

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