



DIE SOCIAL MEDIA-REVOLUTION

Wir sorgen dafür, dass B2B-Unternehmen durch Social Media systematisiert mehr Bekanntheit & Kunden generieren - ohne Kaltakquise oder ständige Messebesuche!

Kundenmeinungen der letzten 12 Monate

TOP DIENSTLEISTER 2020

Mehr Infos ⓘ

✓ Proven Expert

Kundenmeinungen der letzten 12 Monate

VON KUNDEN EMPFOHLEN 2020

Mehr Infos ⓘ

✓ Proven Expert



SOCIAL MEDIA SCHWABEN

Copyright © 2020
Robert Kirs & Anes Cavka GbR
Rötestraße 3
70197 Stuttgart



Die Social Media-Revolution für B2B-Unternehmen:

Herzlichen Glückwunsch - die Tatsache, dass Sie diese Zeilen lesen, sorgt bereits jetzt schon für einen Unterschied zu Ihrer Konkurrenz. Sie haben verstanden, dass Social Media-Marketing längst nicht mehr nur "Nice-to-have" ist, sondern absolute Pflicht für jedes Unternehmen ist, dass sein Geschäft im Bereich der Kundengewinnung und Sichtbarkeit auch in schwierigen Zeiten und Krisen fortführen möchte.

Wir haben dieses Dossier zusammengetragen, um Sie zu inspirieren und Ihnen anhand von 4 Fallstudien zu zeigen, wie wir einige unserer 51 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen dazu gebracht haben, innerhalb von kurzer Zeit mehr Bekanntheit, mehr Kunden und damit mehr Umsatz zu erzielen.

Zielgruppe dieser Fallstudien

Unsere Social Media-Agentur und digitale Unternehmensberatung in Stuttgart ist darauf spezialisiert, in den sozialen Netzwerken systematisiert mehr Bekanntheit und mehr Kunden für Sie als B2B-Unternehmen zu generieren.

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihr Unternehmen erfolgreich in den sozialen Netzwerken darzustellen, ihr Angebot klar zu kommunizieren und einen digitalen Prozess zur Neukunden- und Mitarbeitergewinnung aufzusetzen.

Wir übernehmen entweder Ihr Social Media-Marketing, sodass Sie sich um nichts mehr sorgen müssen, oder wir beraten Sie und Ihre Mitarbeiter, unsere Maßnahmen selbstständig erfolgreich umzusetzen.

Robert Kirs

Geschäftsführer von
Social Media Schwaben



- Social Media-Berater & Top-Experte seit 2015
- Internationale Kunden und Partner mit hohen 6- bis 9-stelligen Jahresumsätzen
- Ingenieur mit jahrelanger Erfahrung aus dem Maschinenbau und der Automobilbranche

Unsere Kunden fallen in alle unternehmerischen Kategorien:

- ✓ Von Maschinenbauern über Software-Startups bis hin zu Versicherungsdienstleistern im 6- bis 9-stelligen Umsatzbereich
- ✓ Alle Unternehmen, die ihre komplexen und erklärungsbedürftigen Angebote im B2B-Bereich vermarkten wollen
- ✓ Unternehmen, die einen professionellen Partner für ihren Einstieg in die Social Media-Welt suchen - oder ihren bestehenden Auftritt auf ein neues Level bringen wollen
- ✓ Unternehmen, die endlich in die Sichtbarkeit kommen möchten, ihre Marke aufbauen und als Experten wahrgenommen werden wollen.
- ✓ Alle, die Strategien für eine schnelle digitale Leadgenerierung suchen - und Anfragen ohne Messebesuche oder Kaltakquise generieren möchten

Mit unseren digitalen Marketing- und Vertriebsstrategien steigern wir kontinuierlich Ihre Bekanntheit in Ihrer Branche und generieren gewinnbringende Geschäftskontakte - ohne Kaltakquise oder ständige Messebesuche.



Systematisierte Social Media-Strategien

Warum die meisten B2B-Unternehmen es nicht schaffen digital mehr Bekanntheit & mehr Kunden zu erreichen, während unsere Kunden wöchentlich neue Anfragen durch Social Media gewinnen.

Sie haben keine Lust mehr auf ständige Messebesuche, wenn Sie versuchen mit Visitenkarten und Prospekten neue Geschäftskontakte zu gewinnen? Nur um wieder im Büro bei der Kaltakquise festzustellen, dass es der Aufwand es nicht Wert ist...

Sie wollen bei Messeauftritten erkannt werden und online neue Aufträge magnetisch anziehen? Sie würden gerne mehr Anfragen erzielen, stehen aber vor dem Problem, dass Sie immer wieder fehlendes Know-How und Personal Sie davon abhält...

Mein Name ist Robert Kirs und bei Social Media Schwaben sorgen dafür, dass B2B-Unternehmen mehr Bekanntheit in Ihrer Branche und schlussendlich mehr Kunden generieren - ohne Kaltakquise oder ständige Messebesuche.

