

ELISABETH UND RENE PENSELIN

facebook Marketingplan

In nur **28 Tagen** zu einem
erfolgreicheren Unternehmen
in Facebook

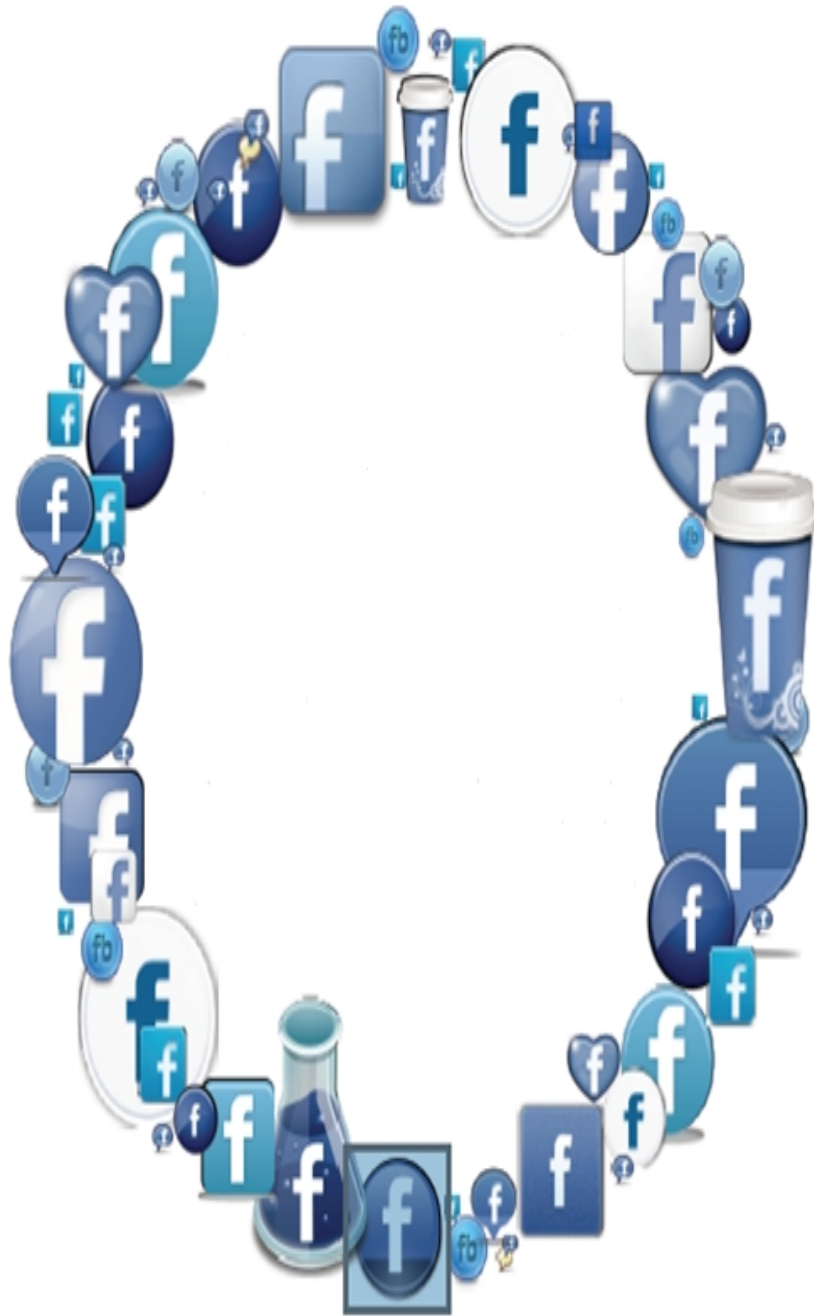


Facebook

Marketingplan

In **28 Tagen** zu einem
erfolgreicheren Unternehmen in
Facebook

Von René Penselin



Vor ungefähr viereineinhalb Jahren entschied ich, den Sprung zu wagen und zu beginnen, online mein Unternehmen aufzubauen.

Die Tatsache, dass ich keine Ahnung davon hatte, was ich tat, oder dass ich noch keinen einzigen Kundenkontakt im Internet erworben hatte, schreckte mich nicht ab – **Alles was ich wusste war, dass ich einen Weg finden musste, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und einen größeren Pool von potenziellen Kunden anzuzapfen.**

Ich musste einen Weg finden, zu GEWINNEN und ich hätte getan, was auch immer nötig gewesen wäre, um als Unternehmer Erfolg zu haben (das ist einfach der Sportler in mir!)

