1. September 2016

WEBSTOBE

im Internet zuhause

social media

Geheimwaffe oder Zeitfresser?

JCI Rheintal | JCI ACADEMY RHEINTAL | St.Galler Kantonalbank

über uns

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Die Webstobe GmbH - seit 1998

- Seit 1998 im Markt
- 17 Mitarbeiter am Standort Appenzell
- Unabhängige, inhabergeführte Agentur
- Erfahrung aus über 500 Kunden
- Realisierung über 5’000 Projekte

WEBSTOBE

im Internet zuhause

paddy gloor

Geschäftsleitung/Inhaber

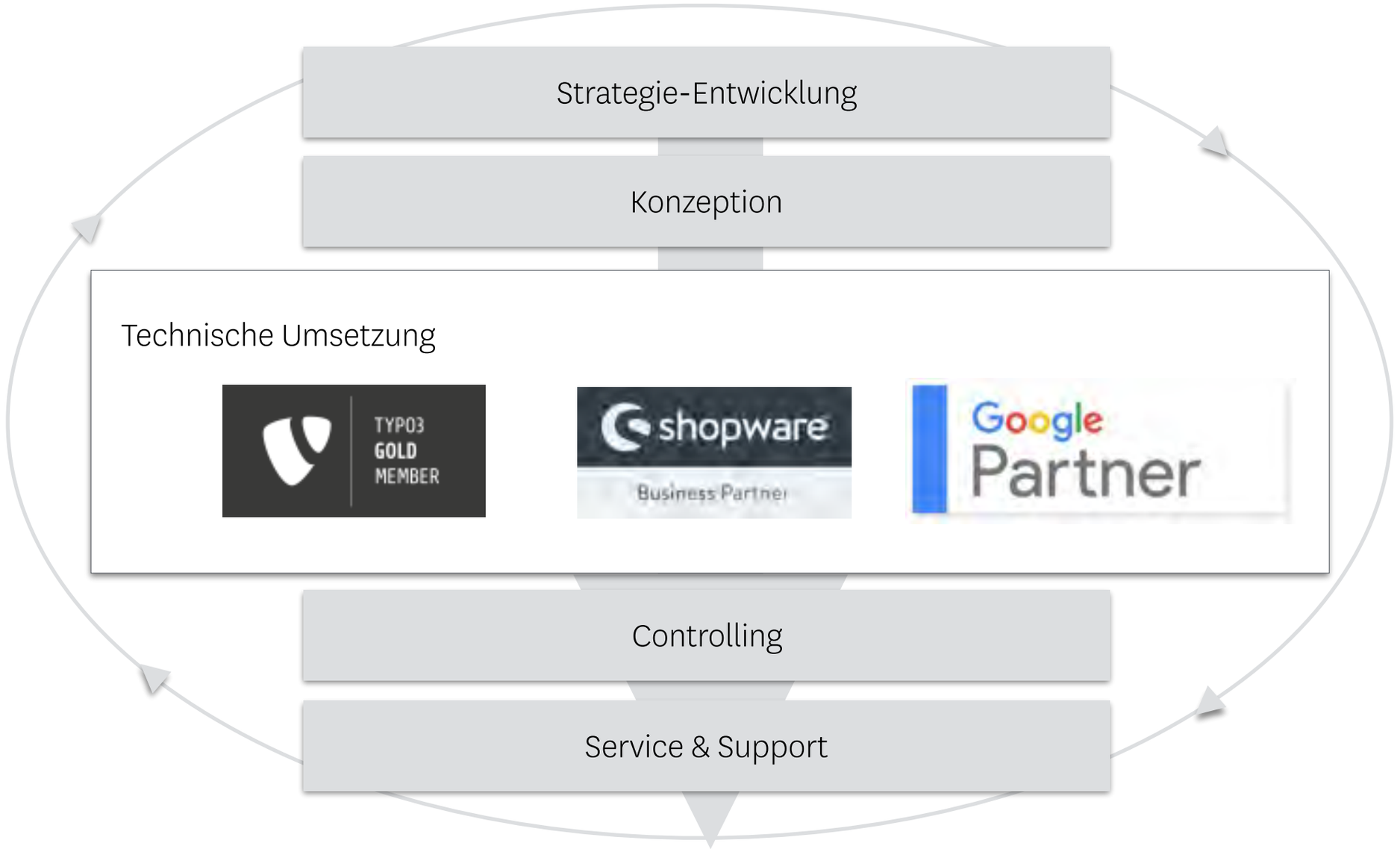
- 1992-1993 Vorkurs Schule für Gestaltung
- 1993-1997 Lehre als Typograf
- 1999-2001 Screen Communicator, bvs
- seit 1997 im Online-Business tätig
- Consulting, Beratung, Konzeption
- e-Commerce, Online-Marketing, SEO, SEA, Google Adwords, Google Analytics, Social Media
- zert. Google Adwords Spezialist
- Prüfungsexperte Mediamatiker