Die Ergebnisse durch unsere Hilfe:

- ✓ Mit unseren digitalen Marketing- und Vertriebsstrategien über die sozialen Netzwerke helfen wir Ihnen dabei kontinuierlich neue potentielle Geschäftskontakte zu erzielen...
- ✓ Sie erhalten endlich mehr Aufträge und steigern Ihre Bekanntheit in Ihrer Branche mit 3-stelligen Wachstumsraten in den sozialen Netzwerken...
- ✓ Keine Kaltakquise mehr und Schluss mit lästigem Messebesuchen, für die Sie sowieso keine Zeit haben...
- ✓ Sie steigern Ihre Attraktivität und Sichtbarkeit auf dem Arbeitsmarkt und ziehen potentielle Bewerber magnetisch an...
- ✓ Mit System Ihre Unternehmensmarke digital bekannt machen...

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, bewerben Sie sich auf unserer Webseite www.socialmedia-schwaben.de für ein kostenloses Erstgespräch mit dem Top-Dienstleister 2020 (ProvenExpert.com)



Proven Expert Kundenbewertungen

SOCIAL MEDIA SCHWABEN

5,00 von 5
★★★★★
SEHR GUT
110 Bewertungen

100%
Empfehlungen

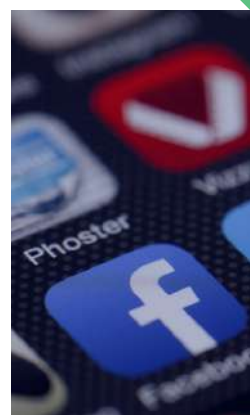
✓ Kundenservice
SEHR GUT (5,00)

✓ Preis / Leistung
SEHR GUT (5,00)

Top-Kompetenzen: ✓ Professionalität ✓ Handlungsempfehlungen ✓ Transparenz

**Bewerben Sie sich auf ein kostenloses Erstgespräch:
www.socialmedia-schwaben.de**

Wir schaffen es immer wieder und das in jeder Branche, unseren Kunden signifikante Ergebnisse zu liefern und sie dabei völlig von ihrer Konkurrenz abzuheben. Im folgenden werden Sie 4 erfolgreiche Fallstudien sehen.



Fallstudie 1 - Internationale B2B-Kundengewinnung & Sichtbarkeit für Hidden Champion nach nur 12 Wochen

Klaus Schüssler ist der Geschäftsführer der Karl Schüssler GmbH & Co. KG. Seit fast fünf Jahrzehnten fertigt die Karl Schüssler GmbH & Co. KG mit über 90 Mitarbeitern im württembergischen Bodelshausen Werkzeugaufnahmen, gehört heute zu den führenden Herstellern und genießt weltweit einen ausgezeichneten Ruf.

Bisher gewann er die meisten Kunden über Messeauftritte, Empfehlungen oder klassische Print-Werbemittel. Die dadurch generierten Aufträge schwanken saisonal recht stark und lassen sich nicht dauerhaft messen. Es fehlte die Sicherheit, kontinuierlich internationale Kunden zu gewinnen und sich sichtbar nach außen als internationale Premium-Marke für Werkzeugaufnahmen darzustellen.

Klaus Schüssler

Karl Schüssler GmbH & Co. KG
(www.k-schuessler.de)



Geschäftsführer Klaus Schüssler mit seinem Team auf der Messe - CIMT - China International Machine Tool Show

Wunschscenario des Kunden

Klaus Schüssler kam mit folgenden Zielen zu uns:

- ✓ Weg vom Image als unbekannter "Hidden Champion", hin zum international bekannten Hersteller für Werkzeugaufnahmen, der viel stärker innerhalb der Zielgruppe wahrgenommen wird
- ✓ Umsetzung eines Konzepts für den professionellen Einstieg in den sozialen Medien mit dem Fokus auf Kundengewinnung & Bekanntheitssteigerung
- ✓ Aufbau eines neuen Vertriebskanals über die Social Media-Plattformen, sodass er internationale Kunden auf seine Produkte aufmerksam macht
- ✓ Ausbildung des Vertriebsteams mit systematisierten 1:1 Skripten für die anschließende Kontaktierung von Neukunden in den sozialen Netzwerken.
- ✓ Ein langfristiges Konzept internationale Kundenaufträge (bspw. innerhalb dem asiatischen Raum) zu generieren und über präzise Filter-Funktionen direkt an wichtige Entscheider zu gelangen.
- ✓ Trotz Absage von wichtigen Messen, ein Marketing- und Vertriebssystem, um weiterhin Neukunden zu gewinnen & innerhalb der Branche die Bekanntheit zu steigern.

"Top-Partner für den Maschinenbau. Klare Weiterempfehlung."

Klaus Schüssler, Geschäftsführer Karl Schüssler GmbH & Co. KG



Digitaler Vertriebsprozess von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen

Diese Fallstudie zeigt sehr gut, dass es nahezu in jedem B2B-Markt möglich ist, interessierte Kunden oder Mitarbeiter über Social Media zu gewinnen - auch wenn es sich um erklärungsbedürftige oder technisch komplexe Angebote handelt.

Nachdem die individuelle Strategie konzipiert wurde, bestand die Hauptaufgabe in den sozialen Netzwerken zunächst darin, das Kundennetzwerk innerhalb einer definierten Zielgruppe zu erweitern & diese Kontakte auf die Werkzeugaufnahmen aufmerksam zu machen. Anschließend konnten wir die potenziellen Interessenten über bestimmte Faktoren, anhand von Branche, Region, Position, Ansprechpartner, Unternehmen etc. filtern. Im letzten Schritt können wir diesem rasant steigendem Kundennetzwerk Ihre Produkte anbieten und bleiben gleichzeitig permanent sichtbar.

