



Rundum sozial vernetzt

Wie Unternehmen Social Media effizient für die Markenbildung und Kundenbindung nutzen

Weltweit verzeichnen soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest & Co. einen rasanten Mitgliederanstieg und immer mehr Menschen teilen, tweeten und posten dort ihr Leben. Unternehmen tun sich aber vielfach noch schwer damit, Social Media für ihre Zwecke zu nutzen - sei es, weil ihnen die Zeit fehlt, diese Kanäle sauber aufzusetzen und regelmäßig zu pflegen oder weil sie darin einfach keinen Nutzen für sich sehen. Bei wavepoint stehen Kunden zahlreiche Optionen offen, sich professionell in Facebook & Co. zu präsentieren und so neue Kunden zu gewinnen und zu binden.

Von der Gestaltung des Titelbildes und Einbindung des Logos über die Hinterlegung der erforderlichen Kontaktdaten, der Öffnungszeiten und des Impressums bis hin zur Erstellung eines prägnanten, informativen Kurzprofil-Textes erhalten Kunden bei wavepoint einen attraktiven, professionellen Rahmen für ihr Facebook-, Twitter-, Google- oder auch Xing-Profil. Im Zuge verschiedener buchbarer SEO-Pakete übernimmt das Team der Leverkusener Internetagentur gern auch die Erstellung und Veröffentlichung individueller Nachrichten in den sozialen Netzwerken.

Wer bei den Werbespezialisten eine Homepage bucht, erhält außerdem durch das mitgelieferte Content-Management-System auch immer die Möglichkeit, seine Social Media Profile schnell und einfach mit der Webseite zu verknüpfen. Per Klick auf das YouTube, Facebook, Twitter oder sonstige Social Media Icon gelangen Homepage-Besucher auf diese Weise schnell und einfach auf das entsprechende Profil oder können die besuchte Webseite mit nur einem Klick auf ihrem eigenen Social Media Kanal teilen - und so die Bekanntheit der Seite, des Unternehmens und der Marke weiter steigern.

Darüber hinaus rät das Team von wavepoint auch, die eigenen E-Mails zu nutzen, um die Unternehmensprofile in den sozialen Netzwerken zu verbreiten. Ein attraktiv gestaltetes E-Mail Briefpapier erhöht nicht nur den Wiedererkennungswert des Unternehmens und stärkt die Marke, sondern ist ein ausgezeichnetes - leider oftmals ungenutztes - Medium, um auf die eigenen Social Media Auftritte hinzuweisen.

Speziell für Kunden aus der Immobilienbranche hat wavepoint zudem noch ein besonders soziales Produkt im Angebot: mit dem social imnewsfeed erhalten zum Beispiel Immobilienmakler Montag bis Freitag oder auf Wunsch nur an bestimmten Werktagen jeweils eine interessante Nachricht auf ihrem Facebook- und Twitter-Kanal veröffentlicht, völlig automatisch, so dass sich beide Profile ganz von selbst mit Inhalten füllen und der Makler sich wieder seinem Tagesgeschäft widmen kann.

Interessenten, die Informationen zu Themen wie [Homepage für Immobilienmakler](#), [Makler Homepage](#), [Webdesign Immobilien](#) wünschen und sich die wavepoint-Angebote für Immobilienmakler ansehen möchten, werden auf <https://www.responsive2go.de> fündig.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Sascha Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Seit 1998 macht wavepoint die Werbewelt ein bisschen besser. Als Full-Service Werbeagentur für Web, Print und Kommunikation bietet wavepoint daher ein breites Spektrum professioneller Dienstleistungen und Produkte in allen Bereichen der Werbung. Von der professionell gestalteten Website mit komplexen Datenbanksystem über ein kreatives Corporate Design bietet wavepoint schnelle und unkomplizierte Lösungen bis hin zur fertigen Auslieferung.