

Verkaufen in den Social Media

GEWUSST WIE: WAS WIRKLICH WIRKT



Ich bin Berater,
kein Verkäufer!



Miteinander
reden:
persönlich,
zugewandt



Welche Tonart ist Ihre?

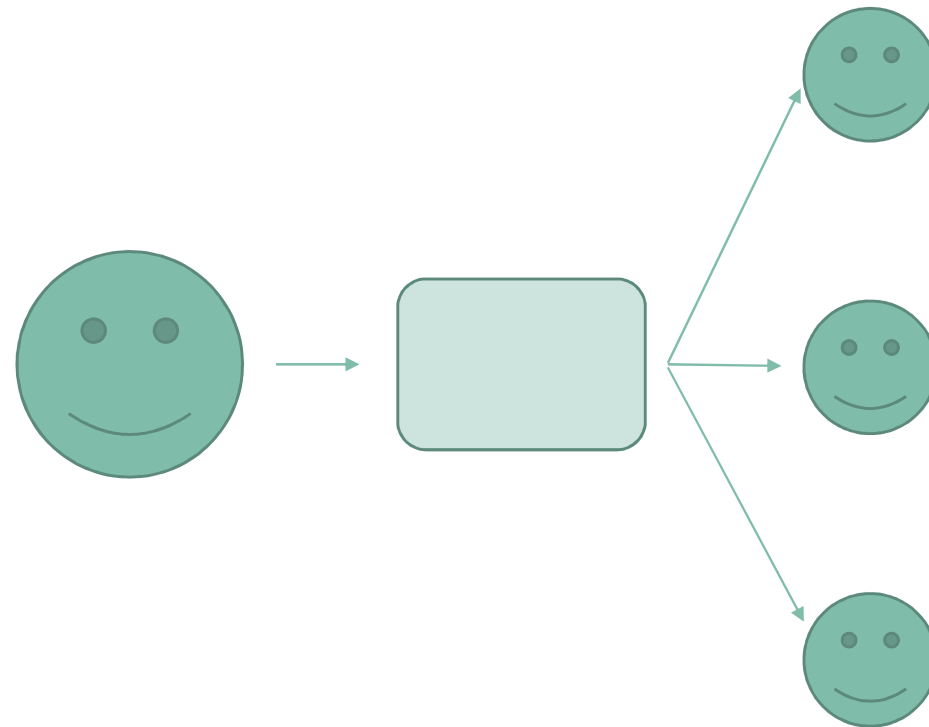


Das Herz, der Startpunkt

Kontakte pflegen

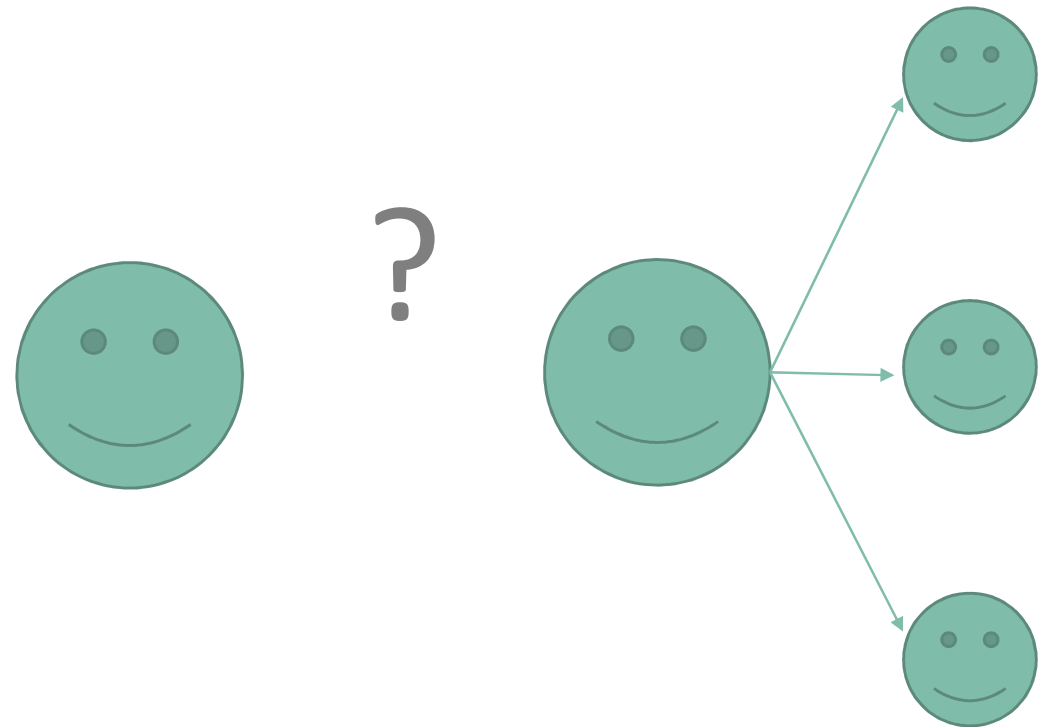
