

NÜTZT FACEBOOK MEINEM UNTERNEHMEN WIRKLICH?

Veröffentlicht am 12. Juli 2013 von Isabella

Sie haben einen Laden, ein Umzugsunternehmen oder eine Kfz-Werkstatt und fragen sich, ob "Social Media" - Facebook, Twitter & Co. für Ihr Unternehmen überhaupt **sinnvoll** sind? Eines steht fest: Es bewegen sich sehr viele Menschen in den sozialen Netzwerken, weswegen Sie eine ideale Plattform für PR und Öffentlichkeitsarbeit bieten. Wir möchten Ihnen die meistens **verborgenen Vorteile** erläutern - vielleicht ändern Sie Ihre Meinung ja doch noch:

SO NUTZEN SIE FACEBOOK & ANDERE SOCIAL MEDIA KANÄLE FÜR IHR UNTERNEHMEN:

- **Markenbewusstsein** wecken, Markenbekanntheit erhöhen: Machen Sie Ihren Namen bekannt! Sie haben hier sofort ein Publikum. Mithilfe der sozialen Medien können Sie selbst entscheiden, wer welche Informationen erhalten soll und was die Leute über Ihr Unternehmen erfahren sollen. Mit etwas Geduld und **regelmäßigen Beiträgen** mit interessanten Inhalten (Aktionen, Neuigkeiten) können Sie Ihren Namen oder Ihre Marke immer weiter ausbauen und **bekannt machen**.
- **Ihre Community**: Wenn Sie erst einmal Fans haben, besteht ein Publikum, das Sie **regelmäßig mit neuen Informationen "füttern" können**. Sobald Ihnen die Leute "folgen", sind sie Teil Ihrer "Community", der Gemeinschaft rund um Ihr Unternehmen, bestehend aus Leuten, die Sie bisher schon gut fanden oder interessiert sind. Viele Menschen suchen nach Nr. 1 Google sofort in sozialen Netzwerken nach interessanten Unternehmen, um immer mit Neuigkeiten versorgt zu werden. Machen Sie Ihre Kunden also nicht nur auf Ihre Webseite, sondern auch auf Ihre Facebook- oder Twitterseite aufmerksam! Dank der Kommentarfunktion können Sie auch leicht eine kleine **Marktrecherche** machen: Was gefällt den Leuten und was kommt nicht gut an? Auch wenn Wünsche geäußert werden (Sortiment, Standort), können Sie diese in Ihrer weiteren Planung miteinbeziehen - oft viel mehr wert als teure Marktforschung. Kultivieren Sie Ihre "Community" und nutzen Sie den **direkten Kontakt zum Kunden**. Legen Sie großen Wert auf den entstehenden Dialog!
- **Erinnerung & Konfrontation**: Marketingexperten sagen, dass ein Kunde sechs bis achtmal mit einem Produkt konfrontiert werden muss, bevor er sich zum Kauf entscheidet. Die sozialen Medien sind Ihre Chance, dieses Konzept für sich umzusetzen. Sie haben damit, die Möglichkeit, den Kunden mit Ihren Angeboten (in verschiedener Form) immer wieder zu konfrontieren und ihn daran **erinnern** - das kann Ihre Verkaufszahlen drastisch steigern!

