LinkedIn-Anzeigen

7 DOS AND DON'TS

Leonie & Markus Walter

Walter CONSULTING GMBH

Wie du günstige und qualifizierte Leads mit LinkedIn-Anzeigen gewinnst

Bereit, die LinkedIn-Chance zu nutzen?

Vielleicht geht es dir auch so, dass du dich fragst, warum Interessenten nicht häufiger bei dir anklopfen?

Dein Geschäft hängt von Empfehlungen ab, so launisch und unberechenbar wie ein Würfelspiel. Dabei hast du schon vieles versucht: Podcasts, Videos, Social-Media-Posts, sogar tolle Bühnenfotos, die Eindruck machen sollten. Doch die Kunden, die du dir erhoffst, stehen immer noch nicht Schlange. Die Frage, die dich umtreibt: Warum bleiben die Leads aus?

Nun, es könnte sein, dass du bisher einen entscheidenden Trend übersehen hast: LinkedIn-Anzeigen. Diese unterschätzte Ressource ist ein wahrer Schatz für diejenigen, die wissen, wie man sie nutzt. Stell dir vor, du könntest aus der Masse herausstechen und genau die Kunden anziehen, die du dir wünschst.

Aber hier ist der Knackpunkt: Die Plattform LinkedIn wirkt oft einschüchternd und viele glauben fälschlicherweise, LinkedIn-Werbung sei nur für die großen Player. Dieser Irrglaube hat zur Folge, dass wertvolle Potenziale ungenutzt bleiben. LinkedIn ist nur dann ein teurer Spaß, wenn man ohne fundiertes Know-how drauflos wirbt.

Die gute Nachricht ist, dass du das Ruder herumreißen kannst. Das Problem ist nicht die Plattform selbst, sondern wie sie genutzt wird. Während andere ihr Budget in den Sand setzen, weil sie ihre Zielgruppe nicht verstehen, könntest du schon bald gezielt und effektiv werben.

Also, schnapp dir diesen Leitfaden und lass dich auf die Reise ein, die deine Art der Lead-Generierung revolutionieren wird. Erkunde, worauf es bei LinkedIn-Ads ankommt und welche typischen Fehler du vermeiden solltest.

Handel jetzt! Dieser Leitfaden ist deine Eintrittskarte in die Liga der LinkedIn-Meisterwerber. Lass dich nicht länger von der Unsicherheit lähmen. Mach heute den ersten Schritt und verwandle deine Anzeigen in Magneten für qualifizierte Leads. Die Uhr tickt, und jeder Moment des Zögerns könnte ein verlorener Kunde sein.

Starte jetzt und schreib deine eigene Erfolgsgeschichte.

#1 Kampagnenziel klar festlegen

DON'T: Ein unscharfer Fokus in deiner LinkedIn-Kampagne

Es ist wie beim Angeln: Du wirfst deine Schnur aus, in der Hoffnung, dass ein Fisch anbeißt, aber ohne ein klares Verständnis für die Tiefen, in denen du fischst.

Zu viele LinkedIn-Kampagnen werden ins Rollen gebracht, ohne sich vorab zu fragen:
Wer ist der ideale Kunde?
Welche Probleme möchte ich für ihn lösen?
Welche Worte nutzt er?

Das Ergebnis sind Anzeigen, die ins Leere laufen, weil sie keine Resonanz finden. Es ist daher von grundlegender Bedeutung, deine Ziele so präzise wie möglich zu formulieren.

Ein schlecht definierter Köder mag dem Angler gefallen, aber die Fische? Sie bleiben skeptisch und unbeeindruckt.

DO: Eine für deine Zielgruppe passende Kampagne

Rückwärts zu planen bedeutet, jeden Schritt deiner Kampagne darauf auszurichten, was du verkaufen willst und wen du ansprechen möchtest.

Ein gründliches Verständnis deiner Zielgruppe ist unerlässlich, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Entwickle einen Leadmagnet, der nicht nur Aufmerksamkeit erregt, sondern die richtigen Nutzer durch den Verkaufstrichter führt.