Ich werde nie vergessen, wie mein Mentor sagte:

.....

Wenn du keine **Kundenkontakte** hast – hast du kein **Unternehmen...** und wenn du niemanden hast, bei dem du für dein Unternehmen **werben** kannst – kannst du nichts **verkaufen.**

.....

Ich stellte schnell fest, dass Kundenkontakte die Lebensader meines Unternehmens waren und dass es ohne sie schnell scheitern würde.

Was ich ABER herausfinden musste war, **wie man tatsächlich Kundenkontakte gewinnt und diese Kontakte in Profite verwandelt?**

Ich bin dabei, einen Marketingplan mit Ihnen zu teilen, der Ihr größtes Dilemma löst – die Gewinnung von Kundenkontakten online und über FACEBOOK.

Dieser **28-Tage-Marketingplan** gibt einen Überblick über einige der besten Strategien, die erwiesenermaßen funktionieren, um in Facebook Kundenkontakte zu gewinnen.

Mit dem richtigen „Wie“ kann jeder beginnen, Kundenkontakte zu generieren und seine Marke in Facebook aufzubauen. Blättern Sie um, um herauszufinden wie.

Als seriöser Unternehmenseigentümer ist es wichtig herauszufinden, was funktioniert und was nicht – und zwar schnell.

Ich meine, wer hat schon wirklich soviel Zeit und Geld, um sie in Marketingmethoden zu verschwenden, die keine Ergebnisse erzielen.

Ihr Unternehmen ist Ihre höchste Priorität!

Der Hauptgrund, warum Leute in Facebook scheitern:

Ihr Unternehmen braucht Kundenkontakte.

Aber der durchschnittliche Onlineaufbau von Unternehmen nutzt Facebook auf die falsche Weise.

Wenn Sie also nach vielen Stunden online denken, was Sie tun wird Ihr Unternehmen explosionsartig wachsen lassen, werden Sie müde, frustriert und immer noch ohne Kundenkontakte sein, wenn Sie 30, 60, 120 Tage später nachschauen.

KEINE Kundenkontakte, keine Kunden, kein florierendes Unternehmen...

Warum? Weil so viele Leute, angezogen von dem Rummel und der Beliebtheit dieses sozialen Medienungetüms, bei Facebook einsteigen, ohne Leitfaden, ohne Strategie, ohne Spielplan... und am Ende haben sie keine Resultate.

Daraus schließen sie dann, dass Facebook nichts als eine enorme Zeitverschwendung ist.

Facebook ist eine Goldmine, ein kostenloses Marketinginstrument für Unternehmen, Vermarkter und Marken, um soziale Medien zu Geld zu machen.

Über 1 Milliarde Menschen sind in Facebook weltweit – Ihre Kunden und potenziellen Partner halten sich in Facebook auf. Allein in Deutschland gibt es derzeit ca. 25 Mill. Nutzer.

Ihr Zielmarkt ist... Sie haben es erfasst... in Facebook!

Schauen Sie, im Gegensatz zu dem, was Sie vielleicht empfinden ist Facebook nicht so furchterregend wie Sie womöglich denken.

Wenn Sie sich dazu verpflichten, klein anzufangen und auf die richtige Art anzufangen – wird Facebook die verändernde Kraft sein, die sie erwartet haben... und noch viel mehr.

Das ist der Grund, warum ich diese Anleitung verfasst habe – eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um in Facebook zu navigieren. Um mit irgendwas Erfolg zu haben, müssen Sie einen Plan haben.

Ein Plan lässt Sie genau wissen, wo Sie anfangen und wohin Sie gehen – und wenn Sie Ihren endgültigen Bestimmungsort in Facebook kennen, können Sie damit beginnen, die richtigen Maßnahmen zur Erreichung Ihrer Ziele zu ergreifen. Deshalb habe ich diesen **28-Tage-Marketingplan** für Sie zusammengestellt.

28 Tage mit überschaubaren Schritten, die Sie machen können, um mehr Kundenkontakte zu gewinnen, höhere Verkaufszahlen zu erzielen und höhere Profite für Ihr Unternehmen zu erzeugen – alles durch Facebook.

Machen Sie jeweils einen Schritt pro Tag und bevor der Monat vorüber ist, werden Sie feststellen, dass Sie ein ganz neues Unternehmen haben!