kompetenzen

Die Webstobe GmbH

WEBSTOBE

im Internet zuhause



unsere kunden

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Aequator
Swiss made coffee machines

AFG
Building the Difference

Appenzeller
Alpenbitter AG

AB Appenzeller Bahnen

Echte
Appenzeller Bärli-Biber®

APPENZELLER BIER

Appenzeller
Kantonalbank

Appenzellerland.
Vom Bodensee bis zum Säntis.

bank
gantrisch

BALDEGGER GROUP
ST.GALLEN · WIL · APPENZELL

BUS Ostschweiz

Original Duscholux

DREHRESTAURANT
HOHER KASTEN

BÜHLER + SCHERLER
Ingeniös aus Leidenschaft

BZGS St.Gallen
Berufs- und Weiterbildungszentrum
für Gesundheits- und Sozialberufe

golf gonten
APPENZELL

hofweissbad
appenzell und gesundheit

immoveris®
schweizweit · unabhängig

JUMBO
DO IT · DECO · GARDEN

KANTON
APPENZELL INNERRHODEN

KOCH

KÜHNIS
BRILLEN

KÜHNIS
HÖRWELT

ME Advocat Rechtsanwälte

Pius Schäfler
seit 1965

rhenusana.
die rheintaler krankenkasse

Schweizerischer Kaderverband

STARK

Universität St.Gallen

BZR WZR

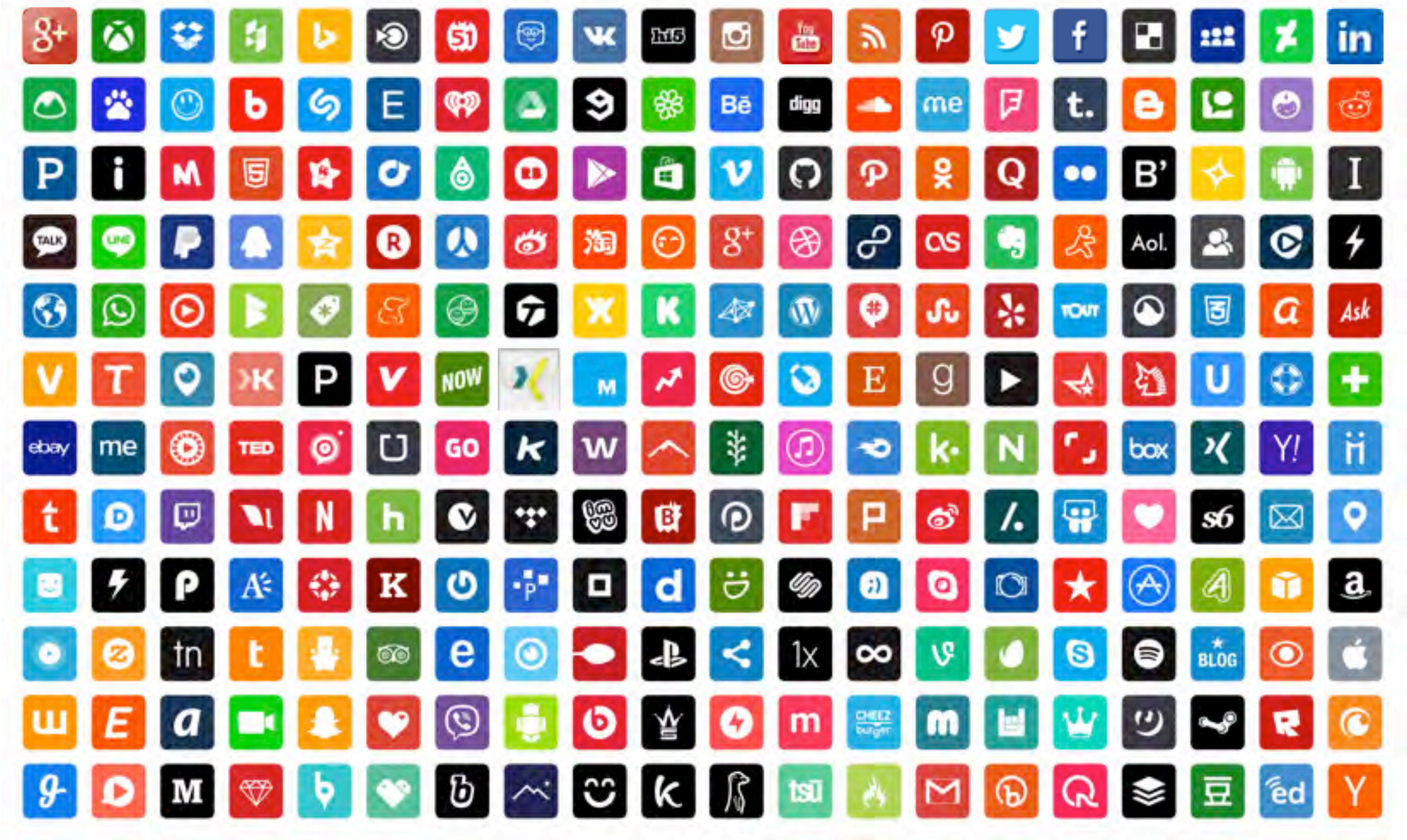
WILDHAUS

social media

Welche sind wirklich business-relevant?

