

Warum Social Media
so wichtig ist?

**Neun
Einblicke!**

Warum Social-Media
so wichtig ist?

Neun Einblicke!

1. Impulse für Ihr gesamtes Online-Marketing

Der Traffic Ihrer Website und die Downloads von Apps lassen sich mit Social Media ganz gezielt positiv beeinflussen. Und wenn man es wirklich richtig macht, stimmt auch die Conversion.

2. Kommunikation rund um die Uhr

Wenn Sie in Deutschland Büroschluss haben, beginnt andernorts erst der Arbeitstag. Das Posting kurz vor Feierabend ist dort noch Stunden später brandaktuell. Gut gepflegte und regelmäßig bespielte Social Media-Kanäle werden so zu permanenten Vertriebsmitarbeitern, 24/7.

3. Emotionalisierung der Marke

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Und nirgendwo sonst menschelt es so sehr wie in den sozialen Kanälen. Auch die härtesten Marken können und dürfen – nein sollen – hier auch einmal emotional auftreten. Und das nicht nur an Weihnachten. Wie das geht? Zum Beispiel, wenn Leistungen oder Produkte in einen völlig anderen Kontext gesetzt werden. So werden persönliche Sympathien generiert, die der Marke zugutekommen. Beim Image und letztlich beim Verkaufsabschluss.

4. Unabhängigkeit von Ort, Zeit – und Kontaktbeschränkungen

Social Media ist grenzenlos, kennt weder Zeit noch Raum. Durch die Corona-Pandemie haben wir gelernt: Auch in Zeiten von Social Distancing erlauben uns soziale Kanäle, Kontakte zu pflegen und Beziehungen aufrechtzuerhalten.

5. Finanzielle Flexibilität

Grundsätzlich sind die meisten sozialen Kanäle kostenlos. Dennoch bestehen auch Möglichkeiten, Budgets sinnvoll zu investieren. Unterschiedlichste Formate und Zielgruppendefinitionen helfen dabei, Streuverluste gering zu halten. Zudem lassen sich Anzeigenschaltungen, je nach Erfolg, jederzeit stoppen, ändern oder ausweiten. Fast 50 % der Unternehmen, die dort aktiv sind, schalten Werbung auf Social Media. Weitere 15 % planen dies in Zukunft.

6. Virale Potenziale

Eine Printanzeige wird höchstens am Frühstückstisch geteilt, ein Posting im besten Fall tausendfach weltweit. Nutzen Sie die Möglichkeiten von Abonnenten und Freunden – auch als Markenbotschafter. So können Sie Zielgruppen mit Ihren Inhalten erreichen, die Sie womöglich gar nicht in Betracht gezogen hatten.

7. Informelles Netzwerken

Soziale Kanäle erlauben es, mit Kunden und Interessenten häufiger, formlos und mit weniger Zeitinvest in Kontakt zu bleiben. Kooperationen mit befreundeten Unternehmen helfen dabei, die Netzwerke gemeinsam weiterzuspinnen.

8. Gezielter Wissensaufbau

Jeder Account Ihrer Abonnenten und Freunde bietet wertvolle Informationen über Position, Interessenschwerpunkte & Co. Auch Ihre Mitbewerber und allgemeine „Branchenseiten“ liefern nützliche Tipps und Inhalte. Und das Schöne daran: Man kann direkt interagieren und sich einbringen.

9. Nutzung eines Megatrends

Gemäß dem Zukunftsinstitut ist Konnektivität der weltweit wichtigste Megatrend überhaupt. Wie könnte man der zunehmenden Digitalisierung des Dialogs besser begegnen als mit sozialen Medien?
Genau ...

keller.mitausblick Werbeagentur

hallo@mitausblick.de



Albert-Schweitzer-Straße 41
97941 Tauberbischofsheim
+ 49 9341 89590