



FREE

Social Sync Strategies Beginner Framework

Tik Tok Ads

Tik Tok Tracking Set Up

Pixel —> Shopify

Tik Tok Kampagne erstellen:

Unsere Kampagne ist nach einem hierarchischen Prinzip aufgebaut, das eine effiziente Segmentierung und gezielte Kundenansprache ermöglicht. Am obersten Punkt steht die Hauptkampagne, bezeichnet als "ABO SSS Framework". Dies ist die Dachkampagne, unter der alle anderen Anzeigegruppen und Anzeigen organisiert werden.

Struktur:

Die Hauptkampagne unterteilt sich in vier primäre Anzeigegruppen, die jeweils ein einzigartiges Segment des Marktes oder der Zielgruppe ansprechen:

Broad (W., 18-40, DE):

- Diese Gruppe zielt auf eine breite demografische Altersgruppe (Frauen, 18-40 Jahre) im geografischen Raum Deutschland ab.

INT Broad (Hund, Katze):

- Diese Anzeigegruppe richtet sich international an Tierliebhaber, insbesondere an Hunde- und Katzenbesitzer.

INT Specific (Hunderassen gruppiert):

- Hier fokussiert sich die Kampagne international auf spezifische Hunderassen.

Hashtags (#Dog, #musthavedogs):

- Diese Gruppe nutzt Trending Hashtags oder themenspezifische Tags, um die Anzeigen in den sozialen Medien entsprechend zu positionieren

Jede Anzeigegruppe enthält drei Anzeigenkonzepte (Ad Konzept 1, Ad Konzept 2, Ad Konzept 3), die auf unterschiedliche Aspekte der Zielgruppe ausgerichtet sind.

Warte min. 96 Stunden und schau dir die Zahlen der Ads an, welche hat performt? Woran lag es? Ads ? Zielgruppe? schalte die Verlierer aus!!!



Unser Beispiel Gewinner:

Broad (W., 18-40, DE):

- Diese Gruppe zielt auf eine breite demografische Altersgruppe (Frauen, 18-40 Jahre) im geografischen Raum Deutschland ab.

Kille alle Ads und erstelle neue mit dem Gewinner Creative und nutze das video um weitere Creatives zu erstellen.

In Ad Set Broad (W., 18-40, DE):

3 Neue Videos mit 3 Neuen Hooks auf das Gewinner Konzept

Wir starten den Skalierungsprozess, sobald die Zielgruppe validiert ist und die Resultate der Werbeanzeigen unseren KPI-Vorgaben entsprechen.

Einstiegsphase: Erhöhung des Budgets um 20% bei den leistungsstarken Adsets. Dieser Schritt ist unkompliziert.

Phase 1: "Das Beste aus CBO"

Integration der erfolgreichsten ABOs in ein CBO (Campaign Budget Optimization).

Verwendung von 2 bis 5 Adsets.

Das Budget sollte das 10- bis 15-fache des durchschnittlichen Bestellwerts (AOV) betragen. Dieses CBO wird kontinuierlich mit neuen Creatives aus Schritt 2 aktualisiert, um die Leistung aufrechtzuerhalten.

Alle drei Tage wird das Budget um 20% erhöht, sofern die Performance innerhalb der KPIs liegt.

Sollte die Performance über einen Zeitraum von 7 Tagen außerhalb der KPIs liegen, wird das Budget um 20% reduziert und mehr Ads werden ausgetauscht.

Probleme die Ihr erwarten müsst:

Anfängliche Misserfolge bei Ad- und Creative-Konzepten sind zu erwarten.

Es wird erforderlich sein, mehrere Iterationen von Creatives und Hooks durchzuführen. Skalierungskampagnen könnten aufgrund eines Mangels an frischen Creatives an Dynamik verlieren.

Konversionsraten (CVR), durchschnittlicher Bestellwert (AOV) und Kundenlebenszeitwert (LTV) könnten das Skalierungspotenzial begrenzen.

Die Einstellung ungeeigneter Mitarbeiter könnte Zeit und Energie kosten.



Bitte beachten Sie, dass das von uns bereitgestellte Framework eine kostenlose Grundlage bietet, die Ihnen erste Hilfestellungen geben kann. Es ist wichtig zu verstehen, dass dieses Framework nicht vollständig ist und allein möglicherweise nicht ausreicht, um eine konstante und umfassende Skalierung Ihres Geschäfts zu gewährleisten. Während es Ihnen wertvolle Einblicke und eine Starthilfe bieten kann, gibt es zahlreiche weitere Aspekte und fortgeschrittene Strategien, die für eine nachhaltige Skalierung notwendig sind. Wir empfehlen Ihnen daher, dieses Framework als ersten Schritt zu sehen und sich für weiterführende und tiefgreifendere Maßnahmen mit Experten oder erweiterten Ressourcen zu beschäftigen.

Bitte beachten Sie, dass das von uns bereitgestellte Framework eine erste Grundlage bietet. Für eine tiefergehende und umfassendere Unterstützung bieten wir gerne ein erstes kostenloses Beratungsgespräch an. Dieses Angebot richtet sich jedoch speziell an Geschäfte, die bereits einen Umsatz von mindestens 50.000 EUR erzielen. Sollten Sie unter diesem Umsatz liegen, empfehlen wir Ihnen unser speziell für Einsteiger optimiertes Framework, das "SSS E-Com Scaling Framework". Dieser Kurs ist ideal, um grundlegende Strategien und Techniken für das Wachstum Ihres E-Commerce-Geschäfts zu erlernen. Zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren, um das für Ihre Bedürfnisse passende Unterstützungsangebot zu finden.

empfehlenswert für Anfänger:

[SSS E-Com Scaling Framework kaufen](#)

empfehlenswert ab 50.000 Umsatz/Monat:

[SocialSync Strategies: ProfitSync Elite Expansion](#)