



Warum Facebook Marketing so anders ist!

Das unerkannte Problem: Prosument und digitaler Kunde, verändern das klassische Marketing

(NL/4772047618) Von vielen Unternehmern unbemerkt, vollzieht sich eine stille Revolution des Marketings. Marketingmaßnahmen aus der alten Welt erzielen im Zeitalter des Web 2.0 immer weniger Resultate. Das Problem: viele Unternehmen erkennen nicht, dass der digitale Kunde nie wieder so ein kauft, wie wir es in der Schule noch gelernt haben. Der Prosument übernimmt die Herrschaft. Die meisten Unternehmen sind auf dieses geänderte Kundenverhalten nicht vorbereitet. Das ist die Chance für flexible Unternehmer, sich auch bei kleinem Marketingbudget profitabel zu positionieren und neu Kunden zu gewinnen. Wie das genau geht, zeigt die Onlinemarketingexpertin und Buchautorin Heike Lange in ihren Seminaren und Coachingeinheiten <http://www.internetprofiling.de>

Über 95% der Werbefotos erreichen den Kunden zu einem Zeitpunkt, an dem er keine Lust auf Werbung hat. Die Wirkung verpufft. Der Unternehmer verbrennt sein Werbebudget, weil er die Geheimnisse des Onlinemarketings und dessen Spielregeln schlichtweg nicht kennt.

Konsumenten gab und gibt es auch weiterhin. Aber eine neue Spezies übernimmt das Ruder. Heute ist die Rede vom sogenannten Prosument, der das Geschehen im Web aktiv mit gestaltet und eigene Inhalte ergänzt. Beleg dafür ist der Boom der sozialen Netzwerke wie Facebook, Xing oder spezieller Foren. Der digitale Kunde ist in Social Web vernetzt, tauscht sich aktiv mit anderen Usern aus und wird zum gleichberechtigten Kommunikationspartner, der erwartet, dass Unternehmen ihn hier ernst nehmen. So will er Informationen dann abrufen, wenn er Lust darauf hat. Er will interaktiv agieren, statt sich mühsam durch Textwüsten einer Internetseite zu graben. Das ist die gewaltige Chance für ein wirksames Marketing und bringt Chancengleichheit für Unternehmen jeder Art. Es entscheidet nicht mehr die Größe des Marketingbudgets, sondern die gezielte Interaktion mit dem Kunden.

9 von 10 Unternehmenswebseiten haben sich diesem Wandel noch nicht geöffnet und stammen aus einer Zeit, da eine einfache Webseite genügte, um up to date zu sein. Doch der Kunde verlangt im digitalen Zeitalter nach mehr. Wer im Social Web nicht mit einer eigenen Seite vertreten ist, existiert für den digitalen Kunden schlichtweg nicht. Wer sich online nicht dort präsentiert, wo sich der Kunde aufhält, wird nicht wahrgenommen und macht somit auch keinen Umsatz.

Facebook ist zu einem Muss im Marketingmix erfolgreicher Unternehmen geworden. Allerdings gelten in Facebook andere Regeln des Marketings und der Kundengewinnung. Werden die alten, auf einseitige Information ausgerichteten Werbe- und Kommunikationsinstrumente 1:1 auf Facebook & Co. übertragen, sind diese zum Scheitern verurteilt. Facebook-Nutzer kommunizieren anders als Unternehmen und Marketingabteilungen das aus der alten Offlinewelt gewohnt sind.

Warum scheitern die herkömmlichen Werbeaktivitäten? Warum machen Firmenwebseiten keinen Umsatz, obwohl sie gut gerankt, für die Suchmaschinen optimiert und im tollen Design gestaltet sind?

Zwei der bisher kaum bekannten Geheimnisse lauten:

1. Der digitale Kunde übernimmt die Kommunikationshoheit.
2. Die meisten Unternehmen zeigen dem digitalen Kunden keine oder unwirksame Aufmerksamkeit und Wertschätzung

Wer als Unternehmer prüfen will, ob für ihn Facebookmarketing eine Alternative zur Google Adwordswerbung sein kann, wer selbst erfahren will, wie man mit speziellen Funktionen bei Facebook marketingrelevante Informationen erhält und diese geschickt für das eigene Marketing nutzt, dem sei die Teilnahme am Tagesseminar Facebook für Unternehmer ans Herz gelegt. <http://www.internetprofiling.de>. Am Ende des Tages wissen Sie:

* wie Sie Ihr Unternehmen fit für den digitalen Kunden machen

* wie Sie Ihr Unternehmen in Facebook wirksam präsentieren

* welche Möglichkeiten der Neukundengewinnung in Facebook bietet

* wie Sie wirksames Marketing in Facebook betreiben, ohne dass es zum Zeitfresser wird.

Unternehmer sind immer wieder verblüfft, welche Möglichkeiten sich mit Facebookmarketing eröffnen. Bislang wurde Facebook eher als Freizeittrend oder unnötige Spielerei betrachtet. Nach dem Seminar sind die Teilnehmer begeistert, dass sie mit wenig Zeiteinsatz und geringen finanziellen Mitteln sehr gezielt Werbung machen können, ohne die eigene Person der Öffentlichkeit präsentieren zu müssen. Endlich treffen sich Unternehmer und Kunden auf Augenhöhe. Noch nie war es so einfach, so nah am Puls der eigenen Zielgruppe zu sein. Beschreibt Heike Lange, Internetprofilerin und Marketingexpertin die Erfahrungen der Seminarteilnehmer. Selbstverständlich kann das Erlernte sofort umgesetzt werden für den Notfall steht ein erfahrendes Team aus Technikern und Marketingfachleuten dem Unternehmer zur Seite, so dass das Experiment Facebookmarketing gar nicht schief gehen kann.

Pressekontakt

Internetprofiling Heike Lange

Herr Heike Lange
Höntzschstr. 9
01465 Langebrück

internetprofiling@gmail.com

Firmenkontakt

Internetprofiling Heike Lange

Herr Heike Lange
Höntzschstr. 9
01465 Langebrück

internetprofiling.de
internetprofiling@gmail.com

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.