- **Autorität & Einfluss:** Sie erhalten loyale Fans, wenn Sie gute Beiträge bringen, Fragen beantworten und Ihren Kunden zur Verfügung stehen. In Ihrem Gebiet können Sie auf diese Weise schnell Autorität erlangen und die **Anlaufstelle für die entsprechende Zielgruppe** sein. Die Rechnung ist einfach: Je mehr "Fans" und "Followers" Sie haben, umso größer ist Ihr Einfluss. Der Schneeball-Effekt, der dabei entsteht, bringt Sie zu noch mehr Fans und vielen weiteren Chancen. Stellen Sie sich Ihre Fans wie eine Menschenmenge vor, die sich um die herum versammelt und gespannt zuhören möchte: Je mehr Leute dort stehen, umso mehr **Schaulustige** kommen hinzu.
- **Mehr "Traffic" - gute Besucherzahlen für Ihre Webseite!** Dass sich ein professioneller Internetauftritt und "Social Media"-Profile perfekt ergänzen, ist längst kein Geheimtipp mehr. Die Webseite verweist auf die Netzwerke und umgekehrt. So kommen noch mehr Besucher auf die entsprechenden Seiten: Das ist gut für Ihren Platz in den **Suchergebnissen auf Google!** Die Besucher, die zufällig auf Ihre Seite stoßen, sind eine große Chance: Sie müssen dann überzeugen, um die Aufmerksamkeit des Besuchers auf Ihr Unternehmen zu lenken. Laden Sie Besucher bei dieser Gelegenheit ein, Ihren Newsletter zu abonnieren, ein tolles Angebot anzunehmen oder eine kostenlose Beratung zu erhalten.
- **Mitschwimmen!** Heutzutage ist es fast schon seltsam, wenn man ein Unternehmen *nicht* auf Facebook findet. Der Standard bezüglich der Webpräsenzen hat sich geändert und wenn man die **Vorteile, die die Konkurrenz genießt**, nicht verpassen möchte, sollte man sich darum bemühen, mitzuschwimmen. Wenn Sie sich aber dazu entscheiden, diesen Schritt zu wagen, müssen Sie dahinter bleiben: verwaahlte Facebook-Accounts und leere Twitter-Feeds schrecken Besucher nur noch ab. Kümmern Sie sich in regelmäßigen Abständen darum, damit man Ihnen nicht ein fehlendes Engagement vorwerfen kann. Es muss deswegen nicht zu Ihrer allerhöchsten Priorität werden, aber **bereits ein geringer Zeitaufwand wird sich in jedem Fall lohnen**.
- **Die Konkurrenz schläft nicht!** Machen Sie eine kleine Studie: Ist die Konkurrenz schon in den sozialen Netzwerken vertreten? Wenn ja, ist der Auftritt gut (setzt die Messlatte natürlich hoch) oder nicht (ein Grund mehr, es besser zu machen und hervorstechen!)? Sie werden überrascht vom Ergebnis sein. Wenn Sie Facebook und Co. **vernachlässigen**, verschaffen Sie Ihrer Konkurrenz einen großen Vorteil!

Selbst wenn Sie jetzt trotzdem noch glauben, dass Sie keine "Social Media" brauchen, denken Sie an die Suchmaschinenoptimierung. Eine weitläufige Präsenz im Netz, untereinander vernetzt, ist immer von Vorteil für Ihr Ranking! Seien Sie nicht ungeduldig. Es dauert eben einen Moment, bis die Ersten auf Sie aufmerksam werden. Dann aber erhalten Ihre Beiträge eine immer höhere Reichweite: Bedenken Sie, dass jeder Nutzer, der einen Beitrag teilt oder mag, eventuell viele Freunde hat, die das dann sehen.

Wichtig dabei ist: Es postet sich nicht von allein! Sie müssen die Plattformen regelmäßig pflegen, damit die Aufmerksamkeit bestehen bleibt. Das Internet ist sehr schnelllebig, weswegen Sie sich

regelmäßig darum kümmern sollten. Tut sich mal eine Weile nichts, **verlieren die Leute sehr schnell das Interesse** und ziehen weiter. Praktische Funktionen, wie zum Beispiel die Verbindung von Twitter und Facebook erleichtern das "posten".

Wir von der Media Company in Düsseldorf, unterstützen Sie [Facebook & Co](#) bei all Ihren Fragen & Planungen rund um das Thema Social Media. Schauen Sie auf unserer Website zum Thema vorbei und vereinbaren Sie noch heute einen [unverbindlichen Termin](#).