Die Anzeige muss dann nicht nur optisch ansprechend sein, sondern ebenfalls in der Sprache deiner Kunden sprechen – treffsicher, relevant und verlockend.

Und am wichtigsten ist: Stelle sicher, dass deine sorgfältig ausgearbeiteten Anzeigen von jenen gesehen werden, die nach genau dem suchen, was du bietest.

Nur so wird dein Köder zu einem unwiderstehlichen Angebot, das deine "Beute" direkt ins Netz führt.

#2 Deine Zielgruppe präzise definieren

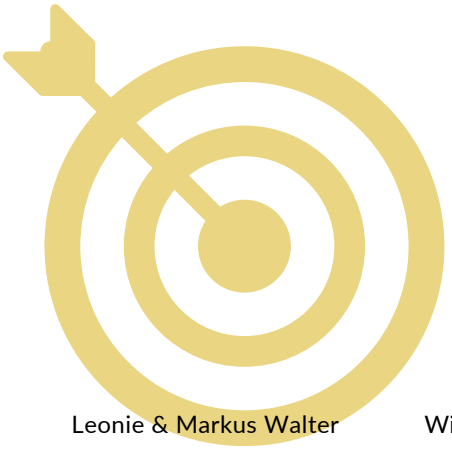
DON'T: „Alle“ ansprechen

Bei LinkedIn-Anzeigen ist Präzision der Schlüssel. Die Annahme, dass dein Angebot "für jeden" ist, kann eine verführerische Falle sein.

Doch Vorsicht: Eine zu breite oder ungenaue Zielgruppenauswahl bei der Anzeigen-Targetierung führt unweigerlich zu einer verwässerten und weniger wirkungsvollen Kampagne. Wenn deine Definition von "Zielgruppe" so breit wie "jeder" oder "alle" ist, verlieren deine Anzeigen den Fokus.

Leider kennen wir diese Zielgruppe-Definition nur zu gut – besonders bei „branchenneutralen“ Angeboten ist sie sehr weit verbreitet.

Deine Message verpufft dann, weil sie allgemeiner gehalten sein muss und die Herzen und Köpfe deiner potenziellen Kunden nicht mehr erreichen kann.



DO: Genaue Segmentierung und klarer Fokus

Die detaillierten Targeting-Möglichkeiten von LinkedIn sind mächtige Werkzeuge in den Händen eines versierten Marketers. Nutze diese, um deine Zielgruppe eng und präzise zu definieren.

Schnell kommt man in Versuchung, unterschiedliche Branchen oder Entscheidungsträger in verschiedenen Positionen zusammenzumixen. Erstelle stattdessen mehrere spezialisierte und fokussierte Zielgruppen.

Diese kannst du beispielsweise nach Branche, Position oder Region unterteilen, um eine genauere und persönlichere Ansprache zu ermöglichen.

Dieses Vorgehen führt zu zielgerichteteren Anzeigen und einer höheren Wahrscheinlichkeit, dass deine Nachricht bei genau den Personen ankommt, die am ehesten interessiert und bereit sind zu konvertieren.

Denke auch an deinen Leadmagnet und wen er ansprechen soll. Deine Anzeige sollte nicht breiter gestreut sein als der Rahmen, den du zuvor festgelegt hast, damit deine Botschaft die Richtigen erreicht und resoniert.

#3 Wertvolle Inhalte erstellen

DON'T: Fehlerhafte Anzeigen, die ins Leere laufen

Mach dir bitte bewusst: Nur weil deine LinkedIn-Anzeige auf dem Bildschirm erscheint, heißt das noch lange nicht, dass sie auch Anklang findet. Eine Anzeige zu erstellen ist Kunst und Wissenschaft zugleich, und viele tappen in die Falle des „Zuviels“.

Eine reine Verkaufsbotschaft, die deinem Leser keinen klaren Mehrwert bietet, ist wie ein Echo ohne Antwort.

Bilder, die unter einer Flut von Text ertrinken, Anzeigen, die vor lauter Branding den Nutzer vergessen, oder langweilige Motive, die im Strom des LinkedIn-Feeds untergehen – all das sind klassische Fehler.

