



Einstiegsratgeber für Agenturen



Willkommen

Die Zusammenarbeit mit LinkedIn lohnt sich jetzt mehr denn je, denn wir haben die passenden Tools für Sie.

LinkedIn bietet die richtigen Voraussetzungen, um Marken wie Ihre zu stärken und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Mit unseren Targetingtools identifizieren Sie relevante Fach- und Führungskräfte und sprechen sie im richtigen Moment an.

Am Ende zählen Resultate. Wir helfen Ihnen, Ihr Unternehmen voranzubringen und Erfolge zu messen, immer im Rahmen der aktuellen Datenschutzrichtlinien. Mit unseren umfassenden, von den Mitgliedern selbst bereitgestellten beruflichen Informationen und unserer innovativen Performance-Messung stehen wir als zuverlässiger Partner an Ihrer Seite.



Sie möchten Ihre Kunden individuell erreichen? Als professionelles Netzwerk kennen und respektieren wir die Bedürfnisse von Fach- und Führungskräften sowie der Agenturen, für die sie arbeiten.

In diesem Einstiegsratgeber finden Sie relevante Ressourcen, die Ihnen helfen, LinkedIn Marketing Solutions bestmöglich zu nutzen.

Ihre Kontaktperson bei LinkedIn steht Ihnen jederzeit unterstützend zur Seite. Wenn Sie wissen möchten, wer für Ihren Account zuständig ist, kontaktieren Sie uns bitte unter [LMS Support](#).

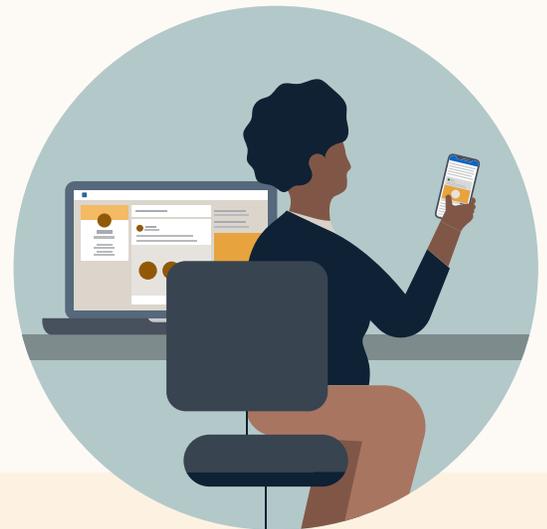
Besuchen Sie unsere [Agenturseite](#) für weitere Tools, Ressourcen, Erfolgsstorys von Unternehmen, Blogbeiträge und vieles mehr!

Gute Gründe für LinkedIn Marketing Solutions

LinkedIn ist die größte globale Community aus Fach- und Führungskräften und die erste Adresse, um professionelle Inhalte zu finden und zu teilen.

Als Einstieg empfehlen wir Ihnen den Kurs [Einführung in LinkedIn Ads](#) von LinkedIn Marketing Labs. Dort lernen Sie die wichtigsten Funktionen kennen und erfahren mehr zu Themen wie:

- Auswahl des Kampagnenziels
- Anzeigenprodukte und Targeting
- Erstellen eines Kontos im Kampagnen-Manager



Zahlen und Fakten

LinkedIn ist die ideale Plattform für B2B-Marketing. Hier können Sie in einer sicheren und vertrauenswürdigen Umgebung nachhaltige Beziehungen aufbauen und gewünschte Ergebnisse erzielen.



Nr. 1 Laut eMarketer ist LinkedIn die Nummer 1 in puncto Legitimität, Sicherheit und Community



900+ Mio.
Mitglieder



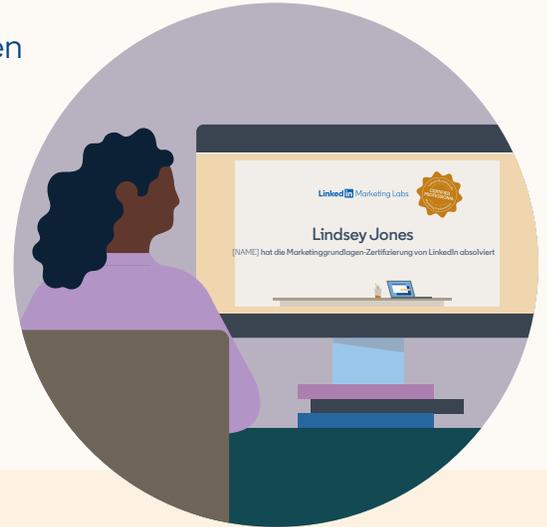
58+ Mio.
Unternehmen sind auf LinkedIn vertreten

