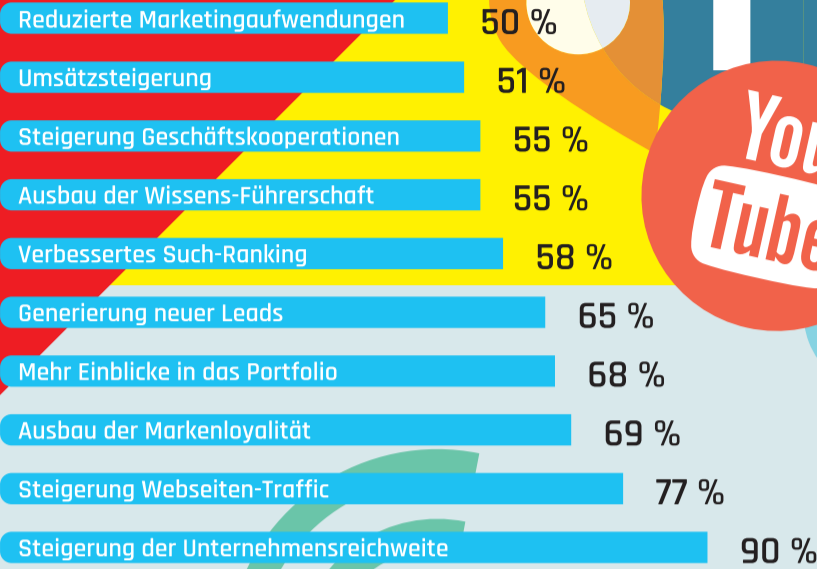


Das Potenzial von SOCIAL MEDIA

VORTEILE IM B2B BEREICH



54 %
Generieren LEADS mittels Socialer Netzwerke

58,7 %
der Personaler, veröffentlichen Stellenanzeigen über Social Media

80 %
der 18-24-Jährigen, nutzen mobile Geräte bei der Jobsuche

Die schiere Reichweite von Social Media ist weiterhin seine unbestreitbar Attribut. Unternehmen können nun mit dem Zielmarkt interagieren auf einer Vielzahl von Plattformen 7/24, Arbeiten ob sie in Ihrem Geschäft/ Arbeitsplatz sind oder im Zug, wenn Sie zur arbeiten pendeln.

mögliche Ziele von SOCIAL-MEDIA-projekten

Steigerung der **Markenbekanntheit**

auf der Webseite **mehr Besucherzugriffe**

Aufbau und Pflege eines positiven **Markenimages**

mehr Umsatz durch **Produktpromotion**

gezielte **Personal- und Mitarbeitersuche**

ansprechen neuer **Zielgruppen**

Bessere **Suchmaschinen-Platzierung**

SOCIAL MEDIA WERBUNG

mehr als 1/3 der Marketer sagen, dass Sie für digitales Marketing **75%** Ihres Budgets veranschlagen, innerhalb der nächsten 5 Jahre

51% der B2B Vermarkter verwenden bezahlte Anzeigen (Ads) auf Socialen Netzwerken als Teil ihrer Marketing Strategie in 2015

Für alle globalen digitalen Werbeausgaben werden in 2017 für Social-Network-Ads investiert **16%**

des Marketingbudgets aller B2B Unternehmen gehen in Social Media

17% der B2B Unternehmen sehen keine Notwendigkeit zur Nutzung von Social Media in Ihrem Geschäftsfeld

30% der Marketing-Projekte der B2B-Unternehmen nutzen Marketing-Analysen

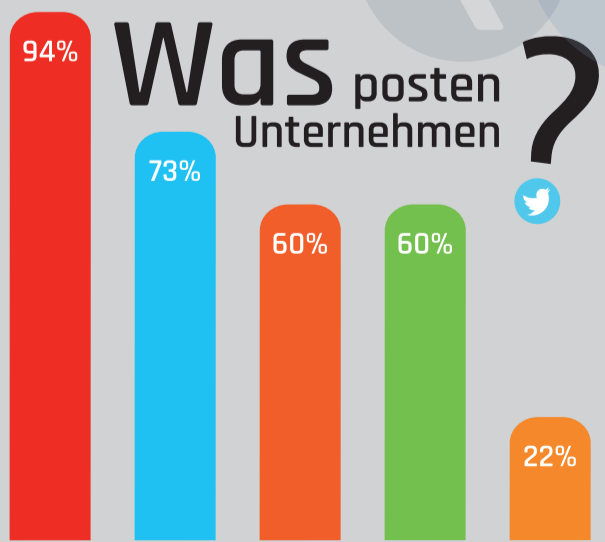
15% der digitalen Vermarkter sagen, die schönste Herausforderung, ist die Arbeit mit den Immer-Online-Kunden.

INFOGRAFIKEN

werden am meisten geliked und geteilt. 3x mehr als Textposts! Besucher lesen diese 30 Mal öfters als reine Texte.

