

Tipps für Ihre Social Media Unternehmenskommunikation



Social Media Marketing gehört heute zu jedem guten Marketing-Mix und gerade für die kleinen und mittelständischen Unternehmen tun sich hier ganz neue Möglichkeiten auf, mit geringen Werbebudgets ihre Zielgruppe zu erreichen.

In unseren Beratungen zur Neukundengewinnung Online und Social Media Plattformen in diesem Zusammenhang als Traffic-Quelle und Möglichkeit mit Interessenten in Kontakt zu treten, sind viele Unternehmer skeptisch – sie sind sich unsicher, was sie hier veröffentlichen sollen, ob das wirklich interessant für Kunden ist und haben auch Angst etwas falsch zu machen.

Die wichtigsten Tipps für Ihre Social Media Unternehmenskommunikation haben wir hier einmal zusammengefasst.

Social Media Unternehmenskommunikation – Was interessiert meine Zielgruppe?

Um diese Frage zu beantworten, ist es entscheidend, sich einmal anzuschauen, warum sich Menschen auf Facebook & Co. überhaupt mit Unternehmen verbinden. Die Haupt-Beweggründe sind:

- Angebote und Rabatte,
- Gewinnspiele,
- Information und Unterhaltung.

Und genau darauf sollten Sie auch Ihren Social Media Content ausrichten. In den sozialen Netzwerken funktioniert weniger die direkte Werbung. Sie können auch ab und zu mal etwas Werbung veröffentlichen, aber das sollte nicht der Hauptteil Ihrer Social Media Unternehmenskommunikation sein. Wir sehen dieses Tool viel mehr als Traffic-Quelle und Möglichkeit mit unseren Kunden einfach in Kontakt zu bleiben.

Für eine gewinnbringende Nutzung der sozialen Netzwerke als Marketing-Instrument sollten Sie also einen klaren Zielkunden vor Augen haben und sich überlegen, was ihn interessiert.



Social Media Inhalte sollten:

- Zielgruppengerecht und
- auf den Kanal abgestimmt sein.
- Mehrwert bieten und
- keine direkten Werbebotschaften enthalten

Sonst: Erhalten Sie keine Social Signals (Gefällt-Mir-Angaben, Kommentare usw.) und können auch nicht von den viralen Effekten profitieren.

Social Media Unternehmenskommunikation – Wie Sie Krisen vorbeugen

Viele Selbständige und Freiberufler haben Angst sich in den sozialen Netzwerken zu zeigen, etwas falsch zu machen und so ein eher negatives Image für Ihr Unternehmen zu erzeugen – dann machen sie lieber gar nichts. Das ist aber nicht die Lösung!

Beugen Sie Krisen in Ihrer Social Media Unternehmenskommunikation vor, indem Sie diese Eigenschaften bewahren:

- Transparenz
- Authentizität
- Aktive Auseinandersetzung mit der Zielgruppe
- Kommunikation

Hören Sie Ihren Fans, Followern oder was auch immer zu und treten Sie in den Dialog. Darum geht es in den sozialen Netzwerken – um den Austausch und das Miteinander. Werden Sie Teil der Gemeinschaft. Fehler können immer mal passieren - das ist nicht schlimm – wenn Sie angemessen und schnell reagieren. Gerade in den sozialen Netzwerken können Sie sich als Problemlöser darstellen und Ihren Kunden hier schnellen Support liefern. Zeigen Sie Interessenten so ganz einfach, dass Sie bei Problemen schnell reagieren und sie Ihnen vertrauen können.

Noch ein Tipp zum Schluss: Löschen Sie keine negativen Kommentare. Antworten Sie nie plumpig oder ungehalten, sondern immer freundlich und professionell – das kommt an. Ist die Kritik unberechtigt werden Ihre Kunden Sie im Notfall verteidigen.



Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.



Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.

Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website www.kundengewinnung-im-internet.com.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com
www.wipec.de
www.facebook.com/wipec