WiPeC - Experten für Verkauf und Marketing 2.0

1.468 „Gefällt mir“-Angaben · 12 sprechen darüber · 1 war hier

✓ Gefällt dir Nachricht senden * ▼

Titelbild ändern

Tag 1

.....

Legen Sie mit Ihren Zielen los

Wissen Sie, was Sie von Facebook wollen?

Falls Sie von vornherein nicht wissen, warum Sie in Facebook sind, werden Sie Ihre Zielscheibe jedes Mal verfehlen.

Listen Sie die 3 Hauptgründe auf, warum Sie wollen, dass Facebook für Ihr Unternehmen arbeitet? (in anderen Worten, was sind Ihre Facebook-Ziele)

Was ist das allerwichtigste Ergebnis, das Sie durch Ihre Fanseite erzielen wollen?

Facebook Fans heute _____ Facebook Fans 28 Tage später _____

.....

Werden Sie sich zuallererst darüber klar, **was Ihre primäre Absicht für Ihre Facebook-Seite ist**. Beispiele sind, das Markenbewusstsein zu steigern, den Kundenservice zu verbessern, Ihre Email-Liste aufzubauen, Besucher zu Ihrem Blog zu leiten, eine Gemeinschaft aufzubauen, mit einflussreichen Nutzern in Kontakt zu stehen, neue Partnerschaften zu finden. Sie haben vielleicht mehrere Ziele, und das ist in Ordnung, stellen Sie aber sicher, Prioritäten zu setzen.

Tag 2

.....

Bauen Sie eine starke Biografie auf

Bevor Sie beginnen, Kontakte aufzubauen und Fans zu Ihrer Seite hinzuzufügen, sollten Sie ein starkes Facebook-Profil erschaffen.

Warum?

Ihre Info-Seite ist nicht nur der Ort, wohin Ihre Facebook-Fans kommen, wenn Sie mehr über Sie erfahren wollen. Sie ist auch eine erstklassige Möglichkeit, um den Leuten einen überzeugenden Grund dafür zu geben, warum **Sie** jemand sind, mit dem sie in Verbindung stehen MÜSSEN.

Vergessen Sie nicht, die URL Ihres Blogs oder Ihrer Webseite zusammen mit den relevantesten Stichwörtern einzufügen.

Tag 3

.....

Optimisieren Sie Ihre Biografie für Suchmaschinen

Wo wir gerade von Stichwörtern reden: abhängig davon, welche Art von Facebook-Seite Sie erstellen, werden Ihnen Optionen für das Ausfüllen Ihrer Informationen dargeboten.

Ich stoße so oft auf Seiten und Profile, die nicht vollständig sind und nicht gezielte Stichworte enthalten, die Besucher anlocken.

Machen Sie nicht den gleichen Fehler. Nutzen Sie diese Möglichkeit, um genau mitzuteilen, was Sie tun. Stellen Sie sicher, basierend auf Ihrer Branche zielorientierte Stichwörter einzubeziehen, und lassen Sie die Leute in vollem Umfang verstehen, worum sich Ihre Marke und Ihr Unternehmen drehen.

Was Facebook so cool und bequem macht ist, dass es wie eine Mini-Webseite genutzt werden kann. Die Leute können sogar Ihre Inhalte in den Suchmaschinen sehen, ohne selbst ein Facebook-Konto zu haben – was es einfach für Sie macht, für Ihr Unternehmen zu werben.

Tag 4

.....

Erstellen Sie ein überzeugendes Seitendesign

Präsentation ist online alles und in der zunehmend lauter werdenden Welt der sozialen Medien müssen Sie in Facebook hervorstechen.

Und Sie tun dies, indem sie nach einem Profi aussehen, der qualitativ hochwertige Inhalte, Dienstleistungen und Produkte liefern kann, während Sie sachliche, authentische Beziehungen zu potenziellen Kunden und Geschäftspartnern aufbauen.

Erstellen Sie eine Facebook-Profilseite, mit der die Leute in Verbindung stehen können. Halten Sie Ihre Seite sauber, machen Sie sie zu einem Blickfang und einfach zu navigieren. Dadurch liefern Sie Ihren Fans eine Erfahrung, die sie für mehr zurückkommen lässt.

Tag 5

.....

Finden Sie Ihren Zielmarkt

Um in Facebook (oder eigentlich auch jeder anderen sozialen Medienplattform) erfolgreich zu sein, müssen Sie wissen, wo sich Ihr Zielmarkt herumtreibt. Woher kommen sie? Wie sehen sie aus? Was sind ihre Interessen? In welchen Gruppen sind sie aktiv? Sind sie einflussreiche Nutzer?

