

The Power of Social Selling

Factsheet zur Umsetzung von Social Selling

Social Selling kann auf verschiedene Arten umgesetzt werden. Zu Beginn sollte der Aufbau eines starken Online-Profiles stattfinden, sodass ein professioneller Eindruck entsteht. Danach geht es mit dem Netzwerken los, um Bedürfnisse und Kundenprobleme zu verstehen.

Definiere deine Zielgruppe!

Versteh, wer deine idealen Kunden sind und welche sozialen Plattformen sie nutzen.

Baue ein starkes Online-Profil!

Stelle sicher, dass dein Profil professionell und aktuell ist - und die Strategie verfolgt.

Erstelle relevanten Content!

Teile Informationen, die für deine Zielgruppe interessant und nützlich sind, um Expertise und Engagement zu demonstrieren.

Netzwerke und interagiere!

Verbinde dich mit deiner Zielgruppe und anderen Branchenexperten, indem du regelmäßig Beiträge teilst und kommentierst.

Verwende Datenanalysen!

Überwache die Reaktionen auf deine Beiträge und nutze Daten, um die Strategie maximal zu optimieren.

Mach's persönlich!

Verwende individuelle Nachrichten, um potenzielle Kunden anzusprechen und ihnen eine maßgeschneiderte Erfahrung zu bieten.

