

Ing. Schönberg Christian

Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 – 2014

[Impressum hier klicken](#)

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Facebook Marketing

Allgemeines:

Facebook ist ein **soziales Netzwerk** und wird vom amerikanischen Unternehmen **Facebook Inc.** betrieben.

Facebook wurde am **4. Februar 2004** von **Mark Zuckerberg**, Dustin Moskovitz, Chris Hughes und Eduardo Saverin veröffentlicht und hat mehr als eine Milliarde Mitglieder. Auf Facebook können sich aber nicht nur Privatpersonen anmelden, sondern auch **Unternehmen**, bekannte Personen, usw. können sogenannte **Fanpages** anlegen.

Auch **Facebook Ads** dienen vorwiegend der **Vermarktung** von Unternehmen und deren **Produkte** bzw. **Dienstleistungen**. Aus diesen und weiteren Gründen zählt **Social Media Marketing** mittlerweile zu einem wichtigen **Marketinginstrument** für Unternehmen und Selbständige.

Man kann damit nicht nur für mehr **Traffic** sorgen, sondern auch die **Umsätze steigern**.



Wie Facebook als Marketinginstrument eingesetzt werden kann.

1. Profilsseite: diese sollte in diesem Zusammenhang als Anlaufpunkt für Ihr Unternehmen dienen. Die Profilsseite dient einerseits der Auffindbarkeit, das heißt, potentielle Kunden können Sie über Suchfunktionen finden und über Ihre Profilsseite näheres über Sie erfahren. Daher sollte natürlich Ihre Profilsseite professionell und werbewirksam gestaltet sein. Außerdem können Sie Verbindungen zu möglichen Kunden oder Geschäftspartnern aufbauen bzw. an diese Nachrichten senden. Ein sehr wirksames Instrument kann aus "Gefällt mir"-Klicks resultieren. Damit haben Sie die Möglichkeit innerhalb kurzer Zeit eine große Menschengruppe mit Ihrer Botschaften zu erreichen.

2. Ziele: Für den Kontaktaufbau ist zuerst wichtig zu wissen, welche Zielgruppe erreicht werden soll. Dann sollte ermittelt werden, wo wohnen diese, wie alt sind diese, was haben die idealen Kunden gemeinsam und wie kann Ihr Angebot der Zielgruppe helfen.

3. Posten von Beiträgen: Beim Posten von Updates, Fotos, usw. ist es wichtig zu erfahren, was Ihre Kunden interessant finden bzw. was nicht so gut ankommt. Vor allem auf das authentische Auftreten sollte geachtet werden. Ein weiterer Vorteil liegt in den Kommentaren, die Freunde bzw. mögliche Kunden eingeben können. Damit erhält man eine rasche Rückmeldung und einen Eindruck, welche Probleme oder Schwachpunkte noch bestehen.

als Marketinginstrument

Interaktionen

Tipps

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

4. Werbeanzeigen: Diese eignen sich hervorragend um eine genau definierte Zielgruppe mit der eigenen Botschaft zu erreichen. Dabei lässt sich die Zielgruppe durch das Eingeben von z.B. Ort, Stadt, Alter, Interessen, usw. sehr spezifisch ansprechen.

Interaktionen auf Facebook

Diese können gefördert werden durch:

- **Spiele**, die auch eine User-User-Interaktion ermöglichen
- **Umfragen** zu aktuellen Entwicklungen, sodass User das Gefühl haben, mitentscheiden zu können
- **Aufrufe zum Posten** von Fotos und Videos, die sich mit einer Kampagne verbinden lassen
- **Provokante Themen** aufgreifen

Tipps:

- **die Facebook Page sollte als wichtiger Bestandteil** im Online Marketing behandelt werden. Hierfür ist vor allem eine zuvor fest gelegte Strategie notwendig, die dann zielstrebig verfolgt wird.

- **potentielle Fans zu echten Fans:** Es zählt nicht nur die Anzahl der Fans, sondern vor allem echte Fans, die aktiv an der Entwicklung Ihres Unternehmens teilhaben. Dafür ist es aber notwendig, dass Sie sich intensiv um Ihre Fans kümmern.

- **optimalen Zeitpunkt für Veröffentlichungen wählen:** Der Zeitpunkt sollte so gewählt werden, dass ein möglichst großer Anteil der Zielgruppe auf Facebook online ist.

- **Fans in Entscheidungen einbinden:** Durch die Interaktion mit den Fans lässt sich sehr schnell erkennen, welche Dinge die Fans als gut erachten und welche nicht. Mehrheitliche Entscheidungen sollten dann aber auch umgesetzt werden.

- **Facebook Page auf die Bedürfnisse der Facebook Benutzer abstimmen:** Dazu gehört auch, dass alle Inhalte den Usern einen echten Mehrwert und konkrete Vorteile bieten sollen. Dabei zählen nicht möglichst viele Beiträge zu veröffentlichen, sondern nur jene, die auch einen konkreten Vorteil für die User bieten.

- **Facebook-Kennzahlen auswerten:** Auf Facebook können zahlreiche Kennzahlen abgerufen werden. Dabei zählt nicht nur die Anzahl der Fans, sondern wie sich diese engagieren. Eine wichtige Kennzahl ist daher die Interaktionsrate. Ebenfalls auswerten sollte man die Anzahl der "Likes" und wie viele Kommentare gibt es.

- **schnell Antworten und Mehrwert liefern:** Wenn jemand ein Problem hat, möchte dieser zumeist möglichst schnell eine Lösung haben. Wenn Sie rasch eine konkrete Lösung anbieten, festigt dies die Kundenbindung zu Ihrem Unternehmen.

Hinweis: Weitere kostenlose
Ebooks unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

