

## **12 Punkte die Sie bei der Gestaltung Ihrer Social Selling - Strategie beachten müssen**



**Machen Sie Ihren Vertrieb fit für die digitale Welt**

# Die Digitalisierung verändert den Vertrieb

12 Punkte, die Sie bei der Entwicklung Ihrer individuellen Social Selling - Strategie beachten müssen

## [01] Zielgruppenanalyse:

Verstehen Sie Ihre Zielgruppe und ihre Bedürfnisse, um die richtigen Kanäle und Inhalte auszuwählen.

## [02] Markenpositionierung:

Stellen Sie sicher, dass Ihre Markenidentität konsistent ist und Ihre Zielgruppe anspricht und dass Ihre Online-Präsenz Ihre Markenbotschaft unterstützt.

## [03] Digitale Kanäle:

Identifizieren Sie die wichtigsten digitalen Kanäle für Ihre Zielgruppe und nutzen Sie sie entsprechend.

## [04] Inhalte:

Erstellen Sie relevante und ansprechende Inhalte, die Ihre Zielgruppe ansprechen.

## [05] Datenanalyse:

Überwachen und analysieren Sie die Leistung Ihrer digitalen Aktivitäten.

## [06] Kundenbindung:

Fördern Sie die Kundenbindung, indem Sie regelmäßig mit Ihrer Zielgruppe interagieren und Feedback sammeln.

## [07] Mobile Optimierung:

Stellen Sie sicher, dass Ihre digitale Präsenz für mobile Geräte optimiert ist, da viele B2B Käufer mobil arbeiten.

## [08] Suchmaschinenoptimierung:

Optimieren Sie Ihre Website für Suchmaschinen, um Ihre Sichtbarkeit für Ihre Zielgruppe zu erhöhen.

## [09] Social Media:

Nutzen Sie soziale Medien, um Ihre Markenbekanntheit zu erhöhen und eine direkte Verbindung zu Ihrer Zielgruppe herzustellen.

## [10] Personalisierte Ansprache:

Personalisieren Sie Ihre Ansprache, indem Sie die Daten und Informationen nutzen, die Sie über Ihre Zielgruppe haben.


## [11] Messbarkeit und Optimierung:


Überwachen und analysieren Sie die Leistung Ihrer digitalen Aktivitäten mithilfe von Datenanalyse-Tools, um Trends und Möglichkeiten zur Verbesserung zu identifizieren.

## [12] Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen:

Arbeiten Sie eng mit anderen Abteilungen wie Marketing, Kundenservice und Produktentwicklung zusammen, um eine umfassende und konsistente Kundenerfahrung zu bieten.



 Michael Witt Organisationsberatung  
Zweigertstrasse 36  
45130 Essen

 +49 201 74952211

 michael.witt@mwob.eu

 www.mwob.eu