Kennen Sie Ihr Publikum und Ihre Facebook-Strategie wird effektiver sein.

Tag 6

.....

Werden Sie mit den Facebook-Statistiken vertraut

In Facebook Geschäfte zu machen ist genau das – ein seriöses Unternehmen.

Verstehen Sie die Anatomie Ihrer Fans.

Gut für Sie, dass Facebook in der Tat alle diese Informationen für Sie nachverfolgt. (Erfahren Sie mehr über die Facebook-Statistiken unter folgendem Link: <http://www.facebook.com/help/search/?q=insights>)

Werden Sie mit den Facebook-Statistiken vertraut. Ich weiß, all diese Grafiken und Daten furchterregend wirken können, aber um wahrhaftig zu wissen, ob Sie mit Ihren Facebook-Aktivitäten ins Schwarze treffen, müssen Sie die Trends nachverfolgen, Fanzuwachs verstehen und Ihre Einbindungsstrategie analysieren.

Wenn Sie Ihre Aktivität verfolgen, wissen Sie, wo Ihr Publikum ist... nur wenn Sie wissen, wo Ihre idealen Kunden sind, können Sie effektiv damit beginnen, sie auf eine Art und Weise einzubinden und mit ihnen in Verbindung zu treten, die Beziehungen fördert und Ihre Marke und Ihr Unternehmen so positioniert, dass sie von den Leuten gesehen und gehört werden, die zählen.

Tag 7

.....

Entwickeln Sie Ihre Inhaltsstrategie

Idealerweise sollten Sie, genau wie bei Ihrem Blog, einen Plan erstellen, der die Veröffentlichung und Anpreisung einer Mischung aus Aktualisierungen, Fotos, Videos und Links festlegt.

Für einen Beispielkalender für soziale Medien, schauen Sie sich dieses Google-Dokument an: <https://docs.google.com/spreadsheet/ccc?key=0AvAXAKeO7xe0dERTM0F0RGRuNy1fTIE5MUV0X1hZQkE&hl=en#gid=4>

Nutzen Sie eine Plattform wie HootSuite, um Ihre Inhalte vorzuplanen. Wenden Sie den 50/50-Mix an – dabei werden **zu 50% Ihre Inhalte und zu 50% “IAL” (Inhalte anderer Leute) veröffentlicht**. Quellen von qualitativ hochwertigen IAL umfassen Guy Kawasaki's AllTop, Technorati, Mashable, Listorious (ein Verzeichnis von Twitter-Listen), zusammen mit Ihren Lieblingsblogs (melden Sie sich im Google Reader oder über Email an).

Denken Sie zusätzliche an Ihre eigenen Facebook- und Twitter-Freundeslisten!

Tag 8

.....

Finden Sie Leute mit Clout

Wer sind Ihre einflussreichen Nutzer? Ein Forschungsbericht von Meteor Solutions fand heraus, dass die Art der Personen, die Ihnen folgen oder mit Ihnen Freundschaft schließen, wichtiger ist als die Anzahl. Einflussreiche Nutzer sind die Leute, Aktionen erschaffen, welche sich rasend schnell verbreiten, die Inhalte teilen, welche ein Aktivitätengestöber auslösen. Einflussreiche Nutzer schaffen Wert im sozialen Medienraum, weil Sie Ihren Erfolg basierend auf deren Aktivität messen können.

Erstellen Sie eine Liste mit 25 entscheidenden einflussreichen Nutzern und treten Sie täglich mit 5 davon in Verbindung. Sie können zu Twellow gehen oder eine gezielte Suche in Facebook, YouTube und Twitter durchführen, um herauszufinden, wer in Ihrer Branche Wellen schlägt. Schreiben Sie Kommentare, teilen Sie deren Links, beantworten Sie deren Fragen...

Tag 9

.....

Bauen Sie auf Ihrem Blog Begeisterung auf

Nutzen Sie jede Möglichkeit, die Sie haben, um Ihre Facebook-Seite von Ihren anderen Seiten aus anzupreisen. Integrieren Sie Teilen-Buttons von sozialen Medien in Ihren Blog, indem Sie WordPress Plugins nutzen. Stellen Sie dabei sicher, Links zu Ihrer Facebook-Seite einzubeziehen.