Kleiner Ausschnitt der messbaren Strategie

The image shows a grid of filter options for LinkedIn search. The filters include: Stichwörter (Keywords), Eigene Listen (Own Lists), Frühere Lead- und Account-Aktivitäten (Previous Lead and Account Activities), Region (Region), Beziehung (Relationship), Branche (Industry), Hochschule/Berufsschule (University/Vocational School), Profilsprache (Profile Language), and Nachname (Surname). Each filter has a plus sign and a text prompt to add or filter items.

Mit Filter-Funktionen die Zielgruppe in das Kundennetzwerk aufnehmen



Steigende Sichtbarkeit des Unternehmens nach nur 12 Wochen

Resultat nach nur 16 Wochen Zusammenarbeit

Für den Kunden bestand das größte Ergebnis darin, dass er nun mit unserer entwickelten SMA-Strategie sein Kundennetzwerk international erweitern und filtern kann. Dieses erweiterte Kundennetzwerk ermöglicht es, dass er international von 1-2 wöchentlichen Interessenten für neue Kundenprojekte angefragt wird, seine Sichtbarkeit um weit über 600% steigert und endlich innerhalb seiner Zielgruppe auch trotz ausfallenden Messeauftritten oder Empfehlungen stark wahrgenommen wird.

Entgegen aller Meinungen, konnte die Karl Schüssler GmbH & Co. KG als traditionsreiches Maschinenbauunternehmen in einer konservativen Branche ein funktionierendes Marketing- und Vertriebssystem aufbauen.

Analysen	
Aktivitäten der letzten 30 Tage	
155	▲ 19%
Individuelle Besucher	
Aktuelle und diskutierte Artikel teilen	
161	▲ 198%
Neue Follower	
Kontakte als Follower einladen	
5.062	▲ 77%
Impressions von Beiträgen	
Beitrag beginnen	
18	▲ 260%
Klicks auf den angepassten Button	

LinkedIn Statistik: 04.03.2020



Fallstudie 2 - Laufend neue B2B-Anfragen für ein Ingenieurbüro nach 12 Wochen

Unser Kunde Fabian Binz von der BINZ Hoch3 GmbH mit über 18 Mitarbeitern aus Gaggenau kam im September 2019 mit der Intention mehr Bekanntheit und neue Geschäftskontakte für sein Ingenieurbüro zu gewinnen.

Er wollte sein Unternehmen mit einer Mischung aus informativen Inhalten & Referenzen in den B2B-Plattformen LinkedIn und XING vermarkten. Ihm war es dabei wichtig, potenzielle Interessenten in sein Netzwerk zu nehmen und Kontakte für neue Projekte in der virtuellen Produktentwicklung zu gewinnen.

Das Ziel dieser Zusammenarbeit war es, eine neue Marketing- und Vertriebsstrategie zu entwickeln, um die unbegrenzten Suchfunktionen in den sozialen Netzwerken für neue Kundenprojekte zu nutzen.

Fabian Binz

BINZ Hoch3 GmbH
www.binz-hoch3.de



Fabian Binz war auf der Suche nach einer Marketingstrategie, um seine Zielgruppe auf seine Dienstleistung aufmerksam zu machen



Ausgangssituation des Kunden

Die Ausgangssituation des Kunden sah wie folgt aus:

- ✓ Geschäftsführender Gesellschafter mit einem Ingenieurbüro aus Gaggenau und über 18 Mitarbeitern
- ✓ Auf der Suche nach einer Vertriebslösung, mit der sich potenzielle Interessenten und neue Projektabschlüsse erhöhen lassen, ohne eigene Arbeitszeit investieren zu müssen.
- ✓ Kaum Erfahrung im Bereich Social Media und den B2B-Plattformen LinkedIn, XING.
- ✓ Fehlende Klarheit über die Möglichkeit, bestimmte Zielgruppen in den sozialen Netzwerken zu finden und über verschiedene Marketingstrategien, die Sichtbarkeit zu erhöhen

"Herr Kirs und sein Team unterstützen uns sehr kompetent in der digitalen und sozialen Präsenz. Mit Begeisterung und Empathie lassen sie sich auf den Kunden ein, verstehen ihn und erstellen ein schlüssiges Socialmedia-Konzept."

Sie haben unsere Webseite auf den neuesten Stand gebracht und unterstützen uns bei unserer LinkedIn Präsenz. Alles läuft wie am Schnürchen und wir konnten schon nach wenigen Monaten Erfolge verzeichnen. Social Media Schwaben auf jeden Fall empfehlenswert!"

Fabian Binz, Inhaber und Geschäftsführer von BINZ Hoch3 GmbH

Verkaufsstrategie für B2B-Kundengewinnung

Genau in diesem Moment erleben Sie den effizientesten und bedeutsamsten Vertriebs- und Marketing-Kanal unserer heutigen Zeit. Wenn Sie diesen Zug erkennen, können Sie einen bedeutsamen Vorsprung in die digitale Kundengewinnung gewinnen.