Sie stiften Verwirrung statt Klarheit und führen dazu, dass die Zielgruppe nicht auf deine Anzeige reagiert.

DO: Anzeigen mit Mehrwert, die das Scrollen stoppen

Schaffe Anzeigen, die einen Mehrwert bieten und die Schmerzpunkte oder Bedürfnisse deiner Zielgruppe ansprechen.

Wenn ein Nutzer erkennt, dass sich durch einen Klick ein Problem lösen lässt, wird er handeln.

Das Bildmotiv spielt dabei eine zentrale Rolle: Es muss nicht nur attraktiv sein, sondern darf auch gerne unkonventionell oder überraschend sein – ein visueller "Scrollstopper", der zum Innehalten und Klicken einlädt.

Deine Anzeige sollte sich nahtlos in den LinkedIn-Feed einfügen und eher wie ein interessanter Beitrag aussehen als wie eine grelle Werbetafel.

Gehe auch unbedingt mit verschiedenen Bildern und Texten an den Start, um herauszufinden, was bei deiner Zielgruppe am besten zieht. Variation ist das Gewürz, das deine Kampagne zum Laufen bringt.

#4 Nach dem Download, ist vor dem...

DON'T: Die Stille nach dem Download

Du kennst das sicher: Du lädst einen interessanten Leadmagneten herunter und dann – Stille. Kein Nachfassen, kein weiterer Kontakt.

Doch stillschweigend darauf zu warten, dass der Interessent den ersten Schritt macht, ist so, als würdest du einen Samen pflanzen und darauf hoffen, dass er ohne Wasser wächst.

Es wäre ein großer Fehler sich darauf zu verlassen, dass der Interessent, der gerade deinen wertvollen Inhalt heruntergeladen hat, von selbst den Weg zurück zu dir findet.

Denn seien wir ehrlich, die wenigsten von uns kehren ohne einen kleinen Schubser zurück. Dieser Schubser sollte eine gut durchdachte E-Mail-Serie sein, die direkt nach dem Download einsetzt und die Verbindung aufrechterhält.

DO: Aufbau einer wirkungsvollen E-Mail-Sequenz

Starte eine E-Mail-Serie, die das Interesse weiter ankurbelt und aus Leads Kunden macht. Das Ziel ist, dass der Interessent dich und dein Expertenthema nicht nur erkennt, sondern damit verbindet.

Deine Nachrichten sollten nützliche Zusatzinformationen bieten, didaktisch sinnvoll aufgebaut sein und psychologisch ansprechend formuliert werden, um den Empfänger zum Handeln zu bewegen.

Ob es darum geht, einen Gesprächs-termin zu vereinbaren oder einfach nur, um den Dialog zu entfachen – die E-Mail-Folge ist der Schlüssel zur Umwandlung von Interessenten in echte Kunden.

#5 Anzeigen-Budget klug wählen

DON'T: Das Budget falsch kalkulieren

Wenn du beim Einstellen deines Anzeigenbudgets auf LinkedIn sparsam bist, könnte das im ersten Moment wie eine gute Idee erscheinen: „Mal ein bisschen ausprobieren und bei Erfolg mehr investieren."

Aber diese Strategie wird nach hinten losgehen. Ein zu geringes Budget ist wie das Zünden eines Feuerwerks bei Tageslicht – die Effekte verpuffen ungesehen.

Wer zum Beispiel nur 50 € für eine ganze Woche einplant, investiert nicht genug, um die Maschinerie überhaupt ins Rollen zu bringen.

Ein wirkungsvolles Engagement auf LinkedIn fängt nicht unter 50 € am Tag an. Ein solides Anfangsbudget gibt deinen Anzeigen die Chance, wahrgenommen zu werden und tatsächliche Ergebnisse zu liefern, statt im Meer der Inhalte unterzugehen.

DO: Ein passendes Budget für sofortige Ergebnisse

Damit deine Anzeigen die gewünschte Wirkung zeigen, sollte dein tägliches Budget nicht zu knapp bemessen sein. Ein etwas höheres Budget zum Kampagnenstart gibt zudem ein gutes Signal an den Anzeigen-Algorithmus.