Fügen Sie nach jedem Blogbeitrag Links oder Teilen-Buttons ein, und auch Links in Ihren Inhalten, in Ihren Seitenleisten mit einem "Gefällt-mir"-Kästchen und auf Ihren Dankeschön-Seiten nach Bestätigungen von Webinars oder Anmeldungen zu Newslettern.

Tag 10

.....

Maximieren Sie den Nutzen von Emails

Statt für Ihr persönliches Facebook-Profil zu werben, **fügen Sie in jeder Mail, die Sie verschicken einen Link zu zu Ihrer Fan-Seite hinzu**. Falls Sie web-basierte Email nutzen, probieren Sie den **Wisestamp** Signaturenzusatz. Dieses wirklich coole und leicht zu bedienende Plug-In can sowohl für Ihre persönlichen als auch für Ihre Abonnenten-Email-Listen verwendet werden.

Tag 11

.....

Werben Sie

Die beste Art, um Besucher zu Ihrem Unternehmen in Facebook zu lenken, ist, für es zu werben. Sie können Ihre Seite von Ihrer Webseite, Ihrem Blog oder anderen online Plattformen aus anpreisen.

Unternehmen sollten **Funktionen wie Facebook Gefällt-mir-Kästchen, Teilen-Buttons und Facebook-Kommentare für WordPress nutzen**.

Tag 12

.....

Einbindung. Einbindung. Einbindung.

Die einfachste Art, um in Facebook aktiv zu bleiben, besteht darin, relevante Inhalte rund um Ihre Branche hinzuzufügen. Facebook bietet Ihnen eine einzigartige Möglichkeit, um **sich als Meinungsführer in einem Raum zu etablieren, wo Ihre Konkurrenz vielleicht nicht aktiv teilnimmt...** NOCH NICHT!

Lernen Sie Ihr Publikum kennen, indem Sie Fragen stellen, Inhalte teilen und interagieren.

Tag 13

.....

Erzählen Sie es Ihren Freunden

Ein weiterer kreativer und dennoch nicht beachteter Weg, um Ihre Facebook-Präsenz bekannt zu machen, ist per Voicemail. Wenn Sie Ihre Voicemail-Nachricht aufnehmen, nehmen Sie sich zusätzliche 5 Sekunden, um Anrufer wissen zu lassen, dass Beiträge auf Ihrer Facebook-**Pinwand** (vergessen Sie nicht, die URL zu erwähnen) hervorragend dazu dienen, um Kontakt aufzunehmen und auf dem Laufenden zu bleiben!

Um schnell Kontakt aufzunehmen und bezüglich unserer heißesten Angebote auf dem Laufenden zu bleiben, sollten Sie unbedingt auf unserer Facebook-Seite vorbeizuschauen!

Tag 14

.....

Abonnieren (Folgen)

Welcher Weg ist sogar noch schneller, um Follower in Facebook zu bekommen?

Aktivieren Sie Ihren Abonnieren- (Folgen-) Button (Egal ob Sie ein Unternehmenseigentümer, Vermarkter oder eine öffentliche Person sind, hier passiert etwas Gewaltiges und Sie müssen auf diesen Zug mitaufspringen!)

Tag 15

.....

Nehmen Sie Facebook offline mit

Drucken Sie den Link zu Ihrer Facebook-Fanseite (und das Logo) auf Ihre Visitenkarten. Moo.com, die Spezialisten für online Visitenkarten und Druckerei, haben kürzlich mit Facebook zusammengearbeitet, um eine Auswahl an Visitenkarten herauszubringen, die Informationen direkt von Ihrer glänzend neuen Chronik entnehmen und sie auf einem elastisch bedruckten Karton wiedergeben.

Eine raffinierte und coole Art, um Ihr online Gebilde offline anzupreisen!

Tag 16

.....

Qualitätszitate

Facebook ist eine Zentrale für Zitate... Warum? Weil die Leute Zitate lieben, und was sogar noch besser für Sie ist: sie lieben es, in Facebook bei Zitaten auf "Gefällt mir" zu klicken.

Erstellen Sie eine Liste mit Ihren Lieblingszitaten und –bekräftigungen, die inspirierend, motivierend, geistreich und aufschlussreich sind. Diese bekommen garantiert Gefällt-mir-Angaben!

Indem Sie Aufrufe zum Handeln zu Ihrem Zitat hinzufügen, können Sie sofortige massive Einbindung auf Ihrer Facebook-Seite erzielen.

Tag 17

.....