Wenn Sie endlich als Experte in Ihrer Zielgruppe wahrgenommen werden möchten, Ihre Bekanntheit steigern möchten, mehr qualifizierte Anfragen gewinnen möchten oder Ihr Unternehmen positionieren möchten, sollten Sie endlich einen Schritt in Richtung sozialer Netzwerke gehen!

Wir haben für die BINZ Hoch 3 GmbH, diese 3 wichtigen Schritte umgesetzt.

Unsere SMA-Methode für Ihren digitalen B2B-Marketing-Erfolg:

1. Suchen nach potentiellen Interessenten

Filtern nach Kriterien und Suchen des Wunschkunden ("Entscheider") -> nach Position (bspw. CEO), Unternehmensgröße (Mitarbeiterzahl), Standort, Branche, Unternehmensname usw. filtern -> Systematisierte Vernetzung mit potenziellen Geschäftskontakten auf LinkedIn & Xing

2. Maximieren der Aufmerksamkeit

Präsentation des eigenen Angebots direkt an den potentiellen Interessenten aus Ihrem Netzwerk zusenden und Qualifizieren & Pitchen der vernetzten Kontakte mit dem eigenen Angebot.

3. Akquise mit gesammelten Kontaktdaten (E-Mail, Tel)

Speichern der Kontaktdaten und vereinbaren von Folgegesprächen für Ihr Angebot und neue Kundenaufträge. Weitergabe der gewinnbringenden B2B-Kontakte an Ihren Vertrieb für Termine.



Resultat nach 12 Wochen der Zusammenarbeit

Die BINZ Hoch3 GmbH hat nun interessante Kundengespräche mit qualifizierten Interessenten. Das Unternehmen wird nun als erstklassiger Entwicklungspartner von vielen potenziellen Großkunden wahrgenommen.

Die geteilten Inhalte auf der LinkedIn-Unternehmensseite wurden von wichtigen Entscheidern gesehen und *die Bekanntheit des Unternehmens so um 557% gesteigert.*

Daimler AG	11
Kärcher	10
ABB	7
IBS Ingenieurbüro Dr. Klaus Schnürer GmbH	2
BKW AG	5
Siemens	5
SAP	4
Bosch	4

Geschäftsführer	50
Projektmanager	27
Technologiemanager	23
Produktmanager	20
Entwickler	17
Geschäftsstrategie	15
Student/Schüler	14

LinkedIn Statistik: 19.11.2019



Fallstudie 3 - Sumcab Specialcable GmbH - B2B- laufend Anfragen für brandneue Technologien

Die Sumcab Specialcable GmbH mit über 50 Mitarbeitern versteht sich als Partner der Hersteller und Betreiber von Industrierobotern.

Geschäftsführer Lothar Schütz bietet seinen Kunden neben qualitativ hochwertigen Produkten auch technische Problemlösungen, verbunden mit einem umfassenden Dienstleistungsportfolio an.

Als Spezialist für mechatronische Roboter-Peripherie entwickelt, liefert und optimiert SUMCAB konfektionierte Leitungssysteme hin zu den robotergeführten Werkzeugen und Programmierhandgeräten.

Die Sumcab Specialcable GmbH wollte er in den sozialen Netzwerken vermarkten und gezielt in die Sichtbarkeit bringen, um so mehr Bekanntheit und Kunden zu gewinnen. Er kontaktierte uns, weil er Interesse daran hatte, sein Unternehmen online zu vermarkten.

Wunschscenario des Kunden

Lothar Schütz wollte sein umfassendes Portfolio in den sozialen Medien vermarkten und seine qualitativ hochwertigen Produkten im Markt positionieren:

- ✓ Eine Lösung, um seine einzigartige Produkt-Service-Kombination nicht mehr nur offline auf Messen, sondern auch online vermarkten zu können.
- ✓ Eine Methode, um neue Anfragen für seine Angebot international generieren zu können.
- ✓ Einen Weg, um als Spezialkabelhersteller an die richtige Zielgruppe zu kommen und damit mehr Bekanntheit, Mitarbeiter- und Kundenanfragen zu gewinnen.
- ✓ Einen Marketing- und Vertriebsprozess, um langfristig als Spezialist für seine Produkte im Bereich der Industrierobotern wahrgenommen zu werden.
- ✓ Ein systematisiertes Marketingkonzept, dass der SUMCAB SPECIALCABLE GmbH dabei hilft, mehr Sichtbarkeit für Ihre B2B-Angebote in Ihrer speziellen Nische zu erzielen.

"Die einzige Agentur für den technischen Bereich!"

Lothar Schütz, Geschäftsführer von Sumcab Specialcable GmbH

Lothar Schütz

Geschäftsführer Sumcab Specialcable GmbH & MTPReel GmbH



Erstklassige Kundenservice der Sumcab Mitarbeiter im Werk der Daimler AG

sumcab
ROBOTICS



Möglichkeiten für B2B-Kundengewinnung

Grundsätzlich ist es möglich, nahezu jedes Angebot (Produkt oder Dienstleistung), auf den unterschiedlichen Social Media-Plattformen (Facebook, Instagram, LinkedIn, XING etc.) zu vermarkten.

