

Squadhouse-Media
Web: www.sq.de

Datum: 14.09.2017

Dieses Dokument darf frei vervielfältigt werden.

FACEBOOK MARKETING

FRAGENKATALOG

Partner / Zulieferer

- *Vorstellung von Partnern:*
Vorstellung eines Partners/Zulieferers, Erklärung der Partnerschaft, wo die Gemeinsamkeiten (Themen, Projekte, Aktivitäten etc.) liegen. (Logo und Verlinkung auf die Website des jeweiligen Partners/ Zulieferers)
Bsp.: Seit langem arbeiten wir mit der Firma Maier Tec als Zulieferer zusammen, sie sind Spezialisten im Bereich Metallverarbeitung, hier geht's auf ihre Website (...)

Kunden / Zielgruppe

- *Tipps & Tricks:*
Hinweise zu versteckten / ausgefallenen Fähigkeiten / Nutzungsweise eines Produkts, Produktempfehlungen
Bsp.: Frisör – Styling Tipps, KFZ – Wie man kleine Dellen selbst repariert etc. (Video aus Youtube, bildliche Darstellung)
- *Kundenprojekte vorstellen:*
Ein Kundenprojekt vorstellen und beschreiben, den eigenen Beitrag dabei hervorheben. Im besten Fall den Kunden verlinken, um eine maximale Reichweite zu generieren.
Bsp.: Wir betreuen die Firma Müller bei ihrem Ausbau der Geschäftsräume und übernehmen anstehende Dienstleistungen im Bereich Malerarbeiten und Renovierung.
- *Kundenmeinungen einholen:*
Nach der Meinung der Kunden fragen zu aktuellen Themen, zu eigenen Produkten, den Erfahrungen der Kunden etc. Die Kunden bekommen so den Eindruck in Entscheidungen einbezogen zu werden.
Bsp.: Die Stadt plant den Umbau der Innenstadt um sie für Kunden aus der Umgebung attraktiver zu gestalten, was haltet ihr von diesen Plänen?
Der neue Clio ist ab jetzt auch in rot und blau erhältlich, was findet ihr schöner?
- *Danksagungen / Feedback:*
Dem Kunden in der Öffentlichkeit danken und so die eigene Wertschätzung ausdrücken.
Bsp.: Vielen Dank an unseren Kunden für ihr Vertrauen und ihren Glauben an unser Unternehmen.
(Verlinkung des Kunden, Foto des Kunden mit Produkt)
- *Kundenfoto mit Produkt:*
Ein Foto gilt allgemein als Beweis und wird als sehr glaubwürdig empfunden.
Bsp.: Ein glücklicher Kunde mit neuem Produkt, (z.B. Frisör/Malerbetrieb) Vorher-/ Nachher Fotos, Kundenstimmen (Empfehlung)