Studieren Sie andere Facebook-Seiten

Um einen Sinn dafür zu entwickeln, was für Ihre eigene Facebook-Seite möglich ist, sollten Sie sich verschiedene Beispiele Ihrer eigenen sowie ähnlichen Branchen anschauen. Hierzu gibt es Facebooks eigenes **Seitenverzeichnis**:

<http://www.facebook.com/pages/?browse>

Sammeln Sie Ideen darüber, was manche Seiten erfolgreich macht und andere nicht so sehr. Schauen Sie sich nicht nur deren Design an, sondern auch, wie sie ihre Gemeinschaft einbinden und mit ihr interagieren. Welche Art von Statusmeldungen posten sie?

Welche kreativen Techniken und Taktiken implementieren sie, um Ihre Fanbasis auszuweiten?

Um der Beste zu sein, müssen Sie den Besten nachbilden. Versuchen Sie nicht, das Rad neu zu erfinden – achten Sie darauf, was funktioniert, übernehmen Sie es und machen Sie sich an die Arbeit.

Tag **18**

.....

Stellen Sie eine Frage

Wollen Sie, dass die Leute Kommentare hinterlassen und ihnen Ihre Inhalte gefallen? Stellen Sie eine Frage. Stellen Sie unterhaltsame, geistreiche oder lustige Fragen, die ein Gespräch ins Laufen bringen.

Fragen Sie die Leute, was sie über bestimmte Themen denken, die mit Ihrem Unternehmen in Verbindung stehen und ermutigen Sie sie, ihre Erkenntnisse mit Ihrer Gemeinschaft zu teilen.

Fragen Sie die Leute, wie Sie ihnen besser dienen können oder für welche Herausforderungen sie Lösungen brauchen.

Gestalten Sie es lustig, gestalten Sie es einfach, und stellen Sie Fragen auf eine Art, die es einfach macht, darauf zu antworten. Denken Sie daran, dass niemand einen Roman schreiben will, nur um eine Frage zu beantworten.

Tag 19

.....

Fotospaß

Bilder sind in Facebook extrem beliebt und erhalten mehr Klicks und Gefällt-mir-Angaben als jede andere Form von geposteten Medien – sogar mehr als Videos. Nutzen Sie Bilder, um mehr Leute zu Ihren Inhalten zu locken und machen Sie es zu Ihrer Gewohnheit, regelmäßig Ihre Fotoalben zu aktualisieren. Teilen Sie Infografiken, Bilder, die Sie bei der Teilnahme an Events zeigen, die Ihre Produkte hervorheben oder Ihren Lebensstil aufzeigen.

Stellen Sie sicher, dass Ihre Fotos fesselnd, auffallend und lustig sind! Bilder sind machtvoll, wenn es um die Erhöhung der Einbindung in sozialen Medien geht. Strahlende, farbige, lustige Bilder sind das, was die Aufmerksamkeit der Leute auf sich zieht und sie zu erhöhter Einbindung bewegt.

Tag 20

.....

Teilen Sie Ihre Ressourcen

Die Leute lieben Werkzeuge, Tipps, Tricks, Anwendungen und Ressourcen, die sie herunterladen, hochladen, installieren und in ihrem Unternehmen anwenden können. Die Leute lieben nützliche Seiten, coole Anwendungen und Ressourcen, die das Leben einfacher machen. Teilen Sie nützliche Werkzeuge, um mehr Gefällt-mir-Angaben zu erhalten und posten Sie regelmäßig über kostenlose Ressourcen, die Sie nutzen, damit Ihr Unternehmen wächst.

Die Leute werden Sie dafür lieben.

Tag **21**

.....

Werden Sie mobil

Falls Sie ein Smartphone wie ein Android oder iPhone haben wie ich, dann können Sie die Vorteile der Facebook App genießen. Besuchen Sie einfach den App Store, suchen Sie nach "Facebook" und klicken Sie auf den grünen Installieren-Button. Die Anwendung ist KOSTENLOS und Sie können sie nutzen, um Ihre Neuigkeiten und Ihr Profil anzusehen, Aktualisierungen zu posten, Ihre Benachrichtigungen durchzusehen und Bilder anzuschauen. Sie können sie auch nutzen, um über die Instant-Messenger-Funktion von Facebook eine neue Konversation mit Fans zu beginnen.

Tag **22**

.....

Das Verpacken Ihrer Seite

Fügen Sie Ihre Facebook-URL auf allen Ihren Verpackungen, Labels, Rechnungen und Quittungen hinzu. Denken Sie nur daran, wie schnell Sie Ihre Fanbasis erweitern können, indem Sie das Facebook-Logo auf allen Ihren Verpackungen anbringen und Ihre Konsumenten, Kunden und Auftraggeber bitten, Ihnen in Facebook beizutreten.