Neue Kontakte persönlich ansprechen

Nicht-öffentliches Networking



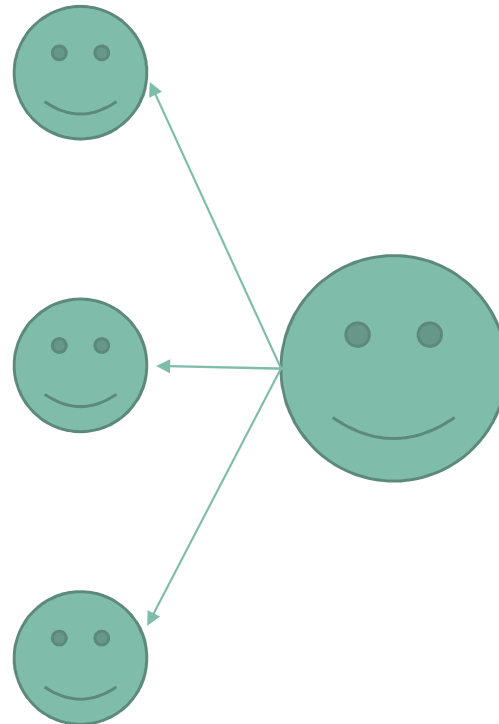
Teilen & Empfehlen

Wie kommen Sie an die Kontakte Ihrer Kontakte?

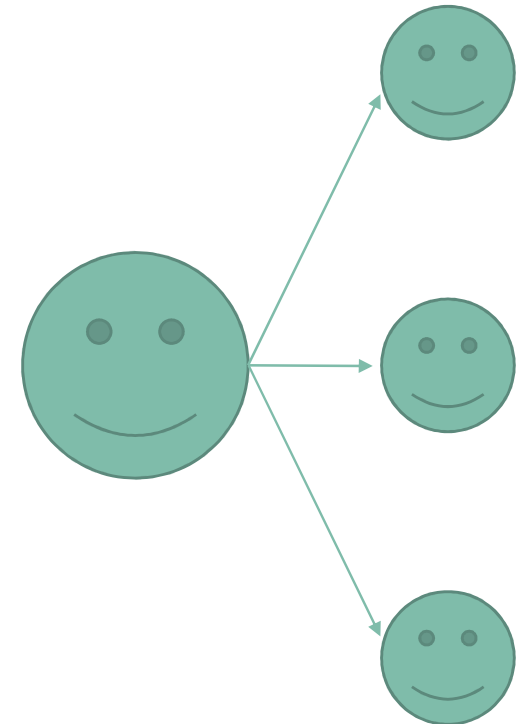


Teilen & Empfehlen

Wie gewinnt Ihr Netzwerkpartner neue Kontakte?



?



