

ROI Facebook

Social Media als Puzzleteil Ihrer Unternehmenskommunikation

Daniela Heiden
SMA – Social Media Agentur GmbH
AT-Klagenfurt am Wörthersee



1. Geben Sie Ihrem Geschäft die Möglichkeit zu wachsen



Vorweg:

Muss ich überhaupt mit meinem Unternehmen im Netz präsent sein?

Ja, in jedem Fall. Jeder Unternehmer bzw. jede Unternehmerin muss damit rechnen, noch vor dem ersten Zusammentreffen mit potentiellen KundInnen und PartnerInnen von diesen im Netz gegoogelt zu werden. Der erste, mitunter alles entscheidende Eindruck entsteht heutzutage im Web. Beim Start des Unternehmens sollte daher die Website bereits online sein. Machen Sie sich Gedanken über Ihre Domain und eine gut zu merkende Emailadresse. Merken Sie sich: Es gibt auch im Netz keinen 2. Ersten Eindruck!

2. Geben Sie Social Media eine ehrliche Chance

Ist Facebook ein muss? Nein. Ob Social Media Marketing sinnvoll ist, hängt von Ihrer Branche und Zielgruppe ab. **ABER:**

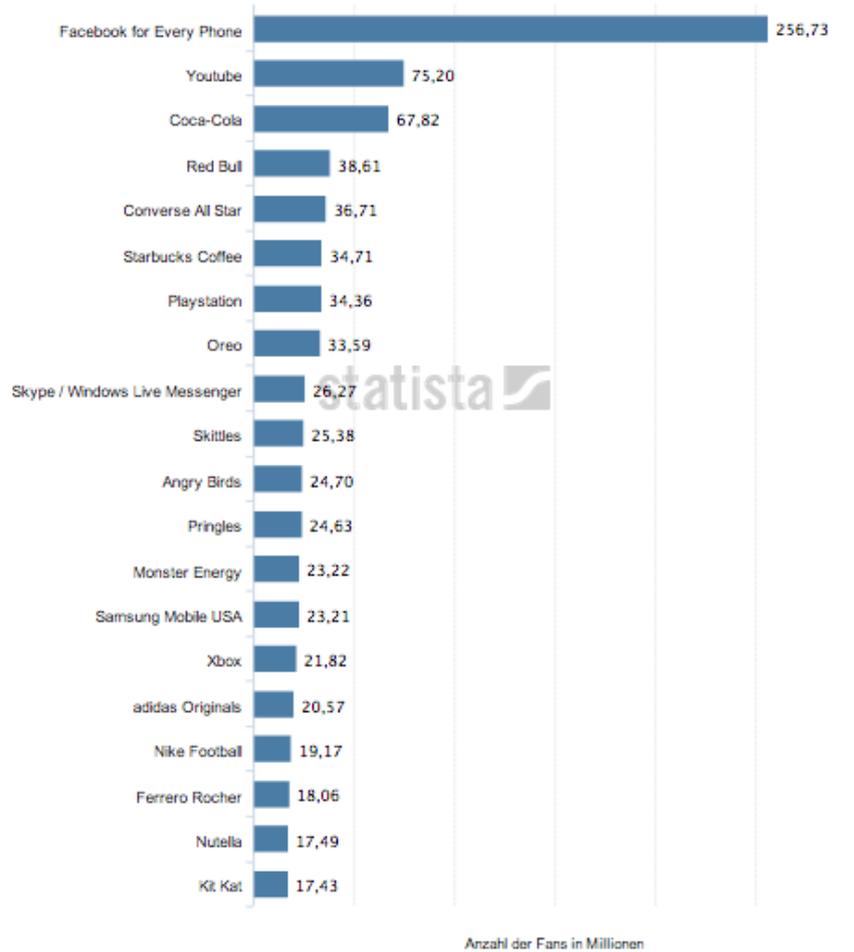


Für Unternehmen bietet Facebook nach wie vor enorme Möglichkeiten.

Der Nutzen von Facebook für Ihr Unternehmen ist vielseitig. Ich habe in meiner nachfolgend ein paar relevante Stichpunkte zusammengefasst, die den unternehmerischen Mehrwert abbilden, den Ihr Firma durch eine professionelle Nutzung von Facebook erlangen kann...seinen Sie gewarnt, Facebook ist kein Allheilmittel, es ist lediglich ein Puzzleteil Ihrer gesamten Unternehmenskommunikation.

3. Zahlen, Daten und Fakten

Die 20 Firmen mit den meisten Fans bei Facebook im Juni 2013 (in Millionen)



Quelle :

1 Weltweit, Juni 2013

Quelle: FanpageList

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/70188/umfrage/top-firmen-nach-der-anzahl-der-fans-bei-facebook/>

Gute Gründe für eine professionelle Unternehmenspräsenz auf Facebook ...

- Machen Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam, wer sind Sie, wer steht hinter dem Unternehmen
- Seigern Sie die Bekanntheit Ihres Unternehmens, Ihrer Produkte und Ihrer Marke durch eine offene Kommunikation via Facebook
- Schaffen/Pflegen Sie ein positives Image Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter
- Gewinnen Sie neue Kunden durch qualitative Information (versuchen Sie nicht via Facebook etwas zu verkaufen)
- Nutzen Sie Facebook zur Kundenbindung, indem Kunden die Möglichkeit haben sich zu informieren und vorab
- Führen Sie Ihren Kundenservice als Dialog auf Augenhöhe
- Knüpfen Sie Kontakt zu Meinungsbildern und Multiplikatoren
- Erfahren Sie, was genau Ihre Kunden interessiert und beschäftigt

- Erhalten Sie neue Ideen für Produktentwicklungen oder – Diversifikation
- Knüpfen Sie Kontakt zu interessanten Kooperationspartnern
- Gewinnen Sie neue Mitarbeiter

4. Es gibt viel zu tun

- Haben Sie eine neue/gut gewartete dem 21. Jahrhundert entsprechende Website?
- Ist Facebook das richtige Medium für Sie?
- Kennen Sie andere Social Media Plattformen? Kommen diese eher für Sie und Ihr Unternehmen in Frage?
- Haben Sie bereits eine Kommunikationsstrategie?
- Wie kann Facebook in diese Strategie eingebaut werden?
- Haben Sie einen Social Media Verantwortlichen/bzw. wer wird sich um dieses Thema kümmern?
- Was soll das Ziel Ihrer Social Media Kampagne sein?
- Welches Thema/Dienstleistung wollen Sie verkaufen?
- Ist es möglich die Mitarbeiter miteinzubeziehen?
- Wen können Sie als Partner mit ins Boot holen? Kunden? Partnerbetriebe?
- Welchen Mehrwert können Sie Ihren Facebookusern bieten?
- Welches Know-how können Sie weiter geben, damit ein Kunde beispielsweise eine Kaufentscheidung tätigen kann?

5. ALLES Holz!