Gerade etablierte Unternehmen haben die Möglichkeit, ihre Angebote nach außen zu kommunizieren, ihre Marke aufzubauen und so als "First Mover" auf dem Markt bekannt zu werden.

Wir haben für die Sumcab Specialcable GmbH, diese 3 wichtigen Schritte umgesetzt.

Unsere SMM-Methode für Ihren Social Media-Erfolg:

1. Wir erstellen ein Marketingsystem

Wir entwickeln eine Positionierung als Branchenführer / Spezialist und bringen Sie mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt. Dabei erstellen wir konvertierende Inhalte in den sozialen Netzwerken mit einem klaren Ziel (Call-2-Action), damit Ihre Interessenten Sie als die Nr. 1 in Ihrer Branche wahrnehmen.

2. Wir entwickeln einen klaren Prozess

Wir finden gemeinsam heraus, was Ihre potenziellen Kunden wissen möchten und finden den Punkt an dem Sie eine Lösung anbieten. Durch systematisierter Veröffentlichung von 1-2 Beiträgen pro Woche für die Zielgruppe, steigern wir Ihre Bekanntheit für die B2B-Angebote.

3. Wir steigern Bekanntheit & Sichtbarkeit

Die Interaktion mit Ihrem Unternehmen steigt. Mit dem teilen von wichtigen Inhalten im Corporate Design werden Sie bei potenziellen Interessenten stark wahrgenommen.

Ergebnis: Bekanntheitsteigerung, passive Sichtbarkeit, Angebotsplatzierung

Resultat nach 8 Wochen der Zusammenarbeit

Die Sumcab Specialcable GmbH kann sich voll auf das operative Tagesgeschäft stürzen. Das mittelständische Unternehmen wird nun als Partner der Hersteller und Betreiber von Industrierobotern wahrgenommen. Neue Projekte bei verschiedenen Großkunden werden bereits bearbeitet.

Die Anzahl der Interessenten auf der LinkedIn-Unternehmensseite wurden, *um über 330%* gesteigert und die veröffentlichten Inhalte, *um über 84%* stärker wahrgenommen. Die Bekanntheit von Sumcab Specialcable GmbH wird in Zukunft noch weiter in die Höhe schießen.

Analysen

Aktivitäten der letzten 30 Tage

163 ▲ 106 %
Individuelle Besucher

112 ▲ 330 %
Neue Follower

6.665 ▲ 84 %
Impressions von Beiträgen

22 ▲ 340 %
Klicks auf den angepassten Button

LinkedIn Statistik: 22.02.2020



Fallstudie 4 - Von Null auf 500% Reichweite und 10% mehr Umsatz mit Social Media-Marketing

Unser Kunde Denis Holtz von der Allianz Generalvertretung aus Stuttgart kam im Januar 2019 mit der Intention mehr Bekanntheit und mehr Kunden für sein Generalagentur zu gewinnen.

Er wollte seine Agentur mit einer Mischung aus informativen Inhalten auf Facebook und Instagram vermarkten. Ihm war es dabei wichtig, Versicherungen transparent und verständlich zu erklären.

Das Ziel dieser Zusammenarbeit war es, Menschen zu zeigen, wie wichtig Versicherungen und Vertrauen für einen Versicherungsmakler sind und sich dabei gleichzeitig als Nr.1 in der regionalen Versicherungsbranche zu positionieren und die Bekanntheit signifikant zu steigern.

Denis Holtz

Allianz Store Holtz Stuttgart
www.allianz-holtz.de



Denis Holtz suchte einen starken Partner für den erfolgreichen Start in den sozialen Netzwerken

Allianz 
Store Holtz

Ausgangssituation des Kunden

Die Ausgangssituation des Kunden sah wie folgt aus:

- ✓ Selbstständiger Versicherungsdienstleister mit über 10 Mitarbeitern in einem viel umkämpften Markt.
- ✓ Auf der Suche nach einer skalierfähigen Lösung, mit der sich die Reichweite & Bekanntheit erhöhen lässt, ohne eigene Arbeitszeit investieren zu müssen.
- ✓ Kaum Erfahrung im Bereich Social Media und Angst dem eigenen Image bei unprofessioneller Arbeit zu schaden.
- ✓ Fehlende Klarheit über die eigene Positionierung in den sozialen Netzwerken und über die Werbebotschaften, mit denen die Zielgruppe angesprochen werden sollte.

"Innovativer und effizienter Partner mit kreativen Ideen! Unkomplizierte und transparente Zusammenarbeit!"

Empfehlenswert für alle, die einen professionellen Einstieg in die Social Media Welt suchen!"

Denis Holtz, Inhaber von Allianz Store Holtz in Stuttgart

10

Der Weg zur Social Media-Dominanz

Gemeinsam wurden folgende Maßnahmen aus der SMM- und SMA-Strategie mit dem Kunden umgesetzt:

1. Entwicklung der Positionierung & Strategie:

Die Zielgruppe wurde exakt analysiert und auf Basis der jahrelangen Erfahrung definiert. Eine Strategie für die regionale Steigerung der Bekanntheit und das gewinnen von Wunschkunden wurde von unserem Team entwickelt.