Die Erfahrung zeigt, dass ein monatliches Investment von 1500 bis 3000 € ein solides Fundament für erfolgreiche Anzeigen-Kampagnen darstellt.

Es geht darum, ein Budget zu wählen, das der Größe deiner Zielgruppe gerecht wird und die Dynamik von LinkedIn berücksichtigt.

Nur so kannst du sicherstellen, dass deine Anzeigen auch gesehen werden und deine Investition sich in qualifizierte Leads umwandelt.

#6 Landingpage: Konvertierung & Vertrauen

DON'T: Eine nicht optimierte Landingpage präsentieren

Eine Landingpage ist das Herzstück deiner Kampagne – der Moment der Wahrheit, wenn Besucher zu Leads werden. Hier entscheidet sich, ob das Interesse an deinem Angebot in konkrete Aktionen umschlägt.

Es ist ein häufiger Stolperstein: Du lockst mit deinen Anzeigen Interessenten an, aber deine Landingpage ist nicht auf Konversion ausgerichtet.

Ein fehlendes Anzeigenversprechen, verwirrende Navigation oder zu viele Ablenkungen können dazu führen, dass Besucher die Seite umgehend wieder verlassen.

Das bricht nicht nur das Momentum, sondern kann auch das Vertrauen in deine Marke untergraben.

DO: Schaffe eine Landingpage, die Vertrauen aufbaut

Deine Landingpage sollte eine direkte Erweiterung deiner Anzeige sein und das Versprechen einlösen, das du gegeben hast.

Sie sollte klar, ansprechend und einladend sein, mit einem eindeutigen Aufruf zum Handeln (Call-to-Action). Gestalte sie so, dass sie Vertrauen aufbaut, indem du Testimonials, Sicherheitssiegel oder Erfolgsgeschichten integrierst, die die Glaubwürdigkeit deines Angebots stärken.

Stelle sicher, dass der Nutzen deines Leadmagneten sofort erkennbar ist und die Nutzer ohne Umwege zum Download gelangen können.

Eine effektive Landingpage reduziert Hürden und macht es einfach, ja zu sagen.

#7 Verhalten in der Anzeigen-Startphase

DON'T: Überhastete Aktionen nach Kampagnenstart

Stellst du dir den Kampagnenmanager wie ein Cockpit vor, in dem du jede Kontrolle sofort übernehmen musst, wenn nicht gleich alles nach Plan läuft? Genau das solltest du vermeiden.

Anfänger neigen dazu, schon bei der kleinsten Verzögerung in Aktionismus zu verfallen – gerade wenn in den ersten Stunden keine Downloads erfolgen.

Sie schalten dann vorschnell in den Bearbeitungsmodus und ändern die Kampagne ohne klare Strategie. Dieser Frust führt oft dazu, dass die Anzeigen vorzeitig abgeschaltet werden, begleitet von dem Gedanken „Das funktioniert ja gar nicht“.

DO: Daten zur Kampagnen-Optimierung nutzen

Bevor du deine LinkedIn-Anzeige startest, vergiss die Vorstellung, dass du nach dem Aktivieren ständig eingreifen musst. Anstatt nervös die Kennzahlen zu überwachen oder das Budget hektisch anzupassen, nimm dir Zeit und beobachte die ersten Reaktionen.

In den ersten 7-10 Tagen deiner Kampagne solltest du nichts ändern, um dem Algorithmus die Möglichkeit zu geben, aus den Interaktionen zu lernen.

Nur so kannst du basierend auf soliden Daten fundierte Entscheidungen treffen und deine Kampagne wirklich effektiv optimieren.

Bonus-Tipp: Messung und Anpassung

DON'T: Vernachlässige die Anpassung deiner Kampagnen

Das Schlimmste, was du tun kannst, ist deine LinkedIn-Kampagnen einfach laufen zu lassen und sie dann zu vergessen.

Ohne genaues Tracking hast du keine Ahnung, was funktioniert und was nicht. Das kann bedeuten, dass du möglicherweise Geld für Anzeigen ausgibst, die nicht die gewünschten Ergebnisse liefern.