Tag **23**

.....

[Link zu Twitter](#)

Verlinken Sie Ihr Twitter-Konto zu Ihrer Facebook-Fanseite und posten Sie automatisch Ihre Facebook-Inhalte auf Twitter. Sie können einstellen, was gepostet wird, und dabei von Statusmeldungen, Fotos, Links, Mitteilungen und Events wählen.

Tag **24**

.....

[Facebook-Chronik](#)

Fügen Sie Ihr Facebook-Titelbild hinzu und teilen Sie Ihre Geschichte. Facebook hat kürzlich eine neue Funktion namens Chronik eingeführt. Eine Chronik ist das neue Facebook-Profil, die Ihnen dabei hilft, Ihre Lebensgeschichte mit Freunden zu teilen.

Tag 25

.....

Bildstreifen

Direkt oben auf Ihren Profelseiten erscheinen 5 Fotos. Nutzen Sie diese klug. Die Bilder, die Sie an diesen erstklassigen Stellen platzieren, sollten Ihre Produkte, Dienstleistungen und Fähigkeiten herausstellen. Sie sollten ein Bild davon malen, wer Sie sind, worum sich Ihre Marke dreht und welchen Nutzen Sie bringen.

Nehmen Sie sich die Zeit, um den Bildstreifen unter Ihrer Kopfzeile voll auszunutzen, indem Sie die Fotos anzeigen, die Sie und Ihre Marke am besten präsentieren. Dies hier ist ein wirklich cooles Beispiel davon, wie Coca Cola seine Marke hervorhebt.

Tag 26

.....

Ändern Sie Ihren Arbeitgeber

Ändern Sie Ihren Arbeitgeber, sodass Ihre tatsächliche Fanseite als solcher erscheint (empfohlen!). Falls Sie nicht die Facebook-Chronik nutzen, sollten Sie sicherstellen, Ihre Fanseite als Ihren Arbeitgeber hinzuzufügen. Dies erstellt einen **Hyperlink von Ihrem persönlichen Profil zu Ihrer Fanseite**, wodurch Ihr Unternehmen eine höhere Exposition erzielt.

Tag 27

.....

Erfassen Sie Kontakte

Wenn Sie durch die Nutzung von sozialen Medien Kundenkontakte generieren liegt Ihr Fokus darauf, Ihre Liste aufzubauen. Erstellen Sie eine Startseite, die es Ihnen erlaubt, Kundenkontakte direkt von Ihrer Facebook-Seite aus zu erfassen.

Bei allem, was wir tun, sind wir auf die Absicht fokussiert, Besucher zu lenken und Kundenkontakte zu generieren, damit wir diese Besucher in Kunden verwandeln können, die kaufen.

Tag 28

.....

Erreichen Sie Besucher mit Videos

Ich muss Ihnen wahrscheinlich nicht erzählen, wie mächtig Videomarketing ist, aber wenn Sie Videos mit Ihrer Facebook-Startseite verknüpfen, kann dies Ihre Besuchszahlen steigern und deren Verwandlung in Kunden begünstigen.

Videomarketing kann Ihr Unternehmen zu Berühmtheit verhelfen, und dazu beitragen, Markenbewusstsein aufzubauen und eine Verbindung mit Ihren Zuschauern zu erschaffen.

Obwohl Sie Ihre YouTube-Videos direkt in Facebook posten können, empfehle ich Ihnen, die Video-Hochladefunktion von Facebook zu verwenden.

Bonus

Ihre erste Werbeanzeige zur Einbindung

Selbst mit einem geringem Marketingbudget sollte es Ihnen möglich sein, die **Anzahl Ihrer Fans und Kundenkontakte zu erhöhen**, indem Sie Facebooks eigene Funktion für soziale Werbeanzeigen nutzen.

Facebook-Werbeanzeigen sind einfache online Reklameflächen. Im Gegensatz jedoch zu Reklameflächen, an denen Sie auf der Autobahn vorbeifahren, werden Facebook-Werbeanzeigen nur bestimmten Zielgruppen gezeigt, wodurch die Umsatzwahrscheinlichkeit steigt.