WEBSTOBE

im Internet zuhause

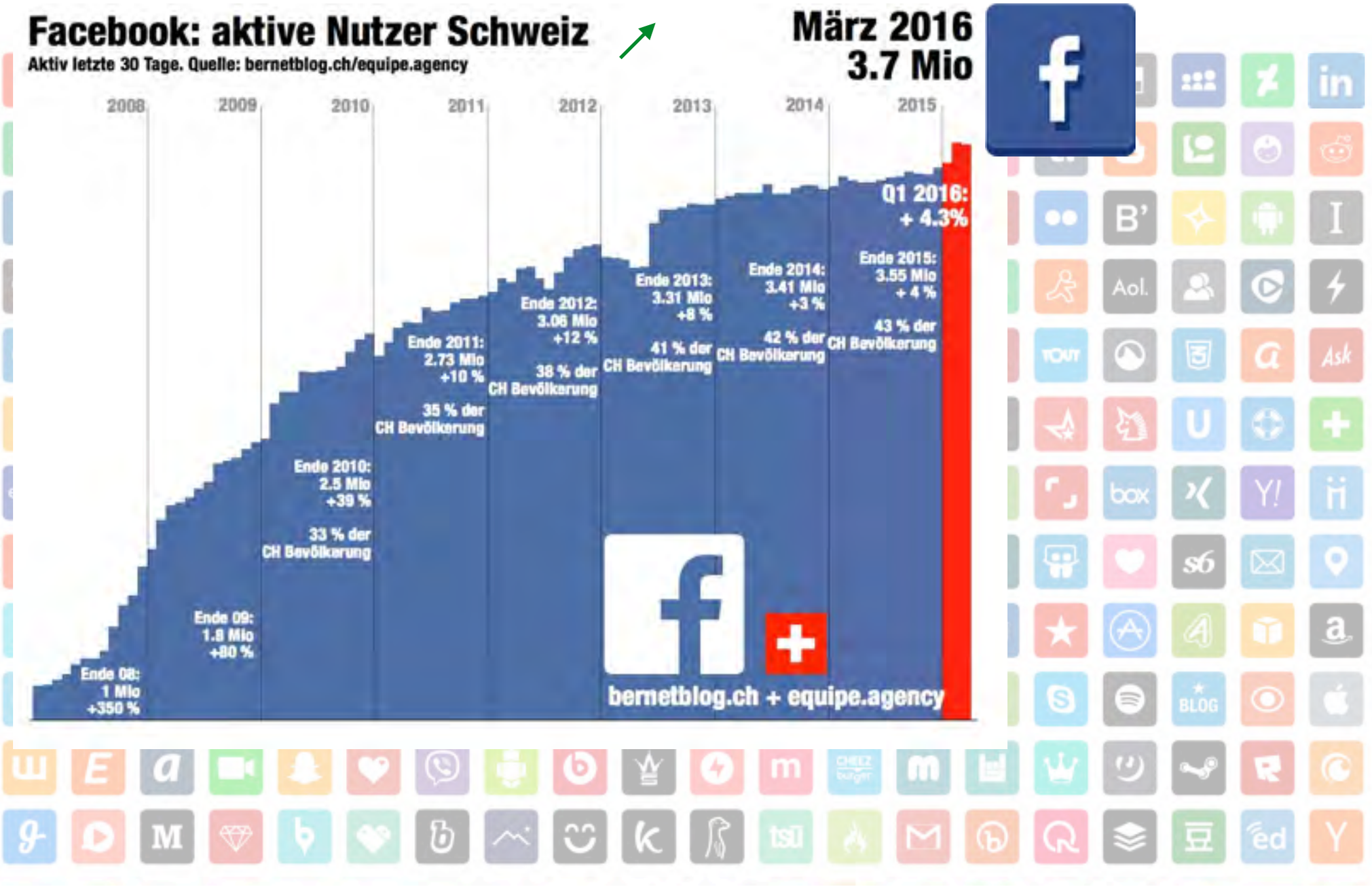


social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Welche sind wirklich business-relevant?

