie ist möglich, weil die notwendigen Bausteine für eine erfolgreiche lokale Markenführung, wie Fulfillment, Werbeberatung der Absatzpartner und Vermarktung der Portalleistungen, in den letzten Jahren perfektioniert wurden und als Gesamtleistung bezogen werden können. Als Pionier auf dem Gebiet der lokalen Markenführung ist marcapo seit über 12 Jahren für Markenunternehmen mit Absatzpartnerstrukturen tätig. Das in Ebern bei Bamberg ansässige Unternehmen betreut mit über 115 Mitarbeitern mehr als 40 Markenunternehmen sowie über 45.000 Absatzpartner. Pro Jahr werden bis zu 300.000 Bestellungen über die Marketingportale abgewickelt. Marken wie ERGO-Versicherung, Vaillant, HDI, WELLA, Hansgrohe, WWK, Bastei Lübbe, Galderma und viele mehr gehören heute bereits zum Kundenkreis.

Kurzporträt:

marcapo entwickelt und betreibt Marketingportale für Markenunternehmen in ganz Europa und übernimmt Fulfillment, Werbeberatung und Vermarktung dafür. Über diese Portale können die lokalen Absatzpartner der Marke CD-konforme und gleichzeitig individualisierbare Werbemaßnahmen gestalten, schalten und bestellen. Einzigartig in der Branche ist die von marcapo entwickelte Erfolgsgarantie für die betriebenen Marketingportale. Als Pionier auf dem Gebiet der lokalen Markenführung ist marcapo seit über 12 Jahren tätig. Das in Ebern bei Bamberg ansässige Unternehmen betreut mit über 115 Mitarbeitern mehr als 40 Markenunternehmen sowie über 45.000 Absatzpartner. Pro Jahr werden bis zu 300.000 Bestellungen über die Marketingportale abgewickelt.

Bildmaterial:

Download-Link:

©marcapo GmbH

Bildunterschrift:

Ansprechpartner:

Marc-Stephan Vogt

Geschäftsführer

Telefon +49 9531 9220 980

marc.vogt@marcapo.com

Barbara Orlamünder

PR-Referentin

Telefon: +49 9531 9220 109

Telefax: +49 9531 9220 92

barbara.orlamuender@marcapo.com

www.marcapo.com