Es gibt mehrere Optionen bei der Erstellung von Werbeanzeigen zur Einbindung:

Facebook-Werbeanzeigen für Seiten

Facebook-Werbeanzeigen für Seitenbeiträge

Gesponserte Geschichten

Nutzen Sie Facebook-Werbeanzeigen, um die Einbindung zu erhöhen und mehr Gefällt-mir-Angaben zu erzielen. Es ist die gezielteste Werbung, die Sie mit Geld kaufen können.

Versuchen Sie heute, Ihre erste Facebook-Werbeanzeige zur Einbindung zu erstellen!

Sind Sie bereit,

In Facebook berühmt zu werden?

Ich nehme an, Sie haben den 28-Tage-Facebook-Marketingplan erworben, weil Sie in Facebook gesehen und gehört werden wollen. Sie wollen Kundenkontakte, Glaubwürdigkeit und Profite wie die Gurus. Womöglich haben Sie Ihre Facebook-Seite noch nicht einmal ins Leben gerufen oder Sie empfinden es als Zeitverschwendung, den ganzen Tag lang zu posten und die Inhalte anderer Leute mit Gefällt-mir-Angaben zu versehen – ohne etwas für Ihre Zeit zurückzubekommen.

Damit Marketing in sozialen Medien, besonders Facebook, für Sie funktioniert, müssen Sie **eine solide Strategie haben** – Sie müssen aus dem Lärm hervorstechen, wie ein Vermögenswert, eine wertvolle Ressource, die Ansprechperson in Ihrer Branche gesehen werden.

Sie können keine Kundenkontakte gewinnen, sich selbst als Experte etablieren und online Geld machen wenn Sie niemand finden kann. Sie müssen WIRKUNG zeigen können!

Das macht den Facebook-Powerworkshop so machtvoll.

Es bringt Sie in eine einflussreiche Position – und zeigt Ihnen dabei Schritt-für-Schritt, wie Sie die idealen Kunden anlocken, potenzielle Geschäftspartner tief beeinflussen und Ihre Produkte und Dienstleistungen so anpreisen, dass Sie Profite machen.

Wir verstehen, dass Ihr Erfolg davon abhängt, ob Sie den anderen voraus sind, egal ob Sie ein großes Team haben oder ein Einzelunternehmer sind. Dieser Kurs ist auf eine Art entworfen, die das Lernen für einen blutigen Anfänger einfach macht – und dennoch ist er vollgepackt mit machtvollen Strategien, um Kundenkontakte, Verkäufe und einen positiven Ertrag aus Ihrem Investment in soziale Medien zu generieren.

Zu wissen, wie man Facebook auf die RICHTIGE Art und für Unternehmen wirksam einsetzt ist genau der Grund, warum Sie hier sind – Sie wollen mehr und wir sind bereit es zu liefern.

Es ist Zeit für Sie, in Facebook zu gewinnen. **Fangen Sie jetzt an.**

Wie viel **Geld verlieren Sie gerade**, weil Sie es in Facebook scheinbar einfach nicht richtig hinbekommen?

Seien wir realistisch – es läuft doch wirklich darauf hinaus, wie schlecht Sie Ihr Unternehmen wachsen lassen wollen, richtig?

Sie können weiterhin die gleichen alten müden Tricks anwenden, die nicht funktionieren oder Sie können Ihr Unternehmen in Gang bringen und damit loslegen, was in Facebook im Moment funktioniert.

Es ist Zeit aufzuhören, eine Chance nach der anderen zu verschwenden während Ihre Konkurrenz den Ruhm ein- für allemal einheimst!

Wenn Sie in Facebook bisher Ihre Zeit verschwendet haben oder es vollständig gemieden haben – verstehen Sie, dass Ihre Marke und Ihr Unternehmen in jeder Minute, in der Sie nicht alle Chancen, die Facebook zu bieten hat, vermarkten, von der Konkurrenz zerschmettert wird.

Ich weiß, dass Sie Angst haben. Ich weiß, dass es aussieht wie ein riesiges Unterfangen, aber denken Sie daran, was es Sie kosten wird, wenn Sie es nicht tun.

Darum bin ich hier – um Ihnen bei jedem Schritt des Weges zu helfen und Ihre Hand zu halten – um Ihnen zur Seite zu stehen und Sie durch all das zu führen.

Es ist Zeit, online GROß ZU GEWINNEN, und mit der Tatsache voranzuschreiten, dass Ihre Kundenkontakte, potenziellen Neukunden und möglichen Partner, wenn Sie sie in Facebook finden, wahren Wert und Sinn entdecken.

Sind Sie bereit zu GEWINNEN?