2. Aufsetzen des Redaktionsplans und Content-Erstellung:

Nach der deklarierten Strategie, setzen sich unsere Grafiker, Mediendesigner und Texter in Bewegung. Damit wurden konvertierende Inhalte in den sozialen Netzwerken mit einem klaren Ziel (Call-2-Action) für unseren Kunden Herrn Holtz erstellt.

3. Erstellung der systematisierten Filterung:

Die Filterung nach vorher abgestimmten Kriterien und Suchen des Wunschkunden ("Entscheider") wurde an diesem Punkt umgesetzt. Durch die Systematisierte Vernetzung mit potenziellen Geschäftskontakten auf LinkedIn & Xing haben wir das Netzwerk messbar um 769% gesteigert.

4. Interagieren und Optimieren:

In diesem Schritt wurden die Interessenten aus dem B2B-Netzwerk qualifiziert & mit ausgewählten Versicherungsangeboten für den B2B-Kundenkreis versorgt. Gleichzeitig wurde über die systematisierte Veröffentlichung von 1-2 Beiträgen pro Woche innerhalb der Zielgruppe die Aufmerksamkeit um weit über 500% gesteigert.

5. Leads kontaktieren + Aufbau einer Marke in der Branche:

Im letzten Schritt werden gewinnbringenden Kontakte an den Vertrieb für Termine weitergegeben. Mit den Social Media-Profilen entwickelt sich ein gewaltiges B2B-Kundennetzwerk bestehend aus potenziellen Interessenten. Dies führte zu neuen Anfragen für Finanz- und Versicherungsleistungen. Sie bestanden zum großen Teil aus B2B-Anfragen für Kapitalanlagelösungen, Firmenflotten & Co.

Langzeitresultat der Zusammenarbeit:

In den ersten 8 Wochen seit dem Projektstart wurde die Reichweite seines Versicherungsangebots in den sozialen Netzwerken messbar um über 500% gesteigert. Diese Steigerung wurde auf Facebook, Instagram und LinkedIn erreicht. Die Zahlen wurden in Form von Abonnenten, Interaktionen und Anfragen gemessen. Nun heißt es, die zusammen gewonnenen Anfragen abzarbeiten und diesen Vorteil im Vertriebsprozess einzusetzen.

Die Entscheidung, Versicherungsangebote in den sozialen Netzwerken zu vermarkten, hat die Zukunft für einen neuen Vertriebskanal geschaffen.



Instagram Statistik: 04.03.2020



Zusammenfassung & Fazit

Wie anhand der Fallstudien klar erkennbar ist, gibt es genau jetzt eine einmalige Gelegenheit, sich mit digitalen Maßnahmen eine messbare Marketing- und Vertriebsstrategien aufzubauen, die Ihnen mehr Neukunden & mehr Bekanntheit gewinnt.

In den vergangenen Monaten haben wir mit über 50 Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen daran gearbeitet, genau dies möglich zu machen. Denn wenn Sie nicht in den sozialen Netzwerken präsent sind, stellt sich die zukünftige Frage, existieren Sie überhaupt noch?

Eine Sache müssen Sie wissen:

Sie brauchen keine Vorkenntnisse in Online-Marketing, Grafikdesign oder Social Media, um in den sozialen Netzwerken die gewünschten Ergebnisse zu erreichen. Auch eine vorherige Bekanntheit, eine Marke oder ein interne Marketingabteilung ist nicht zwingend notwendig, um die hier gezeigten Ergebnisse zu realisieren. Das können wir alles in einer gemeinsamen Zusammenarbeit aufbauen.

Was jedoch unabdingbar ist, ist vor allem eine Sache:

Setzen Sie auf Social Media-Marketing & -Vertrieb durch einen Top-Agentur, um systematisiert mehr Bekanntheit & mehr Kunden in phänomenal kurzer Zeit zu erzielen?

Egal, welches Ziel Sie auf Social Media verfolgen - mit großer Wahrscheinlichkeit können mein Team und ich Sie dabei unterstützen, Ihre individuellen geschäftlichen Ziele für Ihr Unternehmen zu erreichen.



Sie wollen mit uns arbeiten? Lesen Sie weiter!

12



Starten Sie Ihren Erfolg in den sozialen Netzwerken und generieren Sie online mehr Bekanntheit & Kunden durch unsere Marketingstrategien.

Erreichen Sie durch unsere Methoden & Strategien den Status als absolute Nr. 1 in Ihrer Branche und gewinnen Sie qualifizierte Kundenanfragen. Mehr als 50 erfolgreiche Kunden sind bereits dabei und können von den Social Media-Plattformen profitieren.

Besuchen Sie diese Seite hier und bewerben Sie sich jetzt auf eine unverbindliche Erstberatung mit meinem Team und mir:

www.socialmedia-schwaben.de

Sie haben noch Fragen?

Hier finden Sie die Antworten, die Sie suchen:

Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür, um Ihr Unternehmen auf Social Media zu positionieren und durchzustarten?

Social Media-Marketing ist durch die Digitalisierung des Marketings gefragter denn je. Die Anzahl der Nutzer in den sozialen Netzwerken wächst jedes Jahr dramatisch und wird bereits von einigen Unternehmen als Wachstumstreiber genutzt. Dieser Markt ist einer der wenigen Märkte, die in Zukunft garantiert wachsen werden und jede Zielgruppe in den Datenbanken enthalten.