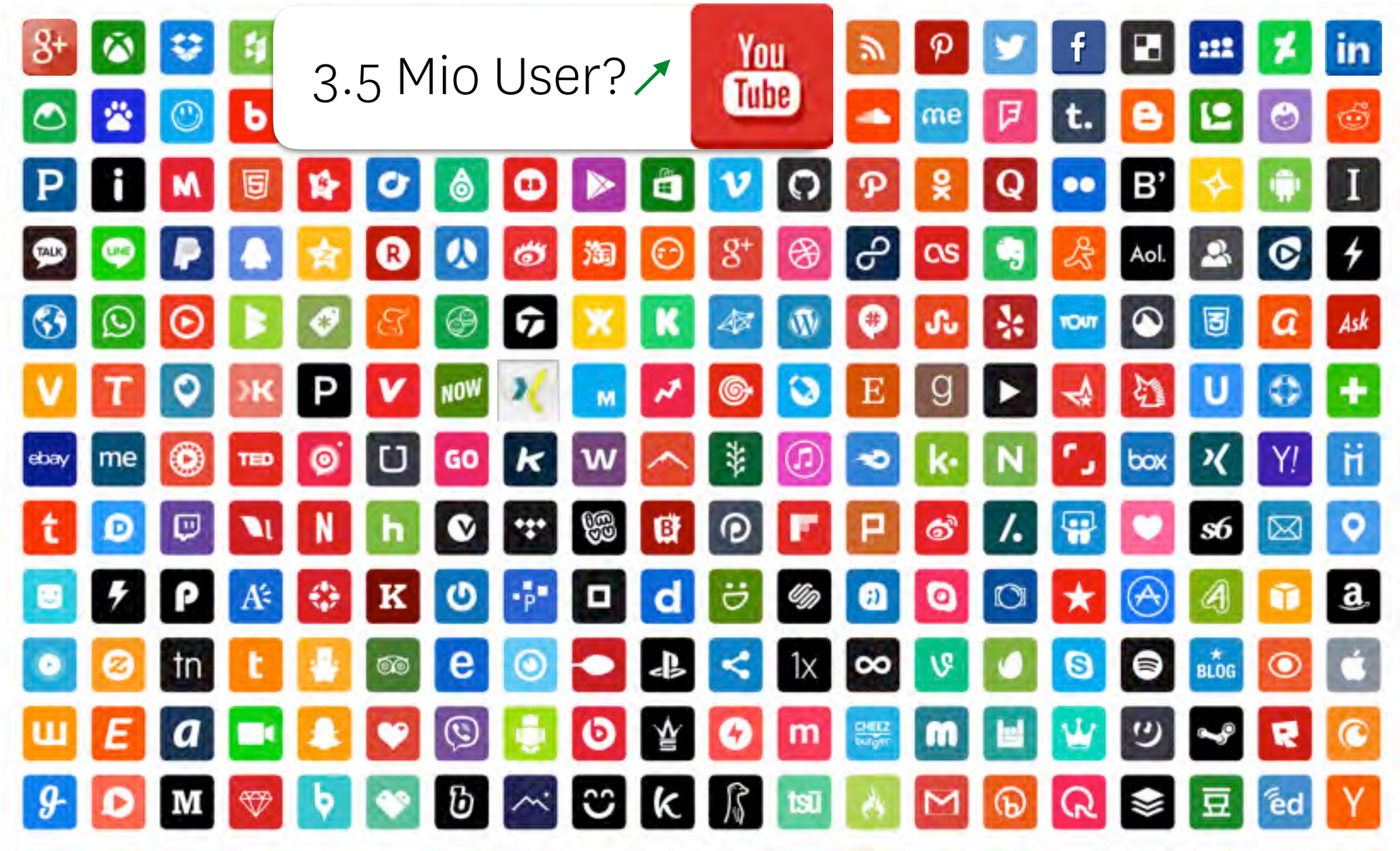


social media

Welche sind wirklich business-relevant?