Teilen & Empfehlen

Stimmen Sie sich ab

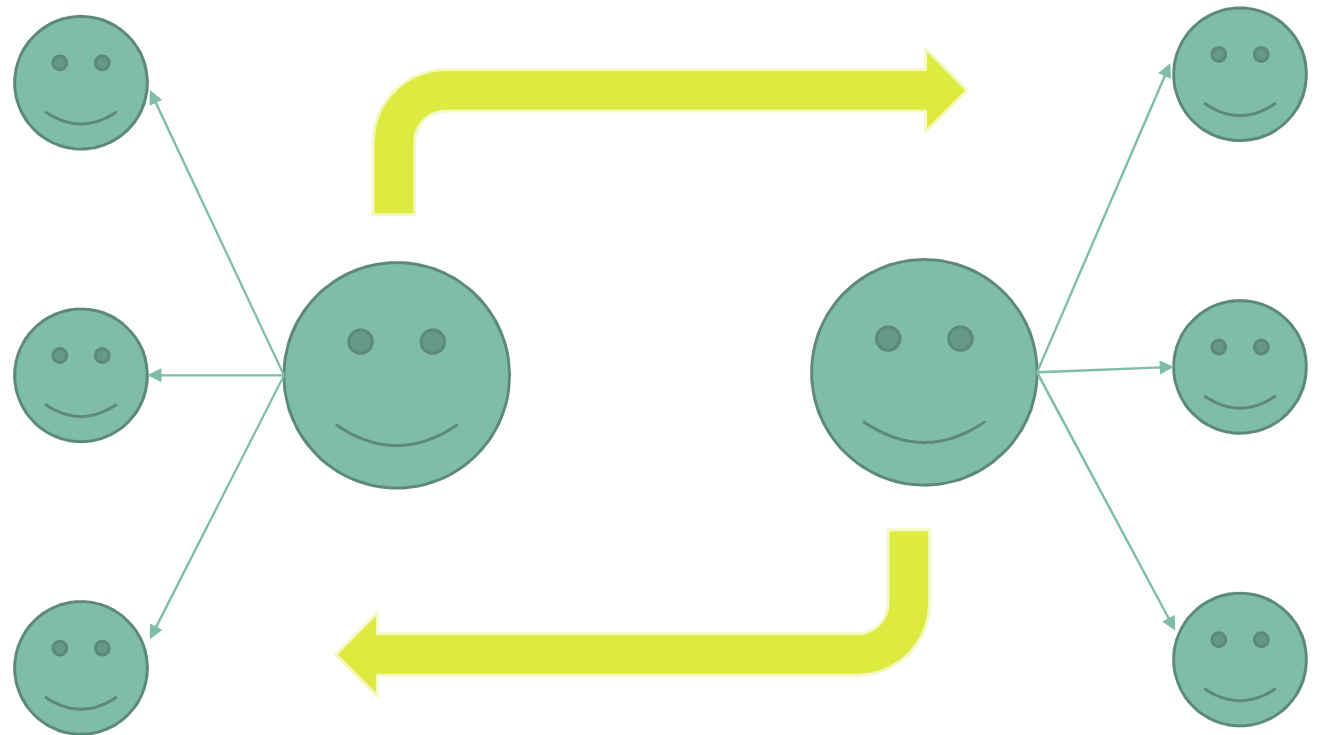


Teilen & Empfehlen

Neue Kontakte

„Über Bande spielen“

Dynamik gewinnen





Worüber reden Sie denn jetzt?

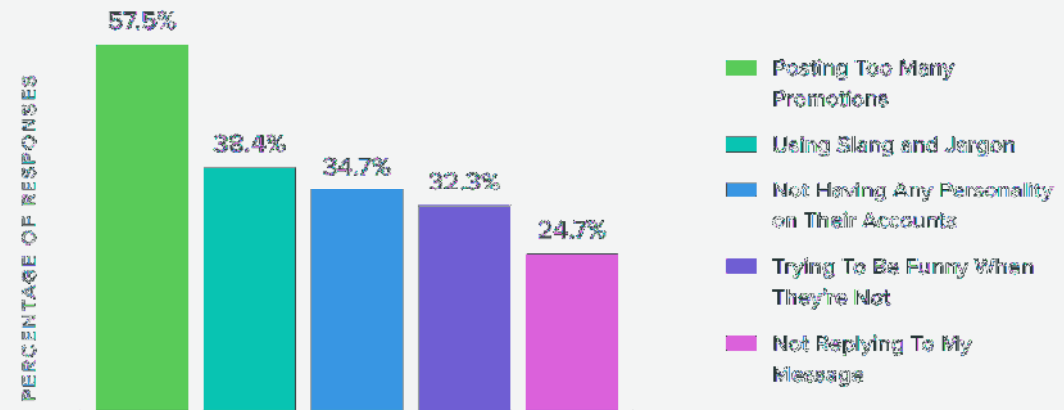
Konsum und Spaß oder Investition?