Wir bauen Ihre Social Media-Profile auf und setzen funktionierende Maßnahmen ein. Das heißt, Sie können sich auf Ihr Kerngeschäft fokussieren und uns als externe Experten messbare Ergebnisse erzielen lassen.

Als Unternehmen auf Social Media stehen Ihnen nur Möglichkeiten zum Wachsen zur Verfügung, die Ihnen digitale Neukundengewinnung & Bekanntheitssteigerung in Ihrem Markt ermöglichen.

Der beste Tag, um Ihren Social Media-Auftritt auf ein neues Level zu bringen, war gestern. Der zweitbeste ist heute. Generation Z beweist, wenn Sie in Zukunft nicht auf Social Media gefunden werden, stellt sich die Frage, ob Sie wirklich mit der Digitalisierung in Ihrer Branche mitgehen oder sogar, ob Sie überhaupt noch existieren.



Wie sieht eine Zusammenarbeit aus?

Wir verstehen uns als Stuttgarts **beste Social Media-Agentur** für B2B-Unternehmen und eine der ersten digitalen Unternehmensberatungen.

Das heißt, wir arbeiten mit über 50 Unternehmen zusammen und übernehmen den **vollständigen Social Media-Auftritt**, d.h. wir kümmern uns darum, Ihrem Unternehmen **messbare Ergebnisse** zu liefern.

Die meisten unserer Kunden entscheiden sich für die Zusammenarbeit in Form eines Full-Service Pakets. Das läuft in der Regel so ab:

- **SCHRITT 1: Sie entscheiden sich für ein kostenloses Erstgespräch mit einem unserer Experten**

Innerhalb dieser 45-minütigen Beratung werden wir gemeinsam mit Ihnen ein "Den Weg zur Social Media-Dominanz" entwickeln, um Ihr Unternehmen innerhalb der Zusammenarbeit drastisch nach vorne zu bringen. Der letzten Umfrage (Stand Juli 2019) nach, empfehlen 94,9% der Unternehmen ein kostenloses Erstgespräch mindestens einer Geschäftspartnerin oder einem Geschäftspartner weiter.

- **SCHRITT 2: Wir finden heraus, ob eine Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen sinnvoll ist und wie wir Ihnen genau helfen können.**

Wir machen nur einem Drittel aller der Unternehmen, mit denen wir sprechen, ein solches Angebot. Und auch nur dann, wenn wir absolut davon überzeugt sind, dass wir helfen und in kurzer Zeit messbare Ergebnisse liefern können. Sollten wir jedoch ein solches Angebot machen, entscheiden sich fast alle Interessenten dazu, mit uns zusammenzuarbeiten.

- **SCHRITT 3: Sie bekommen einen persönlichen Ansprechpartner bei uns im Team und wir setzen das besprochene Konzept sofort um.**

Wir haben uns darauf spezialisiert, in allen Branchen, Ihr Unternehmen auf den Social Media-Plattformen nach vorne zu bringen. Dabei sind wir auf verschiedene "Strategien" gestoßen, welche Ihnen erlauben, Ihre Angebote im Internet zu vermarkten, Ihre Marke aufzubauen und für Ihr Unternehmen mehr Reichweite & Bekanntheit zu gewinnen.

Wollen Sie erfahren, wie es sich anfühlt, gemeinsam diese Social Media-Welt zu erobern?

Dann bewerben Sie sich auf ein kostenloses Erstgespräch:

www.socialmedia-schwaben.de

14

33 Gute Gründe für Social Media Schwaben

1. Know-How seit 2015

Greifen Sie auf das Know-how aus über 4 Jahren Erfahrung im B2B-Online Marketing zurück.

2. Bündeln der Stärken

Der Fokus liegt einzig und alleine auf Social Media-Marketing.

3. Betreuung und Beratung

Sie erfahren sowohl die bestmögliche Betreuung und Beratung als auch die stärkste Umsetzung der Maßnahmen.

4. Weiterbildung

Durch stetige Weiterbildung können wir unser Können weiter aufbauen und unser Know-how vertiefen.

5. Zukunft

Kunden- und Mitarbeitergewinnung wird digitalisiert – so sind Sie bestens für die Zukunft vorbereitet.

6. Leidenschaft

Sie können von Social Media Schwaben vieles erwarten – vor allem aber Leidenschaft für Ihr Projekt.

7. Markenauftritt

Sie können von Social Media Schwaben vieles erwarten – vor allem aber Leidenschaft für Ihr Projekt.

8. Kundennutzen

Ihr Nutzen steht ganz klar an erster Stelle. Am Ende zählt nur, wie zufrieden Sie als Kunde mit den Leistungen sind.

9. Motivation

„Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden“ – Die Umsetzung Ihrer Onlinemedien erfolgt aus Leidenschaft und motiviert zugleich.

10. Höflichkeit

Höflichkeit ist eine Selbstverständlichkeit - ob am Telefon oder bei dem persönlichen Miteinander.