Mitarbeiter

- *Neue Mitarbeiter:*
Einen neuen Mitarbeiter offiziell auf der Facebook-Seite Willkommen heißen.
Bsp.: Wir begrüßen unseren neuen Mitarbeiter Sebastian Schmidt in unserem Betrieb. Er wird ab heute unser Unternehmen im Bereich Buchhaltung verstärken.
- *Jubilare / Geburtstag:*
Am besten ein Foto des Mitarbeiters, vielleicht mit überreichtem Blumenstrauß, wirft ein gutes Bild auf das Klima innerhalb des Unternehmens.
Bsp.: Frau Maier feiert heute ihren 50. Geburtstag, herzlichen Glückwunsch und alles Gute im neuen Lebensjahr. (Foto)
Herr Müller verstärkt nun schon seit 20 Jahren unseren Betrieb und ist ein wichtiger Teil des Teams...
- *Mitarbeiter vorstellen:*
Kurze Vorstellung mit Namen, Aufgabenbereich im Unternehmen und ggf. einer unterhaltsamen Eigenschaft (Hobby...etc.)
Bsp.: Frau Maier arbeitet nun seit 3 Jahren bei uns als Sekretärin, zu ihren Aufgaben gehören Telefonate mit Kunden, Buchhaltung, Terminplanung.
- *Ausflüge / Feste / Teambuildingmaßnahmen:*
Die gemeinsamen Aktivitäten der Belegschaft sollten nach außen hin dargestellt werden um den Zusammenhalt und das gute Betriebsklima im Unternehmen darzustellen.
Bsp.: Vergangenes Wochenende haben wir gemeinsam mit all unseren Angestellten und deren Familie unser alljährliches Grillfest gefeiert
Gemeinsam haben wir am Staffellauf von RUN & Fun teilgenommen.
- *Mitarbeiter des Monats:*
Zeigt potenziellen Bewerbern, dass besonders gute Arbeitsleistungen auch zur Kenntnis genommen und (ggf.) belohnt werden.
Bsp.: Zum diesjährigen Mitarbeiter des Monats wurde Herr Schmidt gewählt...
- *Stellenanzeigen:*
Offene Stellen (Jobs / Ausbildung) können von Mitarbeitern unter deren Freunden weiter geteilt werden und erreichen so eine große Zielgruppe.
Bsp.: Zum 01. März 2016 stellen wir eine/n Schreiner/in auf Vollzeit ein. Unsere Ansprüche ...

Produkte

- *Sonderangebot:*
Auf bestimmte Zeit begrenzte Sonderangebote können einfach und kostenlos beworben werden.
Bsp.: Jetzt nur noch bis Ende des Monats das neue iPhone zum Sonderpreis von X€.
Jetzt zwei Paar Schuhe kaufen und das dritte gratis dazu bekommen.
Nur dieses Wochenende gibt's für Kunden die diesen Post auf ihrer Chronik teilen 10% auf ihren Haarschnitt.
- *Produktvorstellung:*
Kurze Darstellung des Produkts, am besten mit verschiedenen Medien (Bilder, Videos, Produkttestergebnissen) arbeiten, oder Kunden das Produkt gezielt testen lassen.
Bsp.: Das neue MacBook von Apple ist seit einer Woche bei uns erhältlich, was es alles kann und eine super Kritik findet ihr unter diesem Link.
Wir haben unsere Kunden gefragt ob die neue Anti-Falten-Creme von Bewa bei ihnen den gewünschten Effekt erzielen: Eva (59)...“
- *Techn. Vorgänge :*
Aufwändige (z.B. technische Produktions-)Vorgänge kann man am besten in Erklärvideos veranschaulichen.
Für die Kunden ist es interessant auch mal einen Blick hinter die Kulissen werfen zu können.
- *Neue Produkte:*
Bei der Einführung eines neuen Produkts lohnt es sich immer auch einen Beitrag darüber zu posten, am besten schon mit Bildern und einige Tage vorher, sodass die Kunden das Gefühl bekommen favorisiert zu werden, da sie Informationen als erstes erhalten.
Bsp.: Nächsten Monat bringen wir ein neues Produkt auf den Markt, für unsere Fans zeigen wir exklusiv bereits heute die Vorteile des Produkts...

Aktionen

- *Im eigenen Haus:*
Aktionen im eigenen Haus sollten immer gut beworben werden. So können sie bereits bestehende Kunden sowie Neukunden darauf aufmerksam machen. Am besten auch eine Veranstaltung dazu erstellen und Kunden einladen, sie auffordern auch weitere Freunde einzuladen. Z.B. zu anstehenden Ereignissen wie
 - Hausmesse
 - Familientag
 - Tag der offenen TürDabei kann man sowohl vor der Veranstaltung (mit Bildern der letztjährigen Veranstaltung) werben, als auch nach der Veranstaltung einen Nachbericht veröffentlichen und dort bspw. auf Fotos Personen verlinken.

