



# TILBUD PÅ FACEBOOK ANNONCERING

Startupkonsulenten



# FACEBOOK ANNONCERING LEAD-ADS KAMPAGNE

## FORMÅL

Hvordan kommer du i kontakt med dine kunder?

De fleste er efterhånden trætte af telefonsalg. Det gælder både sælgeren og dem som modtager opkaldet. Det har Facebook fundet en løsning til. Med Lead annoncer på Facebook har du mulighed for at indsamle relevante oplysninger om dine kunder. Det er ret simpelt. Potentielle kunder trykker på din annonce og indsender de oplysninger du efterspørger. Informationerne bliver sendt direkte til dig og du har nu genereret et relevant lead til din virksomhed, som kan kontakte på den måde du finder bedst.

Vil du spare tid og penge på salg? Så er Lead ads kampagnen det rigtige valg.



## PROCES

Vi arbejder ud fra en 5 steps-model, som vi har vedhæftet i en anden pdf. i din mail. I forbindelse med arbejdet, vil vi være din faste guide gennem processen.

## ØKONOMI

### ARBEJDE

Engangsbeløb: 5 step model

Månedligt arbejde

- 3 annoncetilpasninger
- Daglig monitorering af annoncer
- Månedlig statusrapport

### TID

10 timer

3 timer

### BELØB

799,- ex. moms

799,- ex. moms

### TOTAL

7.990,- ex. moms

2.397,- ex. moms

Vi foreslår som minimum en 3 måneders prøveperiode,  
Facebookbudget kommer udover ovenstående budget. Vi foreslår et minimum på 50 kr. dagligt.  
(Facebook-budgettet kan justeres efter målsætning)

# HVAD FÅR DU UD AF DINE LEADS?

## LIVSTIDSVÆRDI AF EN KUNDE

Lad os antage, at din gennemsnitlige kunde er 20.000 kr. værd over et helt liv.



## FACEBOOK LEAD-ADS

Via Facebook lead ads, kan du skaffe relevante informationer om dine kunder (E-mail/telefonnummer.) for et minimalt budget.

Eks. Facebook skaffer dig 100 leads for 3000 kr.



## DET LYKKELIGE REGNESTYKKE

Regnestykket er ret simpelt!

Eks. Indtil videre har du brugt 3000 kr. på Facebook markedsføringen. Du har fået 100 leads og solgt til 4 kunder (4% af 100 leads)

Din gennemsnitlige kunde har som nævnt tidligere en livstidsværdi på 20.000 kr.

4 kunder af 20.000 kr. = 80.000 kr.

OG du har KUN brugt 3.000 kr!!!!!!



## MEN HVORDAN FÅR MAN FAT I KUNDEN TIL DEN RIGTIGE PRIS?

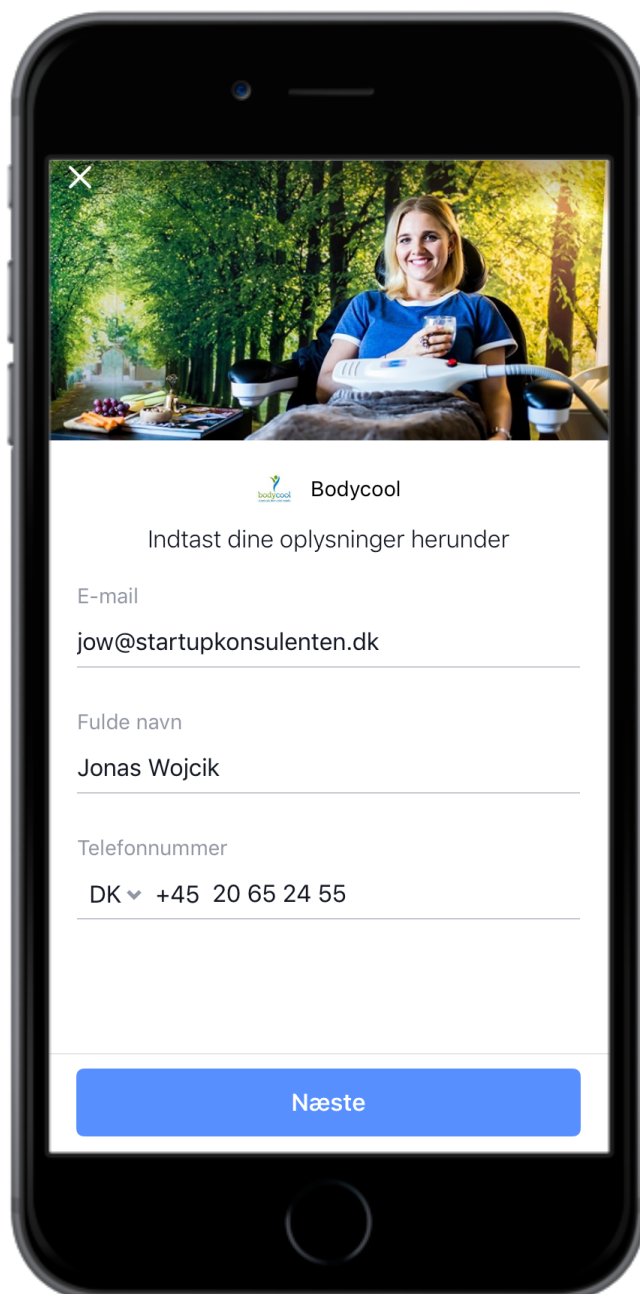
Hvor mange annoncekroner skal du betale til Facebook, for at komme i dialog med en potentiel kunde?

## GØR DINE LEADS TIL KUNDER

Der er mange måder at gøre dine leads til kunder på, men det bør være muligt at konvertere minimum 4% af sine leads.

Eks. Gør dem til kunder via automatiserede e-mails.

# EKSEMPEL PÅ EN LEAD-ADS ANNONCE



Her er et eks. på en Lead annonce, der florerer på Facebook for din målgruppe. Så snart din potentielle kunde klikker på "Hent tilbud" bliver de sendt videre til næste skærm.

Din kunde ser denne formular efter at have klikket på annoncen. Så snart vedkommende har gennemført steppet "næste" og godkendt dine betingelser har du et nyt lead.

OBS.

- Det er muligt selv at vælge sine betingelser
- Det er muligt at skifte knappen "Hent tilbud"
- Du kan selv vælge hvilke informationer du vil have fra kunderne

# EKSTRA: INDHENT TILBUD IGENNEM OS

Vil du spare endnu mere tid, og ikke mindst penge kan vi indhente et samlet tilbud til dig. Vi har opbygget et netværk af eksperter, som er klar til at hjælpe dig. Afkryds felterne og send retur.



Søgemaskineoptimering

Google Adwords

Online strategi for din/jeres forretning

Overordnet strategi for din/jeres forretning

E-mail marketing

Fotograf til stilbilleder og videomateriale

Andet vi skal indhente tilbud på?