WEBSTOBE

im Internet zuhause

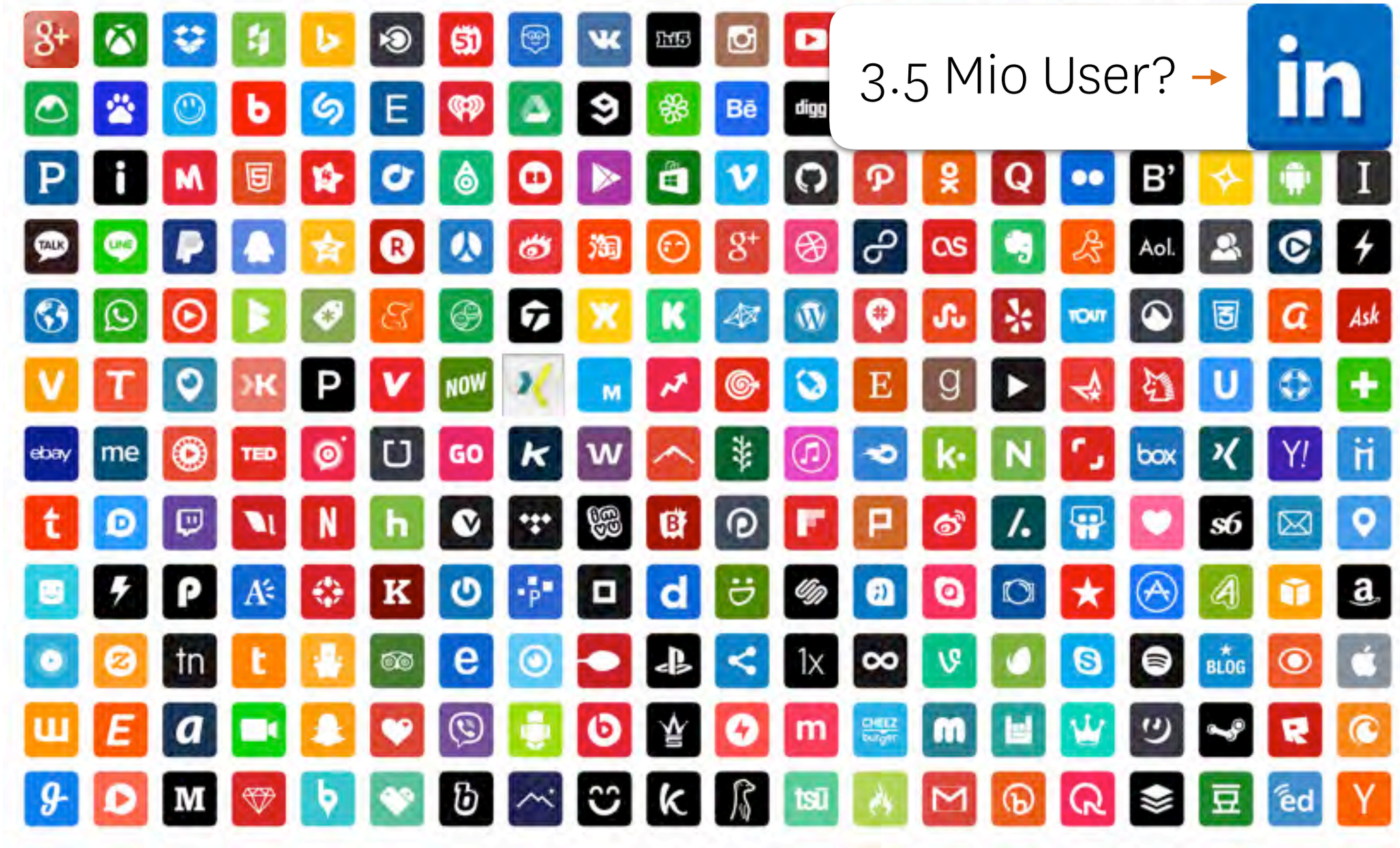


social media

Welche sind wirklich business-relevant?

WEBSTOBE

im Internet zuhause

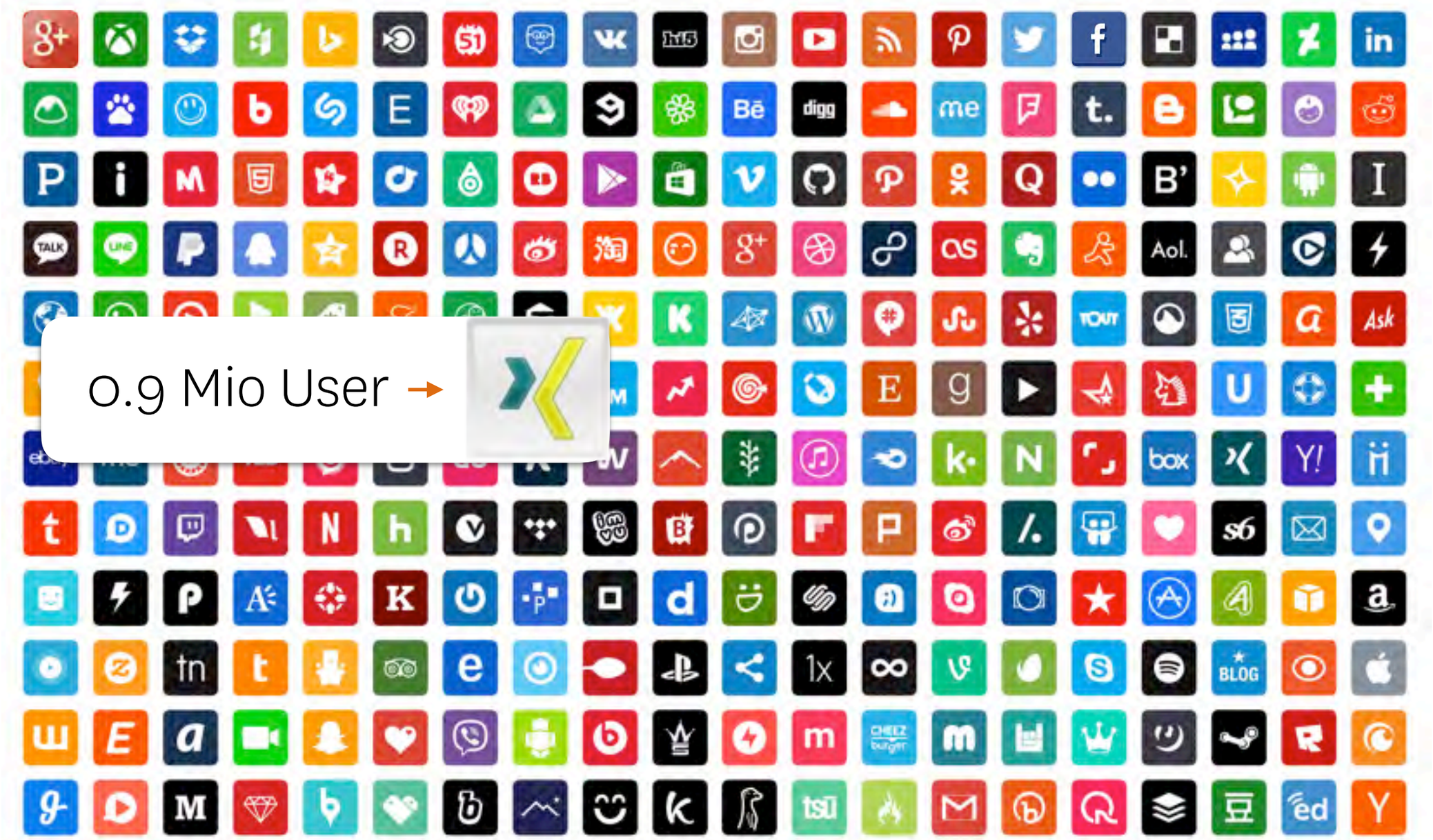


WEBSTOBE

im Internet zuhause

social media

Welche sind wirklich business-relevant?



social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Welche sind wirklich business-relevant?

