

Preisliste Extrawerbung

Alle Preise ohne Umsatzsteuer. Umsatzsteuer wird auch nicht gesondert ausgewiesen, § 19 UStG. Die genannten Beträge sind Endbeträge.

Social Media Beratung

Telefonische Social Social Media Beratung - €89,00 Euro pro angefangene Stunde

Social Media Betreuung

Betreuung nach Zeitaufwand €89,00 pro angefangene Stunde

Monats-Abo - Betreuung bis zu 4 Stunden €349,00 monatlich

Starterpakete

Einrichtung einer Facebook Fanseite - einmalig €179,00

Einrichtung eines Facebook Privatprofils - einmalig €179,00

Einrichtung eines Twitter-Accounts - einmalig €179,00

Einrichtung eines Instagram-Accounts - einmalig €179,00

Einrichtung einer Pinterest Unternehmensseite - einmalig €179,00

Einrichtung von einem beruflichen LinkedIn Account - einmalig €179,00

Einrichtung eines beruflichen Xing Accounts - einmalig €179,00

Einrichtung einer Google+ Unternehmensseite - einmalig €179,00

Preisliste Extrawerbung 2018

Alle Preise ohne Umsatzsteuer. Umsatzsteuer wird auch nicht gesondert ausgewiesen, § 19 UStG. Die genannten Beträge sind Endbeträge.

Twitter-Coaching

einmalig €299,00

Betreuung und Pflege des Twitter Accounts

249€ pro Monat
(*Buchungsdauer mindestens 3 Monate)

Betreuung und Pflege einer Facebook Fanseite

€249 pro Monat
(*Buchungsdauer mindestens 3 Monate)

Betreuung und Pflege mehrerer Accounts oder Fanseiten

Preis auf Anfrage!

Unterstützung einer Blogger-Kampagne

650€ - einmalig

Das Gesetz der Wirtschaft

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Menschen.

Es ist unklug zuviel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zuwenig zu bezahlen. Wenn Sie zuviel bezahlen verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zuwenig bezahlen verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.

Zitat von John Ruskin (1819-1900)