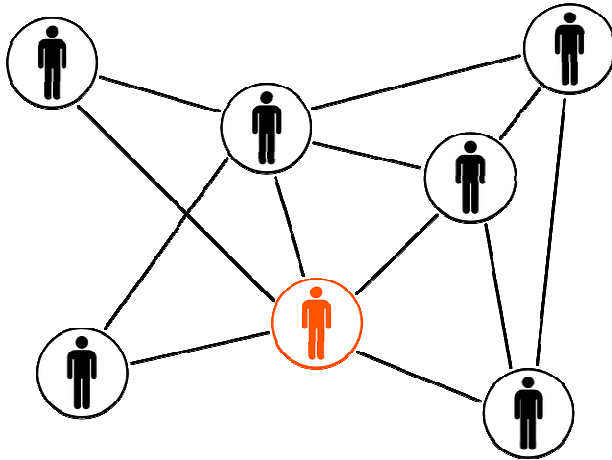


## Virales Marketing Facebook – was Sie tun und lieber lassen sollten



Viele Firmen sind auf Facebook aktiv, um hier ihre Zielgruppe zu erreichen. Oft haben Unternehmer dabei Social Media Marketing nicht wirklich verstanden, denn sie bewegen sich hier in einem SOZIALEN Netzwerk und nicht auf dem Jahrmarkt, wo sie lauthals ihre Produkte anbieten.

Damit Sie von den Vorzügen sozialer Netzwerke profitieren können, müssen Sie Inhalte veröffentlichen, die es wert sind weiter verbreitet zu werden und die eigenen Kontakte zu empfehlen – nur dann wirken Ihre Inhalte viral und Sie können die so wichtige online Mund-zu-Mund Propaganda für Ihr den Erfolg Ihres Unternehmens nutzen.

Was auf Facebook geht und was nicht, habe ich in dieser Übersicht zusammengefasst – für alle, die sich fragen, warum ihr Social Media Marketing nicht funktioniert.

### Virales Marketing auf Facebook – Was Sie tun und lieber lassen sollten, damit's funktioniert

#### **Nur Produktinformationen posten?**

Mindestens 80 % Ihrer Beiträge sollten „sozial“ sein, also Mehrwert für die eigenen Fans. Facebook-Nutzer möchten unterhalten werden. Zu 20 % dürfen Produktinformationen bzw. Werbung in die Postings integriert werden.

Niemals sollten Sie ausschließlich Werbung posten. Das langweilt Ihre Kunden und Interessenten schnell und weiterempfehlen wird das sicher auch niemand.

#### **Nicht auf die Fragen der eigenen Fans reagieren?**

Wenn Ihre Kontakte auf Facebook mit Ihnen kommunizieren ist das super. Denn genau darum geht es ja. Um den Austausch, ein Miteinander. Sie können sich zudem als Problemlöser präsentieren und gerade bei öffentlichen Fragen, zeigen, dass Sie für Ihre Kunden da sind, wenn es mal Schwierigkeiten gibt. Haben Sie keine Angst davor und antworten Sie möglichst schnell auf die Anliegen Ihrer Fans.



**Lange Texte veröffentlichen?**

Facebook-Posts sollten möglichst kurz sein. Klare, knappe Sätze ohne große Verschachtelungen. Der News-Stream Ihrer Fans ist voll mit Neuigkeiten. Niemand hat Lust oder Zeit sich hier super lange Texte anzuschauen. Zudem loggen sich viele Nutzer mit dem Smartphone ein, da wird es noch schwieriger für lange Posts. Verlinken Sie längere, informative Beiträge besser. Wer Interesse hat, kann Ihren Beitrag dann zum Beispiel auf Ihrem Blog weiterlesen.

**Likes kaufen?**

Ein Like-Kauf bringt Ihnen gar nichts. Brauchen Sie zu Beginn Ihrer Facebook-Präsenz einige Fans, damit die Fanpage nicht so leer aussieht, bitten Sie Freunde und Bekannte sie zu liken. Fans, die keine sind und nicht mit Ihren Inhalten interagieren verschlechtern die Sichtbarkeit Ihrer Beiträge. Denn Facebook zeigt Ihre Beiträge längst nicht allen Kontakten an. Wird wenig interagiert, bedeutet das für den Algorithmus, dass Ihre Beiträge irrelevant für die Nutzer sind und sie erscheinen immer weniger Ihrer Fans im News-Feed.

**Je öfter desto besser?**

Sie sollten Ihren Fans, also Interessenten und Kunden, mit Ihren Beiträgen nicht auf den Nerv gehen. Das ist übrigens der meist genannte Faktor für das „unlikens“ von Facebook-Seiten. Es genügt, wenn Sie 2 bis 3 Mal pro Woche etwas veröffentlichen.



## 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.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](http://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](mailto: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](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)  
[www.wipec.de](http://www.wipec.de)  
[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