WEBSTOBE

im Internet zuhause

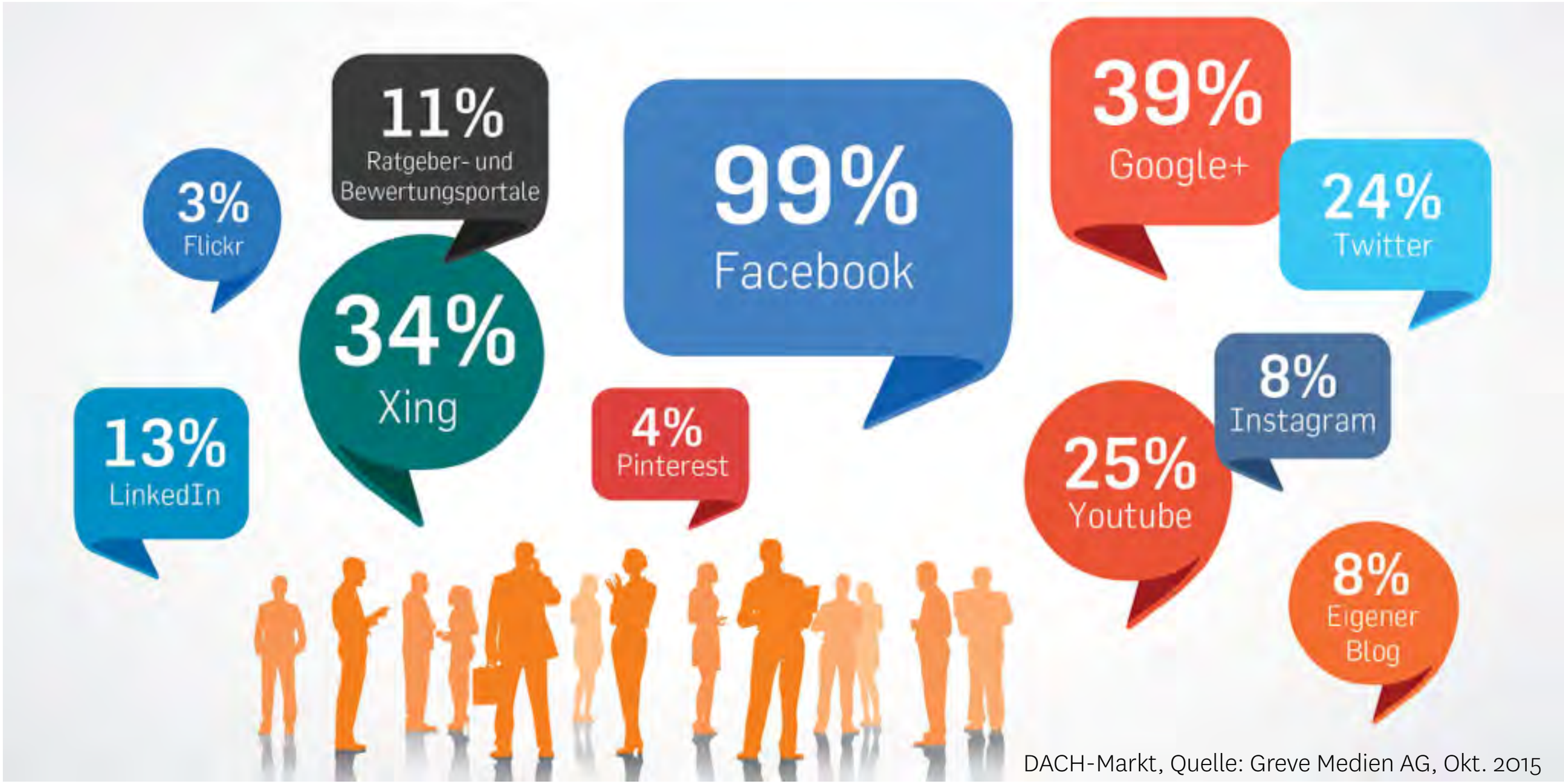
social media

Welche sind wirklich business-relevant?

social media

Welche sind wirklich business-relevant?