DO: LinkedIn-Analysetools, um Kampagnen gezielt zu optimieren

LinkedIn bietet dir im Kampagnen-Manager vielfältige Analysemöglichkeiten, die dir tiefgehende Einblicke in die Performance deiner Anzeigen geben. Nutze diese Daten, um deine Anzeigen kontinuierlich zu verfeinern.

So setzt du es um:

- Überwachung der Kampagnen-Metriken: Behalte wichtige Kennzahlen wie Klickrate (CTR), Impressionen, Konversionsrate und Kosten pro Lead im Auge.
- Analyse der Nutzerinteraktionen: Verfolge, wie Nutzer mit deinen Anzeigen interagieren, welche Inhalte sie ansehen und welche Aktionen sie auf deiner Website ausführen.
- Optimierung basierend auf Leistungsdaten: Verwende die gewonnenen Erkenntnisse, um deine Kampagnen zu optimieren. Verbessere die Anzeigenausrichtung, das Bieten und das kreative Design deiner Anzeigen.

Indem du diese Dos und Don'ts in dein LinkedIn-Marketing integrierst, bringst du einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Gang, der das Fundament für eine erfolgreiche und profitable Anzeigenstrategie bildet.

Nutze jetzt das LinkedIn-Potenzial

Der Wettbewerb um die Aufmerksamkeit der Zielgruppe wird immer härter. Da ist es unerlässlich, Strategien zu entwickeln, die nicht nur informieren, sondern auch faszinieren und überzeugen.

LinkedIn-Anzeigen bieten genau diese Möglichkeit, insbesondere für Selbstständige sowie Inhaber und Geschäftsführer von kleinen Unternehmen, die auf der Plattform präzise ihre Zielgruppe finden.

Das Potenzial von LinkedIn als Plattform für hochkarätige Leads und zielgerichtete Werbung ist hoch. **Doch die Herausforderung liegt in der Umsetzung.**

Aufbau und Pflege von erfolgreichen LinkedIn-Kampagnen sind zwar durchaus anspruchsvoll, aber absolut machbar.

Vor allem kannst du mit LinkedIn-Anzeigen die Wunsch-Zielgruppe präzise erreichen und als Kunden gewinnen.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, Schritt für Schritt vorzugehen, sich fortzubilden und kontinuierlich noch besser zu werden.

Bist du bereit, dich dieser spannenden Aufgabe zu stellen und dein LinkedIn-Anzeigen auf ein neues Niveau zu heben?

> www.LeonieMarkus.de/termin <

Kontaktiere uns,
Leonie & Markus Walter,
deine spezialisierten
LinkedIn-Consultants

In einem 30-minütigen Telefonat gewinnst du Klarheit, ob LinkedIn-Anzeigen für dich die richtige Strategie sind und wie eine mögliche Zusammenarbeit aussehen kann.

Und selbst mit den Hinweisen aus diesem Leitfaden, können Herausforderungen auftreten.

Diese sind jedoch keineswegs unüberwindlich, sondern bieten vielmehr die Chance, durch Erfahrung und Experimentieren zu lernen.

Wir wissen, wie herausfordernd es ist, dies alles alleine im Blick zu behalten. Lass uns zusammenarbeiten, um deine LinkedIn-Strategie zu stärken und deine Leads in echte Kunden zu verwandeln.

Suche dir im Online-Terminkalender einfach **einen passenden Termin** aus.

Deine Mentoren: Leonie & Markus Walter

Leonie & Markus arbeiten seit über 20 Jahren als Unternehmerpaar Seite an Seite. Sie sind Business-Mentoren und Sparringspartner für Einzelunternehmer, kleine Unternehmen sowie Berater und Dienstleister. Als das LinkedInCouple zeigen sie diesen, wie sie als Premium-Anbieter noch sichtbarer und erfolgreicher mit ihrem Business werden können.

Mit ihrer wirkungsvollen Erfahrungskompetenz in den Disziplinen PR, Marketing, Social Selling und Verkauf heben Leonie & Markus das Thema Leadgenerierung bei ihren Kunden auf ein völlig neues Level. In ihren Mentoring-Programmen werden die Prozesse anhand eines roten Fadens Schritt für Schritt umgesetzt.

