



LEITFADEN

So funktionieren Social Ads.

Facebook, Instagram & LinkedIn richtig nutzen – ein verständlicher Einstieg für Geschäftsführer:innen.

CAMAFOX – Online Marketing Agentur aus Wien · camafox.at

Was sind Social Ads eigentlich?

Social Ads sind bezahlte Anzeigen auf Plattformen wie Facebook, Instagram oder LinkedIn. Anders als bei Google Ads sucht hier niemand aktiv nach deinem Angebot, du weckst stattdessen Interesse bei Menschen, die aufgrund ihrer Merkmale oder ihres Verhaltens zu deiner Zielgruppe passen, auch wenn sie noch nicht aktiv danach suchen.

Welcher Kanal sich eignet, hängt von deiner Zielgruppe und deinem Angebot ab: Facebook erreicht eine breite Masse, Instagram eignet sich gut für visuelle Inhalte, und LinkedIn ist besonders stark im B2B-Bereich.

Kernaussage

Social Ads wecken Interesse, bevor eine aktive Suche stattfindet. Mit den passenden Kampagnenzielen lassen sie sich sowohl für Bekanntheit als auch gezielt für Anfragen und Leads einsetzen.

Wie eng sollte ich meine Zielgruppe eingrenzen?

Bei LinkedIn kannst du nach wie vor sehr gezielt nach Branche, Position oder Unternehmensgröße eingrenzen. Bei Meta (Facebook & Instagram) hat sich das Bild zuletzt verschoben: Der Algorithmus arbeitet heute meist am besten, wenn man ihm möglichst wenig enge Vorgaben macht und stattdessen auf gute Werbemittel und saubere Conversion-Daten setzt, aus denen er selbst lernt.

Auch bei den Werbemitteln gilt: Authentischer, echt wirkender Content, etwa Handyaufnahmen oder unaufgeregte Einblicke, performt auf Facebook und Instagram aktuell häufig besser als stark durchproduzierte Hochglanz-Werbung, da Nutzer:innen Letztere schneller als klassische Werbung erkennen und übergehen.

Social Ads vs. Google Ads

Auslöser	Aktive Suchanfrage	Interessen & Verhalten
Werbemittel	Text	Bild, Video
Stärke	Akute Kaufabsicht	Bekanntheit & Interesse wecken
Bei Meta empfohlen	–	Breites Targeting, authentischer Content

So gehen wir bei CAMAFOX vor

- 1 Kanal-Auswahl**
Wir prüfen gemeinsam, welcher Kanal zu deiner Zielgruppe und deinem Angebot passt.
- 2 Kampagnen-Setup**
Wir richten Kampagnen mit dem aktuell sinnvollsten Targeting-Ansatz ein und stimmen Werbemittel mit dir ab.
- 3 Laufende Optimierung**
Wir beobachten die Performance und passen Zielgruppen, Budget und Werbemittel laufend an.

Checkliste: Bist du bereit für Social Ads?

☐	Klares Kampagnenziel definiert (Bekanntheit oder Leads)	Hoch
☐	Passender Kanal für die Zielgruppe identifiziert	Hoch
☐	Authentisches Bild- oder Videomaterial vorhanden	Mittel
☐	Landing Page oder Formular für Anfragen vorbereitet	Mittel
☐	Realistisches Budget für mind. 4 Wochen Testphase	Niedrig

Häufiger Irrtum

„Je enger ich meine Zielgruppe eingrenze, desto besser performt die Anzeige.“ Bei Meta ist häufig das Gegenteil der Fall: Der Algorithmus lernt oft schneller und besser mit wenigen, breiten Vorgaben.

Bereit für den nächsten Schritt?

In einem kurzen, unverbindlichen Telefonat schauen wir uns an, welcher Kanal und welcher Ansatz aktuell am besten zu deinem Unternehmen passt.

camafox.at · office@camafox.at · +43 1 997 44 16