

Social Media - Vertrauen schaffen und Kunden gewinnen

Social Media bieten für Unternehmen und Organisationen zahlreiche Ansätze, ihre Zielgruppen zu erreichen. Wer jedoch darauf hofft, alleine durch das Veröffentlichen seiner Angebote auf Facebook & Co. neue Kunden zu gewinnen, wird meist schnell eines Besseren belehrt.

Schaffen Sie Vertrauen mit Hilfe von Social Media

Die sozialen Medien erteilen Ihnen keine neuen Aufträge. Es sind die Menschen, die die Medien benutzen. Menschen, die wissen wollen, dass sie Ihnen trauen können. Betreiben Sie Ihr Social Media Marketing so, dass Sie Beziehungen zu Ihren potentiellen Kunden aufbauen. Dazu gehört zum Beispiel auch, dass Sie in den sozialen Medien nicht nur als Unternehmen auftreten. Zeigen Sie sich als Mitarbeiter/Inhaber, die hinter der Einrichtung stehen und für die Qualität der Angebote sorgen. Wer weiß, dass er Ihnen trauen kann, wird bei Bedarf Ihre Dienstleistungen in Anspruch nehmen.



Sorgen Sie für Verbreitung

Social Media Marketing ist nicht kostenlos, auch wenn es die Web-Anwendungen in der Regel sind. Das Erstellen und Veröffentlichen von Inhalten bedeutet Zeit- und Kostenaufwand. Und sind die Inhalte veröffentlicht, heißt es noch lange nicht, dass sie auch von den gewünschten Nutzern wahrgenommen werden. Wer eine Facebook-Unternehmensseite betreibt, kennt das: Die kostenlose (organische) Reichweite der veröffentlichten Beiträge liegt im Durchschnitt weit unter 10%. „You must pay to play“ heißt die Devise. Wer mitspielen und gesehen werden will, muss bezahlen. Der Einsatz von Facebook-Werbeanzeigen ist für den geschäftlichen Erfolg zwingend erforderlich. Das Gute daran ist, dass man bereits mit einem relativ kleinen Werbebudget Zielgruppen so genau einschränken und erreichen kann, wie es bisher mit keinem anderen Medium möglich war. Alter, Geschlecht, Interessen und Beruf sind dabei nur ein paar Faktoren. Bereits mit 5,00 Euro können Sie mehrere Hundert oder sogar Tausend Nutzer erreichen. Testen Sie die Möglichkeiten, und erzeugen Sie damit gezielt eine höhere Reichweite Ihrer Beiträge.

Liefern Sie Inhalte mit Mehrwert

Beiträge wie positives Kundenfeedback, Erfolge und Geschichten aus Ihrem Unternehmensalltag gehören in Ihren Social Media Auftritt. Diese Inhalte erzeugen bei den Lesern den Eindruck, als würden diese Sie persönlich kennen. Aber das alleine reicht nicht aus, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Liefern Sie immer wieder Inhalte, die den Lesern einen echten Nutzen bringen. Zeigen Sie zum Beispiel kurze Videos mit Ausschnitten aus Lerneinheiten. Erstellen Sie kostenlose Anleitungen mit Tipps aus Ihrem Bereich. Diese können Sie im Austausch gegen eine E-Mail-Adresse für Ihr E-Mail-Marketing einsetzen. Geizen Sie dabei nicht mit Ihrem Knowhow. Liefern Sie einen Teil Ihrer besten Inhalte kostenlos, und weisen Sie auf Ihre kostenpflichtigen Dienstleistungen hin. Es wird sich für Sie auszahlen. Fragen Sie Ihre Leser auch immer wieder, was sie interessiert. Und reagieren Sie darauf. Verlinken Sie auch hin und wieder zu interessanten Inhalten von Dritten. Tipp zum Zeit sparen: Sammeln Sie zentral über einen RSS-Reader Informationen von interessanten Blogs, die Sie jederzeit themensortiert abrufen können. Die besten Inhalte teilen Sie dann auf Ihren Social Media Präsenzen. Wer RSS-Reader noch nicht kennt, sollte sich feedly.com anschauen.

Bilder und Videos sind bei der Nutzung von Social Media unerlässlich, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Canva.com ist ein englischsprachiges Online-Tool, mit dem insbesondere auch Nicht-Grafiker relativ schnell Bilder mit Textaussagen erstellen können.

Seien Sie flexibel

Wir alle können beobachten, wie schnell sich die Online-Welt und insbesondere Social Media verändern. Seien Sie nicht auf eine Plattform fixiert. Beobachten Sie die Entwicklungen. Gehen Sie mit Ihren Botschaften dahin,

wo Ihre Zielgruppe ist. Darüber hinaus sollten Sie das Thema mobiles Marketing in Kombination mit Social Media bzw. Online Marketing im Auge behalten. Denn immer mehr Nutzer lesen Ihre Beiträge nur noch mobil. Die Zentrale Ihrer Online Aktivitäten sollte Ihre Webseite sein. Ist diese mobiltauglich?
Bauen Sie Ihre Medienkompetenz permanent auf.

Das sollten Sie beachten

1. Direktes Verkaufen mit Social Media funktioniert selten.
2. Bauen Sie erst Vertrauen auf, bevor Sie ans Verkaufen denken.
3. Bieten Sie ein gratis Produkt an, um Interessenten zu gewinnen – z.B. kostenloses Video mit Ausschnitt aus einer Lerneinheit, Whitepaper, kostenloses Webinar ...
4. Berichten Sie in Ihrem kostenlosen Produkt über Ihre kostenpflichtigen Dienstleistungen.
5. Machen Sie es den Interessenten einfach, bei Ihnen zu kaufen.
6. Veröffentlichen und bewerben Sie das kostenlose Produkt.
7. Liefern Sie Inhalte, die Vertrauen schaffen und Mehrwert bieten.
8. Nutzen Sie Online-Tools, um Zeit zu sparen.
9. Gehen Sie auch zukünftig dort hin, wo Ihre Zielgruppe ist.
10. Bauen Sie Ihre Medienkompetenz auf.

Sie benötigen Unterstützung bei der erfolgreichen Umsetzung Ihrer Social Media Aktivitäten? [Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf](#). Oder senden Sie uns [Ihre Anfrage online](#). Wir reagieren sofort.