Zu viel Werbung und Slang nerven

Quelle:
Social Media Studie Sprout Social 2016

Annoying Actions Brands Take on Social Media

Q2 2016



sproutsocial

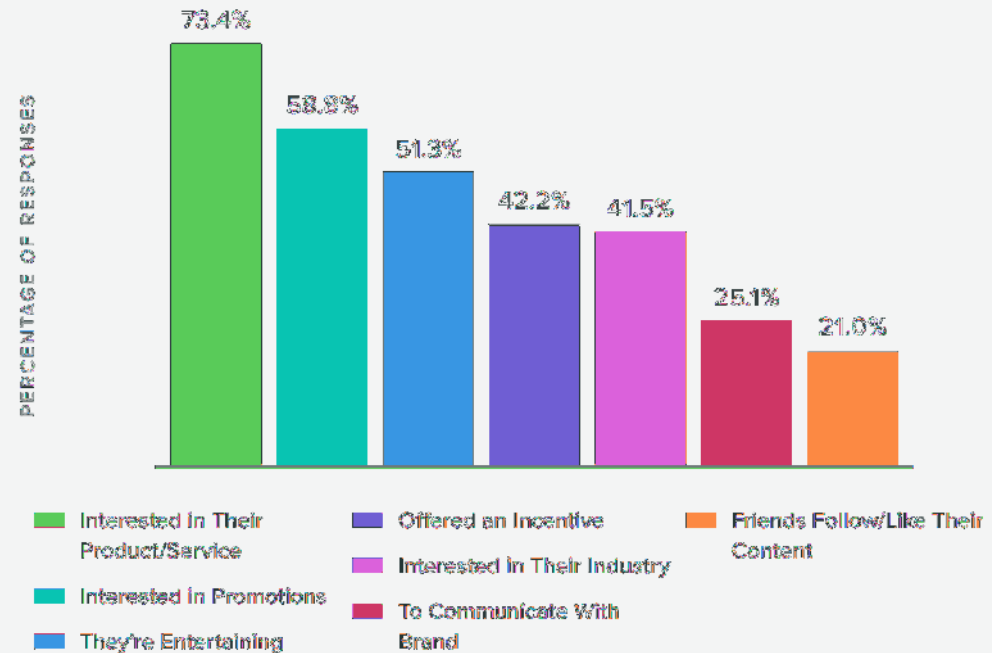
sproutsocial.com/index

Nutzer interessieren sich für Produkte

Aber zu viel Werbung nervt ?!?