- Leistungsstarke Tools für den B2B-Vertriebszyklus, der häufig **6-9 Monate** dauert und **mehr als 6 Stakeholder:innen umfasst**.
- **95 %** aller Prospects sind aktuell nicht zum Kauf bereit. Lediglich **5 %** sind an einem Kauf interessiert. Auf LinkedIn können Sie sowohl zu aktiven als auch zu passiven Kund:innen Beziehungen aufbauen.
- Zielgruppen, die auf LinkedIn Marken- und Akquisebotschaften sehen, konvertieren mit **6-mal höherer Wahrscheinlichkeit**.
- Unternehmen mit einer aktiven LinkedIn Unternehmensseite verzeichnen **61 % mehr Conversions** und um **12 % niedrigere Kosten** pro Conversion.

Erste Schritte mit LinkedIn Marketing Solutions

Es gibt zwei Möglichkeiten für den Einstieg in LinkedIn Marketing Solutions: Zum einen über unsere Lernpfade von LinkedIn Marketing Labs, in denen Sie Informationen zu allen relevanten Aspekten der Kampagnenerstellung sowie zu zahlreichen weiteren Themen erhalten.

Zum anderen über die Ressourcen auf der nächsten Seite dieses Ratgebers. Dort finden Sie Anleitungen zu allen relevanten Schritten der Kampagnenerstellung.



Marketingziele und Zielgruppe Ihrer Kunden kennen

Was möchte Ihr Kunde mit der LinkedIn Kampagne erreichen? In unserem Kurs [Einführung in LinkedIn Ads](#) erfahren Sie mehr über Objective-Based Advertising



Zugang zu den richtigen Tools

Mit unseren leistungsstarken Tools verhelfen Sie Ihren Kunden zum Erfolg. In den Kursen von LinkedIn Marketing Labs lernen Sie mehr über [Unternehmensseiten](#), [Kampagnen-Manager](#) und [Business Manager](#).



Kampagnenerstellung und Reporting

Wenn Sie das Marketingziel Ihres Kunden kennen und über die richtigen Tools verfügen, geht es im nächsten Schritt darum, die [Zielgruppe zu identifizieren](#), eine [Kampagne zu erstellen](#) und ihren Erfolg zu messen. Mit dem [Insight Tag](#) können Sie weitere Funktionen von LinkedIn Marketing Solutions nutzen, wie Conversion Tracking und Website Demographics.

LinkedIn Marketing Solutions Ressourcen

Schritt-für-Schritt-Anleitungen

Unternehmensseite erstellen: Eine Unternehmensseite zu erstellen nimmt nur wenige Minuten in Anspruch.

Kampagne starten: Best Practices für die Kampagnenerstellung und eine maximale Performance.

Conversion Tracking einrichten: Ordnen Sie Ihre Conversions der entsprechenden Kampagne zu, um die Performance zu messen.

Matched Audiences hochladen: Durch den Upload von Listen ermöglichen Sie Account- und Kontakt-Targeting für LinkedIn Ads.

Lead Gen Forms einrichten: Wie Sie Lead Gen Forms generieren und neuen Kampagnen zuordnen.

Brand- und Demand-Marketing: Wie Sie Ihre Zielgruppe in jeder Phase der Buyer's Journey ansprechen und zu konvertieren



Informationen und Weiterbildungsmöglichkeiten

LinkedIn Marketing Labs: Alles über erfolgreiches Marketing auf LinkedIn. Bilden Sie sich mit unseren kostenlosen Online-Schulungen weiter.
*Live-Schulungen ab der zweiten Hälfte dieses Jahres verfügbar

Marketing Success Center: Hier finden Sie in jeder Phase die richtigen Tools für eine erfolgreiche Kampagne.

LinkedIn Ads Blog: Inspirationen, Insights und innovative Ideen für erfolgreiches B2B-Marketing.

Case Studies: Wie LinkedIn Marketing Solutions Unternehmen hilft, ihre Kampagnenziele zu erreichen.

LinkedIn Produkte und Tools – Übersicht: Sie benötigen weitere Informationen zu den Produkten und Tools von LinkedIn? Hier verschaffen Sie sich einen Überblick über unser Angebot.

Support-Optionen

Marketing Solutions-Hilfebereich: Für Antworten auf allgemeine Fragen.

Marketing Solutions Support-team: Für Fragen zu Themen wie Kampagnen-Manager, Anzeigenformate, Kampagnenerstellung, Optimierungen und Problembehebung.

