



Erfahrungsberichte und Kundenmeinungen als Kaufkriterium

Mit Hilfe von Social Media Marketing die Meinungen und Bewertungen von Kunden positiv beeinflussen

Ein Engagement in den sozialen Medien ist heutzutage eine Voraussetzung für erfolgreiches Marketing, einen guten Service und ein gutes Meinungsbild. Facebook, Google Plus und Co. bieten Kunden die Gelegenheit, ihre Erfahrungsberichte, Meinungen und Bewertungen offen zu kommunizieren. Darüber hinaus können sich Interessenten ein gutes Bild über die Meinungen anderer User bilden. Die Experten der Internetagentur Löwenstark wissen: Eine transparente und selbstkritische Kommunikation wird von der Community sehr honoriert und kann negative Bewertungen schnell in positive Meinungen verwandeln. Kulanz ist dabei ein gutes Mittel, um gute Erfahrungsberichte zu erhalten. Eine Entschuldigung bei einer Servicepanne sollte etwa in Form von Vergünstigungen gegenüber dem Kunden gezeigt werden, rät Marian Wurm, geschäftsführender Gesellschafter der Internetagentur Löwenstark. Neueste Untersuchungen zeugen von der großen Bedeutung positiver Bewertungen im Internet. Diese Ergebnisse werden auch von den Online-Experten der Internetagentur Löwenstark bestätigt. Immer mehr User informieren sich vor dem Kauf mit Hilfe von Erfahrungsberichten über das jeweilige Unternehmen und machen ihre Kaufentscheidungen von den Bewertungen anderer Nutzer abhängig. Ein Blick in Facebook oder Google Plus kann dabei schnell Aufschluss über das Ansehen des Unternehmens geben. Schließlich bietet sich hier Nutzern die perfekte Möglichkeit, ihre Meinungen kund zu tun.

Wenn ein Unternehmen von den Kunden und Usern gute Bewertungen erhält, kann schnell eine emotionale Bindung zur Firma aufgebaut werden. Auch hierfür ist Social Media Marketing von Löwenstark das perfekte Instrument. Mit Hilfe guter Informationen, Vergünstigungen, einer emotionalen Aufmachung und schnellem Service kann sich der normale Fan zum "Markenevangelisten" wandeln. Dazu der Kommentar von Timo Hille, Social Media Team-Leiter der Internetagentur Löwenstark: "Wenn man dies erreicht, erhält man mit dem Fan einen Markenbotschafter, der eine positive Meinung über das Unternehmen in seinem sozialen Umfeld erzeugt und selbst authentische Erfahrungsberichte verfasst." Dies steigert nicht nur die Bewertung und die Bekanntheit der Firma, sondern kann auch aktiv zu besseren Verkaufszahlen beitragen.

Weitere Informationen zum Thema Social Media Marketing erhalten Sie auf der Webseite der Internetagentur Löwenstark: <http://www.loewenstark.de>

Pressekontakt

Internetagentur Löwenstark

Herr Marian Wurm
Wilmerdingstraße 9a
38118 Braunschweig

loewenstark.de
kontakt@loewenstark.de

Firmenkontakt

Internetagentur Löwenstark

Herr Marian Wurm
Wilmerdingstraße 9a
38118 Braunschweig

loewenstark.de
kontakt@loewenstark.de

Frische Ideen und ein feines Gespür für die Trends im Internet, ein klarer Blick auf Ihre Marketingziele und Prozessstrukturen, aktuelles Fachwissen und langjährige Erfahrung - das ist es, was die Internetagentur Löwenstark so erfolgreich macht.

Anlage: Bild