Actions That Make People Follow a Brand on Social Media

Q2 2016



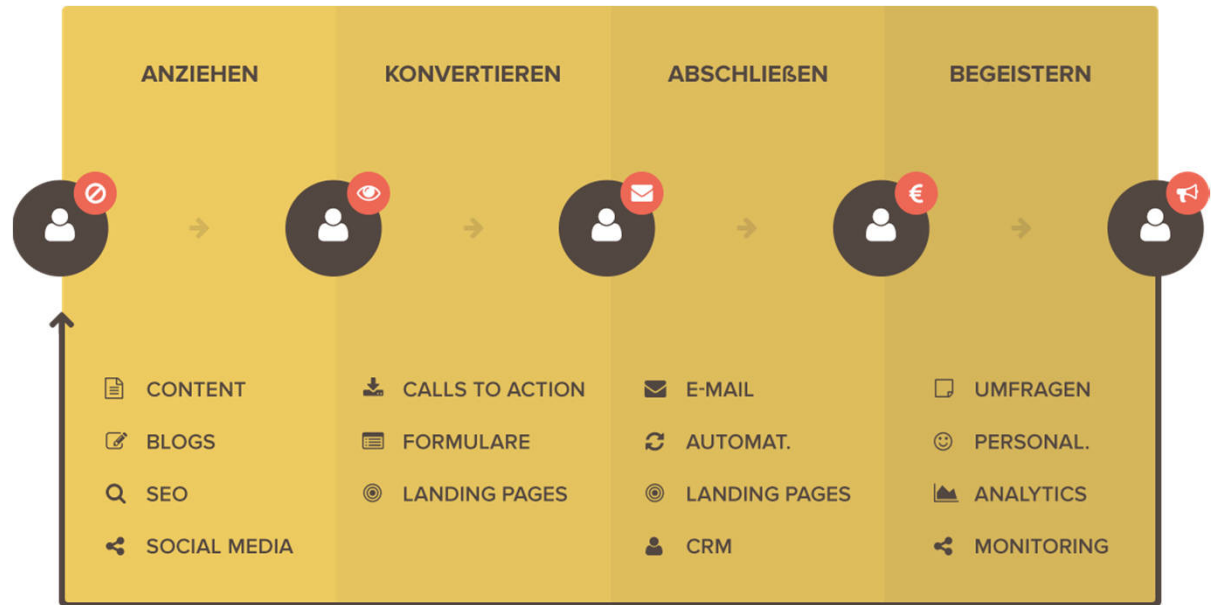
sproutsocial

sproutsocial.com/index

Erlaubnis- marketing

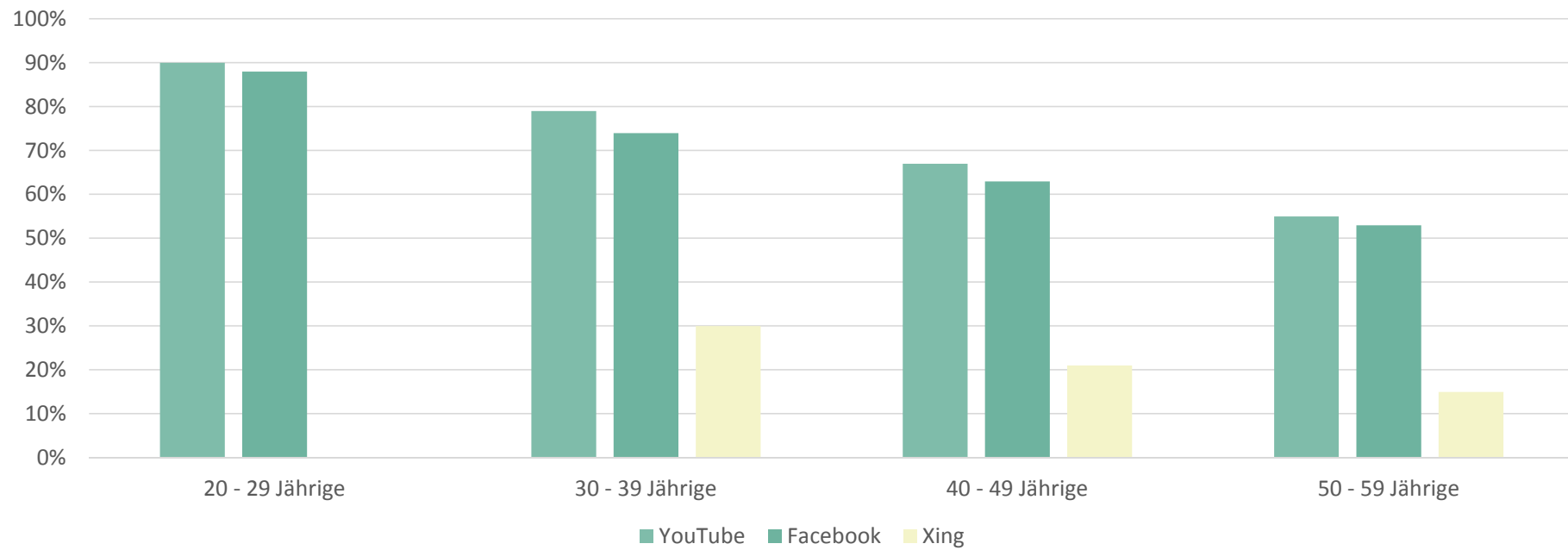
„Was ist Inbound Marketing und warum ist es so revolutionär?“

Quelle: chimpify. Inbound Marketing Plattform für kleine Unternehmen.



Wo sind Ihre Kunden?

YouTube-, Facebook- und Xing-Nutzer nach Alter



Quelle: Facebook, Xing, Instagram: Wo erreichen Sie Ihre Zielgruppe? Impulse, 10.6.2017

Kerstin Boll

quiVendo Trainermarketing

Kontakt

Mail: kb@quivendo.de

Twitter: @Kerstin_Boll

Facebook: BollKerstin

Xing: Kerstin_Boll

Fotos: Fotolia.com

*Zum Schreiben
habe ich wirklich
keine Zeit!*

*Das liest doch
eh keiner!*

*Blogs, Newsletter,
Freebies – und
Netzwerken?
Was denn noch?*

Fragen?
Gerne!