Support für Unternehmensseiten: Für Fragen zu Unternehmensseiten und Fokusseiten, z. B. zum Rebranding, Zusammenführen oder Einstellen von Seiten.

Rechnungsabteilung: Für Fragen zu Abrechnungen, Rechnungen, Änderung der Rechnungsadministrator:innen, Beleganforderungen, Gebühren, Einrichtung der Rechnungsstellung etc.



Weitere Ressourcen

Auf dem Laufenden bleiben

Globaler Agentur-Newsletter: Abonnieren Sie unseren Newsletter und erhalten Sie aktuelle Content-Trends, Informationen zu Betaprodukten, Agenturratgeber, Best Practices und Termine für anstehende Schulungen und Events.

Unternehmensseiten und organische Reichweite

LinkedIn Unternehmensseiten – Best Practices: Tipps und Tricks für eine erfolgreiche Unternehmensseite

LinkedIn Unternehmensseiten für Großunternehmen: Erfahren Sie, wie die größten Unternehmen der Welt ihre Seite verwalten, Content-Strategien festlegen und Mitarbeiter:innen einbeziehen, um ihre Unternehmensseite erfolgreich zu nutzen.

Ratgeber für Content-Marketing und bezahlte Anzeigen: Mit diesem einfachen dreistufigen Plan entwickeln Sie eine Strategie für integrierten organischen und bezahlten Content auf LinkedIn.

Weitere LinkedIn Services:

LinkedIn Talent Solutions

LinkedIn Sales Solutions

LinkedIn Learning



Kampagnentools

LinkedIn Ads-Toolkit: Diese Merkblätter, Infografiken und Checklisten verhelfen Profis und Einsteiger:innen im digitalen Marketing gleichermaßen zum Erfolg.

Erfolgreiche Kampagnen auf LinkedIn planen: Erstellen und starten Sie Kampagnen mit hilfreichen Vorlagen – für eine ausgewogene Full-Funnel-Marketingstrategie.

Targeting-Ratgeber: Erfahren Sie, wie LinkedIn Targeting funktioniert und wie Sie mithilfe der Targeting-Funktionen auf LinkedIn und Best Practices die Anzeigen-Targeting-Strategie für Ihre Kampagne optimieren.

Best Practices für Gebote: Mit den Budgetoptionen im Kampagnen-Manager behalten Sie die Kontrolle über Ihr Kampagnenbudget. Die Budgetverteilung ist abhängig von Kampagnenziel, Anzeigenformat und Optimierungsziel.

Best Practices für Anzeigen: Erstellen Sie ansprechende Anzeigen und optimieren Sie Ihre visuelle Content-Strategien – für Ads, die auffallen.

Kampagnen-Performance messen: Erfahren Sie, wie Sie den ROI Ihrer Kampagnen optimieren.

LinkedIn Marketing Partner: Finden Sie bewährte Marketinglösungen, die Ihnen helfen, Ihr Unternehmen auf LinkedIn zu präsentieren.



Anzeigenformate auf LinkedIn

Auf Ihrer LinkedIn Unternehmensseite können Sie Ihre Marke präsentieren, sich an relevanten Gesprächen beteiligen, Ihre Zielgruppe kennenlernen und mit Mitarbeiter:innen interagieren. Die Unternehmensseite ist unabhängig von Ihrem LinkedIn Profil.

Erfahren Sie mehr über die unterschiedlichen [Anzeigenformate](#) und darüber, wie Sie ein [Werbekonto erstellen](#).

	Beitragstyp	KPI	Gebotstyp	Drittanbieter für die Erfolgsmessung
Sponsored Content	Video Ad	Brand Awareness	Automatisiert, CPC, CPM, CPV	Moat – (nur für Video Ads) Google Ads Manager Acxiom Sales Lift Analytic Partners Media Mix Modeling Nielsen Digital Brand Effect
	Single Image Ad	Website-Besuche	Automatisiert, CPC, CPM	
	Carousel Ad	Engagement		
	Event Ad	Videoaufrufe		
	Document Ad	Lead-Generierung		
Lead Gen Forms	Lead Gen Forms	Website-Conversions Bewerbungen	CPC, CPM	
	Text Ad Follower Ads		CPC, CPM	
Sponsored Messaging	Spotlight Ad		CPS	
	Follower Ads			





Benötigte Berechtigungen nach Anzeigenformat

Je nachdem, welche Art von Anzeigen Sie schalten möchten, müssen Sie von Ihren Kunden eventuell zusätzliche [Berechtigungen](#) anfordern. Die folgende Tabelle zeigt, welche Berechtigung für das jeweilige Anzeigenformat nötig ist. Unter diesem [Link](#) finden Sie weitere Informationen für den Einstieg.