- *Serviceaktionen:*
Wer guten Service anbietet sollte damit für sich werben, denn Kunden die einmal zu einem Sonderpreis eine gute Leistung erhalten haben, kommen auch bei Normalkonditionen wieder.
z.B. Zeitlich begrenzte Finanzierungsangebote, Auto-Urlaubscheck vor der Urlaubszeit im Sommer,
- *Gemeinnütziges Engagement:*
Wirft immer ein gutes Licht auf das Unternehmen, denn wer sich engagiert ist ein attraktiverer Arbeitgeber.
Bsp.: Sponsoring (Veranstaltung, Schule, (Sport-)Verein, Spenden
- *Online Aktionen:*
Online Aktionen haben immer ein hohes Interaktionspotential, da die Kunden dabei etwas gewinnen können.
Bsp.: Gewinnspiel über Facebook: give-aways verlosen

Internes

Geben einen Einblick in das Unternehmen, zeigen dem Kunden die Strukturen auf und lassen ihn am Geschehen teilhaben.

- *Interne Neuerungen*
 - Umbau etc
 - In der Ausstattung:
Neue Kaffeemaschine, neue Bürostühle etc.
- *Kurioses*
Eigenarten und Besonderheiten der Firma, z. B. im Umgang untereinander die sie Firma sympathisch machen
Bsp.: Vorstellung des Maskottchens oder des Büro-Tieres (falls vorhanden), diese können auch einfach lustige Sachen „erleben“
Lustiges Alltagsgeschehen
- *Firmengeschichte*
Wer steht hinter dem Unternehmen, was hat man erreicht, was hat das Unternehmen geprägt

Aktuelles

- *Brancheninterne Neuigkeiten:*

Können für Unternehmen der gleichen Branche aber auch für Kunden von Interesse sein. So wird die Sicherheit vermittelt, dass man stets auf dem neuesten Stand ist.

Bsp.: Rechtliche Änderungen, Innovationen, Forschungsergebnisse

- *Trends:*
Trends werden für eine begrenzte Zeit von der Netzgemeinde stark weitergeteilt. Daher macht es Sinn einfach mal einen nicht aufwändigen Trend mitmachen. Im besten Fall zu einem guten Zweck.
Bsp.: Ice Buket Challenge
- *Ortsbezogenen Nachrichten:*
Interesse am regionalen Geschehen zeigen und so Sympathien gewinnen.
Bsp.: Das Stadtfest findet dieses Wochenende statt
- *Saisonalen:*
Grüße oder auch interessante und unterhaltsame Postings passend zur aktuellen Saison
Bsp.: Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten / Ostern – dazu ein lustiges Hasenvideo
- *Wettbewerbe / Erfolge / Preise:*
Auszeichnungen sind der beste Beweis für außerordentliche Kompetenz und machen immer einen guten Eindruck.
Bsp.: Unser Auszubildender schließt die Ausbildung als Jahrgangsbester ab
- *Presse / Veröffentlichungen:*
Gute Presseartikel sind eine hervorragende Werbung, da sie dem Kunden sehr glaubwürdig scheinen.
Bsp.: Beitrag über das eigene Unternehmen im regionalen TV oder Zeitung.

Facebook-Internes Marketing

- *Gruppen:*
Nutzung bestehender Gruppen aus der Region, der Branche und der Stellenthematik. Teilnahme an Diskussionen unter entsprechenden Beiträgen
- *Verlinkung:*
Verlinkung der Facebook-Präsenzen von Partnern
- *Netzwerk:*
Nutzung der Facebook-Pages der Mitglieder und Partner zum Teilen von Postings

Umgebungsfaktoren

- *Region:*
Vorstellung der Region mit Sehenswürdigkeiten, Tourismuszielen...etc
- *Leben & Freizeit:*
Vorstellung des Freizeitangebots, Unterhaltungsmöglichkeiten, Wohnmarkt...etc.
Veröffentlichung von Berichten über die Region, die in der Presse erschienen sind.
Bsp.: Donaubergland-Wanderweg wurde ausgezeichnet.