Blogposts mit Bildern werden 64,9% mehr auf Facebook und 20,4% mehr auf Twitter als Bilderlose geteilt.

BILDER



Quelle: Real Business Rescue / US-amerikanische Studie 2015/16 // Social Media Examiner 2014 „Social Media Marketing Industry Report“ // Grafiken: freepik.com, blum+bellinger GbR

Eigener erstellter Content, Content anderer teilen, Eigene erstellte Bilder, Eigene erstellte Videos, Eigene erstellte Audios

**B2B
BEREICH**

**MODERN
ZUKUNFTS
ORIENTIERT
ERFOLGREICH**

Das Potenzial von
**SOCIAL
MEDIA**

**blum
bellinger**
kommunikation + gestaltung

Social Media steht für ein neues Verständnis von Kommunikation zwischen Kunden, Geschäftspartnern und Interessenten.

Durch die stetig steigenden Userzahlen wird in den nächsten Jahren die Bedeutung von Online Marketing steigen, vor allem der direkte, kontinuierliche Dialog. Wer frühzeitig, strategisch, operativ und konsequent Online Marketing für seine Zwecke nutzt, wird das große Potenzial für seine Zwecke nutzen können.

mögliche **Strategie** für **SOCIAL-MEDIA**-projekte

B2B-Marketing läuft primär über persönliche Beziehungen, daher ist es gerade hier ratsam über Soziale Plattformen solche Beziehungen zu knüpfen, zu pflegen und zu vertiefen.

Das schöne dabei ist, dass Sie mittels dieser Beziehungen Leads generieren und zudem einen messbaren Return-on-Investment erreichen können.

1. Aufmerksamkeit erregen

LinkedIn + Xing // berufliche Inhalte / Jobangebote / Unternehmensseite

Facebook + Twitter // privat+beruflich / Reichweitensteigerung / Communitys

Blog + Content Marketing // absolutes Must-have im B2B-Marketing / zielgruppenspezifische Inhalte ziehen Besucher / Ranking-Optimierung in Suchmaschinen

YouTube // erfolgreichste Info-Form im B2B Marketing / erklären komplexe Themen

SEM + Ads/Werbung // Suchmaschinen-Werbung und Optimierung der Webseite

2. Experten-Führerschaft erlangen

3. Kontakt mit Zielperson herstellen

4. Empfehlungen sammeln

Kennen Sie Ihre Zielgruppen? Welche Informationen benötigen diese?

Haben Sie Inhalte, die Sie mit Ihren Kunden öffentlich teilen können?

Haben Ihre Informationen einen echten Mehrwert für Ihre Kunden?

Wollen Sie einen authentischen und kontinuierlichen Dialog mit Ihren Kunden?

Wissen Sie, was und wo über Ihr Unternehmen im Netz geschrieben wird?

Könnten Sie mit negativem Feedback konstruktiv umgehen?

Verfügen Sie über personelle und/oder finanzielle Ressourcen?

Sind Sie aufgeschlossen stets etwas dazu zu lernen?

Must-Have:

Wissen, was über Ihr B2B-Unternehmen in den Sozialen Netzwerken gesprochen wird!

No-Go:

Halbherzige Social-Media-Projekte kosten viel Zeit und Geld, zudem können sie langfristig das Image eines Unternehmens schädigen.

Check FÜR DIE
PLANUNG
einer Social-Media-Strategie

**Einfach gesagt, Online Marketing kostet Zeit,
viel Zeit, und Zeit ist ja bekanntlich Geld.**

Diese Zeit sollten Sie in Ihr Kerngeschäft investieren. Den Rest erledigen wir. Wir erarbeiten Ihre Positionierung, Ihre Ziele, erarbeiten Themen und schlussendlich Ihre Online Marketing Strategie. Anschließend setzen Sie diese um oder wir machen das zudem für Sie...

HILFE FÜR
IHR
ONLINE MARKETING
036964 78454

Modul // 1

Der Schnellcheck mit Sofortlösung

Das ideale Angebot für einen schnellen Rat im hektischen Arbeitsalltag

Unser Angebot: 1 Kaffee / 1 Frage / 1 Empfehlung
// Zeitrahmen: 1,5 Std.

Modul // 2

Standortbestimmung und Positionierung

wichtig für die Ermittlung Ihres StatusQuo + einer klaren Ausrichtung für Ihr Vorhaben

Unser Angebot: Analyse / Zielvision / Empfehlungen // Zeitrahmen: 6 Std. Gespräch / Konzeption

Modul // 3

Begleitung und Workflow-Betreuung

Wir stehen parat, falls Sie keine Kapazitäten und Themen aufbringen können.

Unser Angebot: Betreuung / Wochenplanung / Feedbacktelefonate / Erfolgsprotokoll // ca. ? Std.