VOGLER
Marketing

ANGEBOT · DAS VOLLE PROGRAMM

Ein Drehtag im Monat, und daraus entsteht alles andere.

Beiträge und Anzeigen aus demselben Vormittag, eine Messung, ein Bericht, dazu eine E-Mail alle sechs Wochen für alle, die angefragt und noch nicht entschieden haben. **Der Weg, auf dem aus Sichtbarkeit über Monate eine verlässliche Quelle für Anfragen wird.**

4.700 €	1.800 €	1	6 Wochen
MONATLICH, ALLES ZUSAMMEN	SETUP, EINMALIG	DREHTAG IM MONAT	TAKT DER E-MAIL

STAND 25.09.2026

WWW.VOGLER.MARKETING

1 / AUF EINER SEITE

Das Angebot in sieben Zeilen.

FÜR WEN	Unternehmen, die nicht zwischen Sichtbarkeit und Anfragen wählen wollen, sondern beides aus einer Produktion bekommen. Und die verstanden haben, dass die meisten Anfragen beim ersten Kontakt nicht kaufen.
WAS ES IST	Ein Drehtag bei euch im Monat, daraus Anzeigenmotive und Beiträge, ein Lead-Magnet auf eurer Website, laufende Betreuung der Kampagnen, dazu Nurturing per E-Mail für alle, die schon angefragt haben.
ERGEBNIS	Anzeigen, die Anfragen bringen, Beiträge, die Vertrauen aufbauen, und ein Nachfassen, das die Anfragen einsammelt, die noch nicht entschieden haben.
WAS WIR MACHEN	Drehtag, Schnitt, Motive, Beiträge, Kampagnen, Tracking-Kontrolle, E-Mails, Monatsbericht. Fünf Bausteine, ein Monatspreis.
IHR MACHT	Einen Vormittag im Monat für den Drehtag, eine Person davor. Dazu Freigaben von rund zwanzig Minuten die Woche und ein Monatsgespräch.
PREIS	4.700 € im Monat, einmalig 1.800 € Setup. Lead-Magnet optional ab 1.000 €. Das Werbebudget zahlt ihr direkt an Meta.
LAUFZEIT	Die ersten drei Monate sind fest, danach monatlich kündbar.

2 / VON DER BEAUFTRAGUNG BIS ZUM EINGESPIELTEN KREISLAUF

Fünf Schritte, bis alles ineinandergreift.

WANN	Was wir machen	Was ihr bekommt
WOCHE 1	**Kick-off, Zielgruppen, Lead-Definition** Zwei Stunden mit euch und eurem Vertrieb: Was zählt als Anfrage, wen wollt ihr erreichen, worüber redet ihr.	Schriftliche Lead-Definition und vier bis fünf Themenfelder.
WOCHE 2	**Technik und der erste Drehtag** Werbekonto auf euren Namen, Pixel und Conversion-API geprüft, Formulare gebaut. Dazu der erste Drehtag bei euch.	Messung steht, Material für den ersten Monat im Kasten.
WOCHE 3	**Anzeigen und Beiträge gehen live** Aus dem Drehtag entstehen sechs bis acht Anzeigenmotive und die Beiträge für vier Wochen.	Kampagnen laufen, das Profil ist im Takt.
WOCHE 5 BIS 6	**Die erste E-Mail geht raus** Alle, die angefragt haben, bekommen eine Mail mit einem Fall oder einer Antwort auf eine wiederkehrende Frage.	Der erste Durchlauf des Kreislaufs ist vollständig.
JEDEN MONAT	**Drehtag, Bericht, Nachsteuern** Ein Vormittag Aufnahmen, danach neue Motive und Beiträge, dazu die Auswertung mit Empfehlung.	Bericht mit Anfragen, Kosten je Anfrage, Reichweite und Öffnungsraten.

3 / DIE FÜNF BAUSTEINE

Wofür die 4.700 € im Monat stehen.

Alle fünf Bausteine sind einzeln buchbar, und einzeln gebucht kosten sie zusammen 4.300 € mit zwei Drehtagen. Hier sind es 4.700 € mit einem. Der Unterschied ist nicht der Preis, sondern dass Beiträge und Anzeigen aus demselben Material entstehen und gegeneinander gemessen werden.

Drehtag · 1.100 €

Ein Vormittag bei euch, Kamera, Licht, Teleprompter. Vier bis sechs Stunden Material, aus dem beides entsteht: Anzeigen und Beiträge.

Passt, wenn monatlich, damit das Material nicht altert.

Anzeigenmotive · 1.200 €

Sechs bis acht Motive im Monat, geschnitten, untertitelt, in mehreren Varianten für den Test gegeneinander.

Passt, wenn monatlich, weil Motive in Meta ermüden.

