



Factsheet & Checkliste

Die Macht von B2B-Social-Media-Marketing

Nutzen Sie sie richtig?

Vorteile von B2B-Social-Media-Marketing

VORTEILE



1. Verbessertes Firmenimage

Das wahrgenommene Firmenimage lässt sich durch gut erstellte und gepflegte Unternehmensprofile erheblich beeinflussen. Die aktive Teilnahme innerhalb sozialer Netzwerke zeigt den potenziellen Geschäftspartnern und Kunden Ihre Transparenz und Offenheit. Dabei spielt auch die Qualität Ihrer Inhalte eine entscheidende Rolle. Wenden Sie die Social-Media-Strategie richtig an, kann Ihr Firmenimage deutlich verbessert werden.

2. Erhöhte Markenbekanntheit

Menschen tendieren dazu den Marken und Unternehmen eher zu trauen, die ihnen bekannt sind. Genauso ist es auch im B2B-Bereich. Durch den richtigen Social-Media-Auftritt ist es einfacher, seine Markenbekanntheit zu steigern und damit auch das Vertrauen in Ihre Marke.

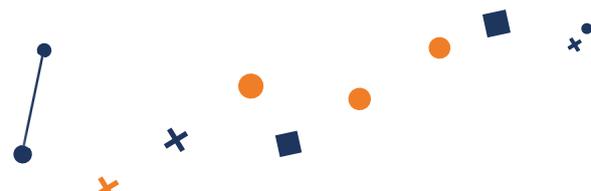


3. Verbesserter Kundenservice

Während der Kundenservice über Social-Media im B2C-Bereich bereits selbstverständlich ist, sieht das im B2B-Bereich noch anders aus. Genau hier können Sie sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Über den Social Customer Service kann schneller auf Kundenanfragen reagiert werden. Einfache Sachverhalte können per Direkt-Chat anstelle von langen Telefonaten geklärt werden. Dieser Service wirkt sich auch positiv auf Ihre Kundenbewertungen und -bindung aus.

4. Verbessertes SEO-Ranking

Auch Google achtet auf den Social-Media-Auftritt eines Unternehmens. Hierbei spielen nicht nur Ihre Profile eine Rolle, sondern beispielsweise auch Ihre Aktivität und das Kundenverhalten in Zusammenhang mit Ihrer Marke. Durch einen guten Social-Media-Auftritt können Sie also dafür sorgen bei Google höher gelistet zu werden.



Nutzen Sie die Vorteile von B2B-Social-Media-Marketing bereits richtig?

Sie wissen nun, welche Vorteile B2B-Social-Media-Marketing Ihnen bieten kann. Doch nutzen Sie diese bisher ausreichend aus? Dies können Sie mit der folgenden Checkliste überprüfen. Wenn Sie nicht mindestens 10 Häkchen setzen können, lohnt es sich Ihre Social-Media-Strategie zu überarbeiten und eventuell einen Experten zu engagieren. Gerne helfen wir Ihnen dabei!

Basics

Haben Sie bereits Firmenprofile auf den für Sie relevanten Kanälen?

Wissen Sie, wo Ihre Zielgruppe zu finden ist?

Wissen Sie, welchen Informationsbedarf, Wünsche und Bedürfnisse Ihre Zielgruppe auf den jeweiligen Kanälen hat?

Haben Sie bereits eine Wettbewerbsrecherche betrieben?

Posten Sie regelmäßig relevante Inhalte?

Wissen Sie, was Ihre wichtigsten KPIs (Key Performance Indicators) sind?

Werten Sie Ihre KPIs aus?

Betreiben Sie bezahlte Werbung auf den Kanälen?

Kommunizieren Sie mit Ihren Fans über Nachrichten, Kommentare und Posts?

Auftreten

Haben Sie eine einheitliche Kommunikationsstrategie in Ihren Posts?

Ist Ihr Content zielgerichtet bezüglich Unterhaltung, Leadgenerierung, etc.?

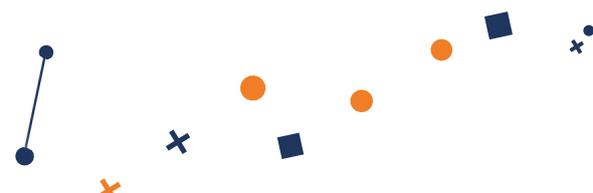
Halten Sie sich an Ihr CI?

Beteiligen sich Ihre Mitarbeiter an Ihren Posts (z.B. durch Teilen)?

Nutzen Sie Social Selling?

Nutzen Sie eine Hashtag-Strategie?

CHECKLISTE



IHR ERFOLGSWEG

B2B-Social-Media-Marketing richtig nutzen!

Sie möchten die Vorteile des B2B-Social-Media-Marketing auch für Ihr Unternehmen nutzen? Wir helfen Ihnen dabei! Ob Sie bereits einen Social-Media-Auftritt haben oder erst damit beginnen möchten, wir passen unsere Leistungen individuell an Ihre Situation an.

Social Media Audit

Mithilfe unserer Social Media Audits erfahren Sie, wo Sie aktuell stehen und wie Sie sich verbessern können.

- Analyse Ihrer bestehenden Social Media Profile
- Auswertung Ihres Contents
- Wettbewerbsanalyse
- Ausgearbeitete Handlungsempfehlungen

Wir entwickeln mit Ihnen eine Strategie, die Sie langfristig zum Social-Media-Erfolg bringt.

- Entwicklung einer zielgerichteten und strategischen Post- und Content-Strategie
- Erfüllung Ihrer Ziele bzgl. Leadgenerierung, Awareness, Reichweite und Kundenbindung

Social Media Strategie

Social Media Betreuung

Wir helfen Ihnen Ihren Social-Media-Auftritt langfristig gewinnbringend zu verbessern.

- Betreuung des zielgerichteten Betriebens Ihres Unternehmensauftritts
- Schaffung von Markenaufmerksamkeit
- Ermöglichen des Dialogs mit Ihrer Zielgruppe

Ihr Ansprechpartner
Sven Burkhardt
Director Marketing
sven.burkhardt@marketdialog.com
+49 6196 7695-134

Termin buchen