Die Kunden von Leonie & Markus bauen bei LinkedIn zu Entscheidern aus den jeweiligen Zielgruppen ein hohes Vertrauen auf und werden als Top-Experten wahrgenommen. So erzielen ihre Kunden schneller und mehr Umsätze – und das ohne ständig neuen Content produzieren zu müssen.

Wenn du für dein einzigartiges und marktreifes Geschäftsmodell regelmäßig passende Interessenten gewinnen möchtest, dann sind Leonie & Markus deine Business-Mentoren. Im Rahmen des Mentorings werden erfolgreiche, messbare sowie skalierbare Prozesse etabliert. Profitiere auch du von diesem erprobten Konzept.

Leonie & Markus Walter
#1 LinkedIn-Consultants

Das sagen Kunden über Leonie & Markus

★ ★ ★ ★ ☆

Innerhalb 24 h haben wir im Anschluss an das Fastlane-Programm die ersten Interessenten über LinkedIn gewonnen. Auch die Betreuung nach dem Fastlane-Programm zur weiteren Optimierung der Anzeigen ist herausragend. Wir sind von dem professionellen Vorgehen, den Strategien und den Ergebnissen begeistert und empfehlen Leonie & Markus sehr gerne weiter.

Alexander Becker
Geschäftsführer AQM-Concept GmbH

★ ★ ★ ★ ★

In dem intensiven LinkedIn-Mentoring, dass ich durchlaufe, haben Leonie & Markus es mehrfach geschafft, mich positiv zu überraschen. Das Programm ist enorm hilfreich, intensiv und auch sehr persönlich. Das, was ich nach Anleitung von den beiden im LinkedIn-Dschungel umsetze, funktioniert dann auch sofort.

Caroline Koerber
Inhaberin Ambitus Leadership Profiling Institut

★ ★ ★ ★ ★

Leonie & Markus sind absolute LinkedIn-Experten, haben immer super Ideen zur weiteren Optimierung der LinkedIn-Anzeigen und sind jederzeit für Fragen erreichbar. Dank des Fastlane-Programms konnte ich in kürzester Zeit passende Leads gewinnen.Richtig cool!

Madeleine Saar
Mental Coaching

★ ★ ★ ★ ★

Klare Empfehlung für das LinkedIn-Programm "Fastlane". Durch die Begleitung von Leonie & Markus konnten wir innerhalb kürzester Zeit Leads über LinkedIn generieren. Der absolute Game-Changer sind die hohe Umsetzungsgeschwindigkeit in Verbindung mit der Qualität der Ergebnisse. Top.

Dr. Anja Beyer-Peters
Geschäftsführerin Generation Secure GmbH

★ ★ ★ ★ ★

Für mich als ZDF (Zahlen, Daten & Fakten) Mensch sind Markus und seine bezaubernde Frau Leonie die ideale Ergänzung für unser Marketing. Die erfrischende Art gespickt mit ausgefallenen Ideen überzeugt. Im LinkedIn-Business-Mentoring fühle ich mit sehr gut aufgehoben.

Norman Scharpff
Geschäftsführer conHos GmbH

★ ★ ★ ★ ★

Die Impulse von Leonie & Markus zum Thema "LinkedIn-Leadgenerierung" waren für uns ein Game-Changer. D.h. wir konnten durch das Mentoring einen zusätzlichen Vertriebskanal aufbauen und dadurch unsere Umsätze deutlich steigern!

Tino Schulz
Geschäftsführer XAX GmbH, Berlin

Walter
CONSULTING GMBH

Leonie & Markus Walter
bekamen zum 4. Mal in Folge die Auszeichnung
TOP-Experte verliehen für:

#1 LinkedIn-Consultants

Walter Consulting GmbH
Neukunden gewinnen ∞ Digital, Emotional & Nachhaltig

+49 151 53491154 | hello@Leonie-Markus.com
Theodor-Heuss-Allee 112 | DE-60486 Frankfurt am Main