11. Kreative Lösungen

Für Ihren Erfolg und der gewinnbringenden Lösung Ihrer Aufgabenstellung beschreitet Social Media Schwaben neue Wege und setzt dabei auf Kreativität.

12. Messbarkeit

Alle Werbeausgaben und Mehreinnahmen lassen sich messen. Durch Analyse und stetige Prozesse bekommen Ihre Daten einen Mehrwert!

13. Transparenz

Transparenz ist ein Grundprinzip, das im Austausch mit Ihnen und den Kampagnen Ihres Unternehmens gelebt wird.

14. Bewährte Systeme

Qualität und Zuverlässigkeit sind bei Tools und Technologien ein Muss. Wir setzen auf starke Partner.

15. Dokumentation

Stetige Dokumentation gehört bei uns zum Tagesgeschäft. So bekommen Sie immer die aktuellsten Daten für Ihre Marketing-Kampagnen.

16. Partnerschaft

Es ist nicht das Ziel, Ihr Projekt so schnell wie möglich abzuwickeln. Das Ziel ist eine langfristige Partnerschaft, denn Ihr Geschäft entwickelt sich stets weiter und dafür haben Sie mit uns einen zuverlässigen Partner!

17. Kostenloses Erstgespräch

Das persönliche Erstgespräch findet ganz unverbindlich per Videotelefonat statt. Hier besprechen wir grundlegende Frage, individuelle Angebote.

18. Referenzen

Damit Sie sich von unserer Zusammenarbeit sicher sein können, verbinden wir Sie auf Wunsch gerne mit einem Kunden. Im Gespräch können Sie sich persönlich davon überzeugen, wie begeistert er von den Ergebnissen ist.

19. Ansprechpartner

Für Sie ist immer ein persönlicher Ansprechpartner da, der Ihnen Antworten auf Ihre Fragen gibt.

20. Pünktlichkeit

Sowohl bei Terminen, wie auch bei Abgaben steht Pünktlichkeit bei uns an erster Stelle.

21. Zertifikate

Wir haben erfolgreich an zahlreichen Workshops von Google, Facebook & Co. teilgenommen und Zertifizierungen erhalten.

22. Bekanntheit

Sie steigern Ihre Sichtbarkeit & Bekanntheit in den sozialen Netzwerken und Ihrem Markt.

23. Fokus auf Kerngeschäft

Sie können sich auf Ihr Unternehmen voll konzentrieren, wir übernehmen Ihre Vermarktung in den sozialen Netzwerken.

24. Lösungen nach Maß

Alles was nötig ist. Ihre Lösung wird ganz individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Ein maßgeschneidertes Konzept speziell auf Ihr Unternehmensprofil zugeschnitten.

25. All-inclusive Lösungen

Gerne erarbeiten wir für Sie ein komplettes Konzept mit passenden Inhalte für Ihren Internetauftritt.

26. Qualität

Schwäbischer Anspruch an Leistung. Exzellente und hochwertige Lösungen für Ihren Social Media-Auftritt

27. Online ist unsere Stärke

Durch die konsequente Konzentration auf unsere Kernkompetenzen haben Sie die Sicherheit in diesen Bereichen ausgewiesenes Expertenwissen zu bekommen.

28. Exklusive Techniken

Mit unseren regelmäßigen Tipps und Tricks sind Sie Ihrer Konkurrenz immer einen Schritt voraus

29. Vertrieb

Ihre Angebote werden überzeugend in den sozialen Netzwerken vermarktet. Wir bauen Ihren Vertriebsprozess

30. Wahrnehmung

Durch Social Media-Marketing erreichen Sie schnell einen Expertenstatus, der sich im Umsatz zeigt.

31. Nachhaltiges Medium

Umweltbewusster Marketingkanal, der keine Papiervorräte oder andere Ressourcen verbraucht

32. Best Practice

Über Fallbeispiele erfolgreicher Projekte von uns lesen Sie permanent im Social Web.

33. Vertrauen & Loyalität

Sie vertrauen uns, Wir vertrauen Ihnen. Wir halten immer zu Ihnen!



*Haftungsausschluss:

Das hier sind alles echte Kunden unserer Agentur, die ihre echte Meinung teilen. Niemand wurde in irgendeiner Form für diese Inhalte kompensiert!

Wir können Ihnen keine Ergebnisse garantieren. All diese Unternehmen haben gemeinsam mit uns hart für Ihren Erfolg auf Social Media kooperiert und Ihn sich wirklich verdient!

Diese Erfolge sind i.d.R nur möglich, wenn Sie vorher 1:1 mit mir innerhalb eines kostenlosen Erstgesprächs sprechen und unsere Strategien kennenlernen.

Hinweis: Die Angebote & Inhalte richten sich ausdrücklich nur an Gewerbetreibende & Unternehmer im Sinne des §14 BGB.

Copyright © 2020 Robert Kirs & Anes Cavka GbR



DIE SOCIAL MEDIA-REVOLUTION

Wir sorgen dafür, dass B2B-Unternehmen durch Social Media systematisiert mehr Bekanntheit & Kunden generieren
- ohne Kaltakquise oder ständige Messebesuche!

Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch:

www.socialmedia-schwaben.de



SOCIAL MEDIA
SCHWABEN



SOCIAL MEDIA
SCHWABEN