

RosenthalAG

Finanzdienstleister · 30.04.2026-14.05.2026

Wie RosenthalAG in nur zwei Wochen 68 qualifizierte Anfragen für sich gewinnen konnte

Eine zielgerichtete Meta-Ads-Kampagne für Festgeldanlagen zeigt, wie präzises Online-Marketing messbare Ergebnisse liefert.

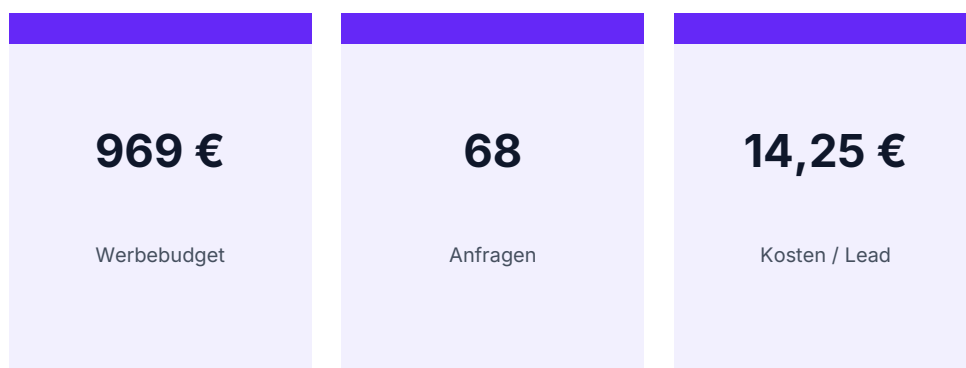
68

qualifizierte Anfragen generiert

Wie RosenthalAG in nur zwei Wochen 68 qualifizierte Anfragen für sich gewinnen konnte

Eine zielgerichtete Meta-Ads-Kampagne für Festgeldanlagen zeigt, wie präzises Online-Marketing messbare Ergebnisse liefert.

Innerhalb von nur 14 Tagen generierte PEX NETWORK für RosenthalAG insgesamt 68 qualifizierte Leads über Facebook und Instagram. Mit einem effizienten Werbebudget von 969,09 € ergaben sich niedrige Kosten von nur 14,25 € pro Anfrage.



KAMPAGNENZEITRAUM

30.04.2026-14.05.2026

RosenthalAG

Finanzdienstleister

RosenthalAG ist ein etablierter Finanzdienstleister, der maßgeschneiderte Anlageprodukte für anspruchsvolle Kunden anbietet. Das Unternehmen legt großen Wert auf solide Renditen und langfristige Kundenumgangsformen. Im Fokus standen hierbei attraktive Angebote im Bereich Festgeld.

01

KAPITEL

Die Ausgangssituation

RosenthalAG stand vor der Herausforderung, neue Interessenten für zukunftssichere Geldanlagen digital zu erreichen und einen verlässlichen Kanal für qualifizierte Kundenanfragen aufzubauen. Herkömmliche Vertriebswege sollten durch eine skalierbare Online-Marketing-Strategie ergänzt werden. Ziel war es, die Streuverluste klassischer Werbung zu minimieren und planbar Leads zu generieren.

02

KAPITEL

Unser Vorgehen

Wir entwickelten eine zielgruppenspezifische Meta-Ads-Kampagne auf Facebook und Instagram, die genau auf das Angebot des Kunden zugeschnitten war. Dabei setzten wir auf fünf verschiedene Werbeanzeigen-Creatives, um die passenden Interessenten visuell und emotional anzusprechen. Durch eine kontinuierliche Optimierung der Performance-Daten im Kampagnenverlauf konnten wir das Werbebudget optimal einsetzen.

Die Ergebnisse im Detail

Im Zeitraum vom 30.04.2026 bis zum 14.05.2026 erzielte die Kampagne beachtliche Resultate bei einem Gesamtbudget von 969,09 €. Es konnten insgesamt 68 qualifizierte Anfragen generiert werden, was einem herausragenden Cost-per-Lead (CPL) von nur 14,25 € entspricht. Damit wurde für RosenthalAG ein hocheffizienter und direkt messbarer Akquisekanal etabliert.

969 €

Werbebudget gesamt

68

Anfragen / Leads

14,25 €

Kosten pro Lead

Verwendete Werbeanzeigen

Auswahl an gestalteten Creatives für diese Kampagne



Festverzinst_1.png



Festverzinst_2_9zu16.png

Verwendete Werbeanzeigen (2)

Auswahl an gestalteten Creatives für diese Kampagne



Festverzinst_2.png



Festverzinst_68_9zu16.png

Verwendete Werbeanzeigen (3)

Auswahl an gestalteten Creatives für diese Kampagne



Festverzinst_68.png

Bereit für ähnliche Ergebnisse?

Dieses Projekt zeigt eindrucksvoll, wie präzise gesteuerte Meta Ads auch im Finanzsektor innerhalb kürzester Zeit zu messbaren Resultaten führen. Gerne zeigen wir Ihnen in einem unverbindlichen Gespräch, wie wir vergleichbare Strategien für Ihr Unternehmen umsetzen können.

ÜBER PEX NETWORK

PEX NETWORK

Wir bei PEX NETWORK unterstützen Unternehmen dabei, über gezielte Meta Ads qualifizierte Kontakte zu gewinnen. Mit unserem Schwerpunkt auf performance-fokussierte Werbekampagnen und professioneller visueller Präsentation liefern wir messbare Ergebnisse aus einer Hand.

pex-network.de