Beiträge · 1.200 €

Acht bis neun Beiträge im Monat auf Facebook und Instagram, überwiegend Reels, aus demselben Drehtag.

Passt, wenn monatlich, für Sichtbarkeit zwischen den Anfragen.

Kampagnenbetreuung · 800 €

Budgets, Zielgruppen, Tests, Ausschlüsse, Kontrolle der Messung, Monatsbericht mit Empfehlung.

Passt, wenn monatlich, solange Anzeigen laufen.

E-Mail alle sechs Wochen · 400 €

Eine Mail an alle, die angefragt haben: ein Fall, eine Antwort, ein Hinweis. Kein Newsletter, kein Verkaufsdruck.

Passt, wenn durchgehend, weil die meisten beim ersten Kontakt nicht kaufen.

4 / WER MACHT WAS, WANN

Wer bei euch was übernimmt, und wie lange es dauert.

Der größte Posten bei euch ist der Drehtag: ein Vormittag im Monat, eine Person vor der Kamera. Alles Übrige sind Freigaben.

	Kick-off WOCHE 1	Technik, Dreh WOCHE 2	Start WOCHE 3	Erste E-Mail WOCHE 5 BIS 6	Jeder Monat LAUFEND
Bei euch Geschäftsführung, Vertrieb · rund 5 h im Monat	Kick-off mit Vertrieb 2 H Lead-Definition bestätigen IM KICK-OFF GEKLÄRT	Drehtag begleiten 4 H Zugang zu Website und Seiten 20 MIN	Motive und Beiträge freigeben 30 MIN	Anfragen annehmen und nachfassen LAUFEND	Drehtag und Monatsgespräch 4 H PLUS 30 MIN
Wir Vogler Marketing · alles Übrige	Kick-off führen, Lead-Definition und Themenfelder schreiben	Werbekonto, Pixel und Conversion-API, Formulare, Drehtag durchführen	Motive und Beiträge produzieren, Kampagnen starten	E-Mail schreiben und versenden, Kampagnen nachsteuern	Drehtag, Produktion, Betreuung, Bericht mit Empfehlung

Unter jeder Aufgabe steht euer Zeitaufwand. Gelb: im Kick-off geklärt, kein Extra-Termin.

5 / WAS ES KOSTET

Ein Monatspreis für fünf Bausteine.

Wir schreiben auf, was jeder Baustein einzeln kostet, damit ihr sehen könnt, was ihr zusammensetzt. Das Werbebudget geht direkt an Meta und liegt nicht in diesem Preis, wir schlagen darauf nichts auf.

ab 1.000 €

einmalig und optional, **Lead-Magnet**: Rechner, Check oder Leitfaden auf eurer Website. Wer damit selbst zu einem Ergebnis kommt und sich danach meldet, ist vorqualifiziert. Festpreis nach dem Kick-off, gehört danach euch.

1.100 €

monatlich, **Drehtag**: ein Vormittag bei euch mit Kamera, Licht und Teleprompter.

1.200 €

monatlich, **Anzeigenmotive**: sechs bis acht Motive, geschnitten, untertitelt, in Varianten.

1.200 €

monatlich, **Beiträge**: acht bis neun Beiträge auf Facebook und Instagram.

800 €

monatlich, **Kampagnenbetreuung**: Budgets, Zielgruppen, Tests, Messung, Bericht.

400 €

monatlich, **E-Mail alle sechs Wochen** an alle, die schon angefragt haben.

1.800 €

einmalig, **Setup**: Kick-off, Lead-Definition, Werbekonto, Pixel und Conversion-API, Formulare, erste Kampagnenstruktur.

Die ersten zwölf Wochen, gerechnet

MONATLICH	**4.700 €**
EINMALIG	Setup **1.800 €**, Lead-Magnet optional **ab 1.000 €**
WERBEBUDGET	direkt an Meta, nicht in diesem Preis. Die Untergrenze nennen wir im Erstgespräch, sie hängt an Einzugsgebiet und Auftragswert.
DIE ERSTEN DREI MONATE	**15.900 €** netto plus Werbebudget, ohne Lead-Magnet

Alle Preise netto zuzüglich Mehrwertsteuer. Die ersten drei Monate sind fest, danach monatlich kündbar. Den ersten Monat zahlt ihr vor dem Start, danach zu Monatsbeginn. Das Werbebudget zieht Meta direkt von eurer Karte ein, wir sehen es nur.

6 / WAS DIESES ANGEBOT NICHT LEISTET

Dieses Angebot braucht einen Vertrieb, der Anfragen annimmt.

Wer die Anfragen liegen lässt, verbrennt hier Geld.