Benötigte Berechtigung für	Sponsored Content	Sponsored Message Ads	Text Ads, Dynamic Ads	Lead Gen Forms
Werbekonto	Account- oder Kampagnenmanager:in	Account- oder Kampagnenmanager:in	Account- oder Kampagnenmanager:in	Account- oder Kampagnenmanager:in (für die Generierung von Lead Gen Forms)
Unternehmensseite des Kunden <small>(nur aktuelle Administrator:innen der Seite können Berechtigungen erteilen)</small>	Co-Administrator:in der Seite oder Sponsored-Content-Poster:in	Nicht erforderlich	Nicht erforderlich	Co-Administrator:in der Seite oder Lead-Gen-Forms-Manager:in (für Ansicht/ Download von Lead-Informationen)
Message Ad-Absender:in	--	Erlaubnis des Kunden, den Kundennamen als Absender hinzuzufügen	--	--

Business Manager

Mit Business Manager können Agenturen ihre Werbekonten, Unternehmensseiten und Mitarbeiter:innen zentral an einem Ort verwalten.



Ihre Vorteile mit Business Manager



Sie können allen Mitarbeiter:innen Zugriff auf Werbekonto und Unternehmensseite geben oder sie mit einem Klick entfernen.



Teilen Sie Werbekonten und Unternehmensseiten über Business Manager mit Ihren Kunden und profitieren Sie von einer reibungslosen Zusammenarbeit.



Sprechen Sie die Zielgruppe Ihrer Kunden effektiver an, indem Sie Matched Audiences zwischen Accounts übertragen.



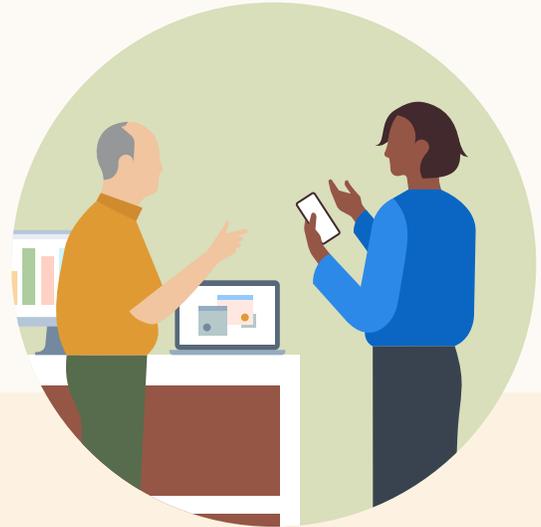
Laden Sie Ihre monatlichen Rechnungen in Business Manager herunter und sparen Sie Zeit bei der Rechnungsverwaltung.

Sie benötigen Hilfe beim Einstieg? Erfahren Sie mehr über Business Manager in unserem Einstiegsratgeber für Agenturen und teilen Sie diese Übersicht mit Ihren Kunden.

Sie möchten sich im Detail mit dem Thema befassen? Dann sehen Sie sich dazu den Business-Manager-Lernpfad von LinkedIn Marketing Labs an.

Abrechnung

Abrechnungsfragen sind für Agenturen eine Top-Priorität. Mit unseren Ressourcen gelingt der Einstieg.



Monatliche Rechnungen (empfohlen)



Füllen Sie dieses Webformular aus, um die Rechnungsstellung für einen individuellen Anzeigen-Account einzurichten. Hinweis: Dies ist kein Agentur-Kreditrahmen und Sie müssen das Formular für jedes Werbekonto separat ausfüllen. Die Rechnungsstellung kann direkt an den Kunden oder an die Agentur erfolgen. So richten Sie die Rechnungsstellung ein.

Die Genehmigung hängt von der Bonität ab. Sie nutzen Rechnungen bereits als Zahlungsmethode und möchten Ihre Informationen aktualisieren? Das können Sie hier tun.

Weitere Zahlungsmethoden



Kreditkarte: Die schnellste Möglichkeit, mit einem Online-Anzeigen-Account loszulegen. Für die Bezahlung mit Kreditkarte gilt kein Mindestbetrag.

Dienstleistungsvereinbarung: Wenden Sie sich für diese vertraglich geregelte Zahlungsmethode an Ihre LinkedIn Ansprechperson, um Budgets, Laufzeiten und Produktart festzulegen.

Fragen oder Probleme? Unser Rechnungsteam ist für Sie da.