Anzeigen erzeugen Anfragen, aber sie führen keine Gespräche. Wer drei Tage bis zum Rückruf braucht, verliert die Hälfte davon an den Anbieter, der am selben Tag zurückruft. Das ist der häufigste Grund, warum Kampagnen als erfolglos gelten.

Wer nur Anfragen will, bucht die Meta Ads Betreuung ohne Beiträge und E-Mail. Wer nur sichtbar werden will, bucht die Social-Media-Betreuung. Dieses Angebot ist für die, die beides brauchen und nicht zwei Produktionen bezahlen wollen.

Wir raten ab, wenn niemand einen Vormittag im Monat vor die Kamera will, wenn kein nennenswertes Werbebudget da ist, oder wenn nach vier Wochen entschieden werden soll. Der Kreislauf braucht drei Monate, bis er trägt.

Wofür ihr bezahlt

- Beiträge und Anzeigen aus einem Drehtag statt aus zwei Produktionen
- Eine Messung für beides, also ein Bericht statt zwei
- Die E-Mail holt Anfragen zurück, die beim ersten Kontakt nicht entschieden haben
- Alle Aufnahmen, Motive und Beiträge gehören euch, auch nach dem Ende

Alle Kosten

4.700 € im Monat, Setup 1.800 € einmalig, jeweils netto, plus Werbebudget direkt an Meta.

Rechnet es an eurem Auftragswert: Wie viele Aufträge im Monat müssen daraus entstehen, damit es sich trägt. Bei den meisten liegt die Antwort bei einem.

7 / WIE IHR DEN PREIS SENKT

Drei Wege, den Preis zu senken. Und einer, den wir nicht empfehlen.

Jeder Baustein ist einzeln abwählbar. Was dabei verloren geht, steht daneben.

1	**Beiträge weglassen** **spart 1.200 € monatlich**	Dann bleiben Drehtag, Motive, Betreuung und E-Mail. Das ist die Meta Ads Betreuung plus E-Mail. **Haken:** Wer eure Anzeige sieht und euer Profil aufruft, findet dort nichts Aktuelles. Das kostet Anfragen, die schon fast da waren.
2	**E-Mail weglassen** **spart 400 € monatlich**	Dann läuft nur, was live ist. Anfragen, die nicht sofort entscheiden, verlieren sich. **Haken:** Ein Teil eurer Anfragen entscheidet nicht beim ersten Kontakt, sondern Wochen später. Ohne E-Mail hört ihr von diesen Leuten nichts mehr, obwohl sie schon Interesse gezeigt hatten.
3	**Drehtag alle zwei Monate** **spart 550 € im Schnitt**	Ein Dreh für zwei Monate Material. Möglich, wenn eure Themen sich langsam ändern. **Haken:** Motive ermüden in Meta schneller als das Material reicht. Ab dem zweiten Monat steigen die Kosten je Anfrage sichtbar.

Wovon wir abraten: die Kampagnenbetreuung streichen und die Anzeigen selbst fahren. Die Produktion ist die Hälfte der Arbeit, die andere Hälfte ist das wöchentliche Nachsteuern. Ohne sie läuft Budget in Motive, die nicht mehr ziehen, und niemand merkt es, bis der Monat vorbei ist.

8 / WAS BEI EUCH BLEIBT

Was bei euch bleibt, auch wenn ihr aufhört.

- **Alle Aufnahmen von jedem Drehtag** in den Rohdateien, nicht nur die verwendeten.
- **Alle Anzeigenmotive und Beiträge** in den Quelldateien, verwendbar außerhalb von Meta.
- **Das Werbekonto** auf euren Namen mit der gesamten Historie und allen Zielgruppen.
- **Die Messung** auf eurer Website: Pixel, Conversion-API, Ereignisse, dokumentiert.
- **Die Lead-Definition** schriftlich, die auch für andere Kanäle gilt.
- **Alle E-Mails** im Wortlaut, dazu die Liste in eurem Konto.
- **Jeder Monatsbericht** als Datei, nicht als Zugang zu einem Dashboard.

9 / DER NÄCHSTE SCHRITT

Dreißig Minuten, und ihr wisst, ob der Kreislauf bei euch tragen kann.

Im Erstgespräch sehen wir uns an, wie eure Anfragen heute entstehen, wer vor die Kamera kann und was eurem Vertrieb ein Auftrag wert ist. Daraus sagen wir, ob dieses Angebot passt oder ob ein kleineres reicht. Wer alles geklärt hat, kann das Setup direkt beauftragen.

Erstgespräch vereinbaren · Setup direkt beauftragen · Die Seite zum Angebot

Dustin Vogler, Gründer · Vogler Marketing · dustin@vogler.marketing · www.vogler.marketing

Dieses Dokument fasst das Angebot von der Website zusammen und ersetzt kein verbindliches Angebot. Preisstand 25.09.2026.