WEBSTOBE
im Internet zuhause



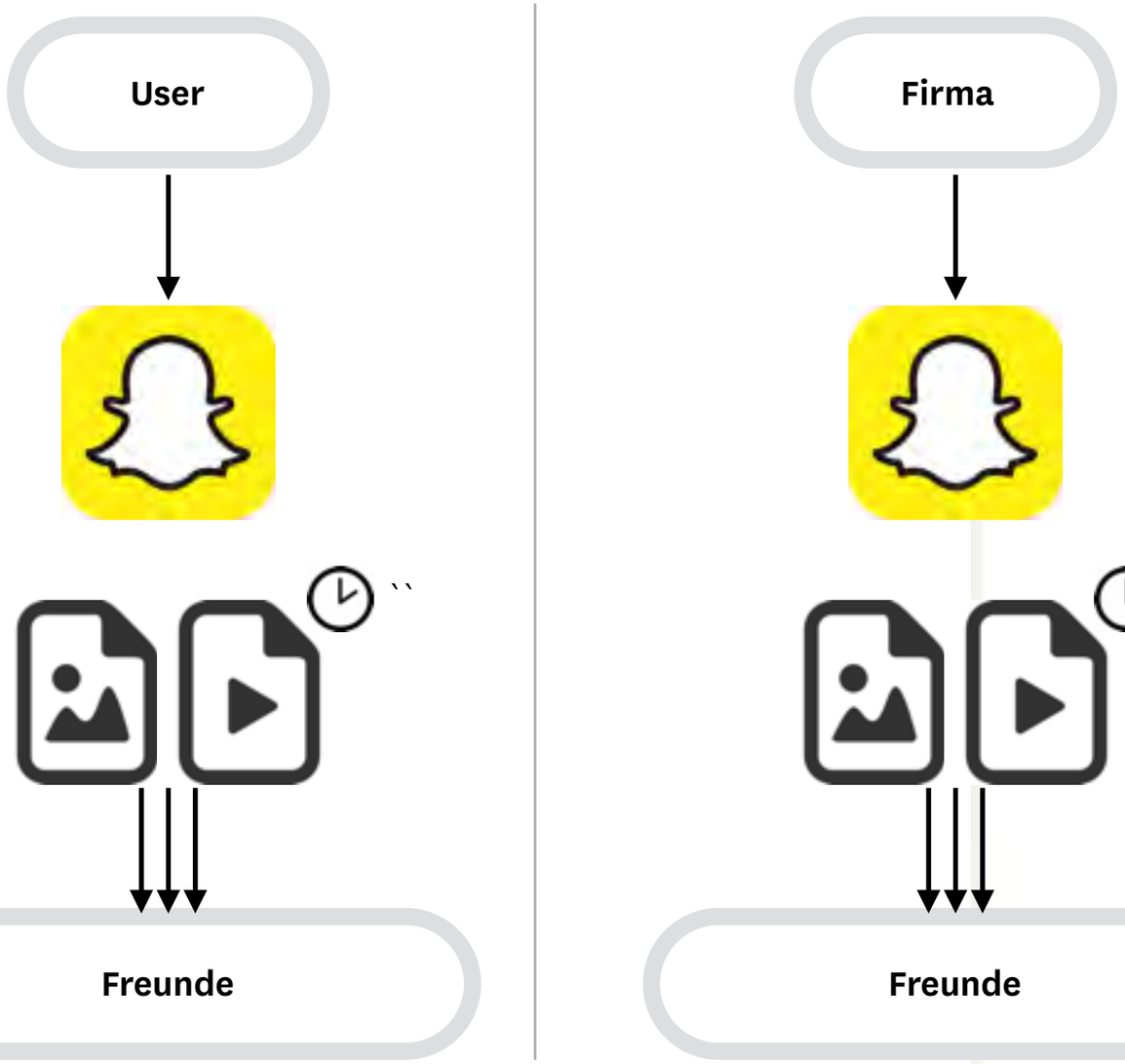
DACH-Markt, Quelle: Greve Medien AG, Okt. 2015

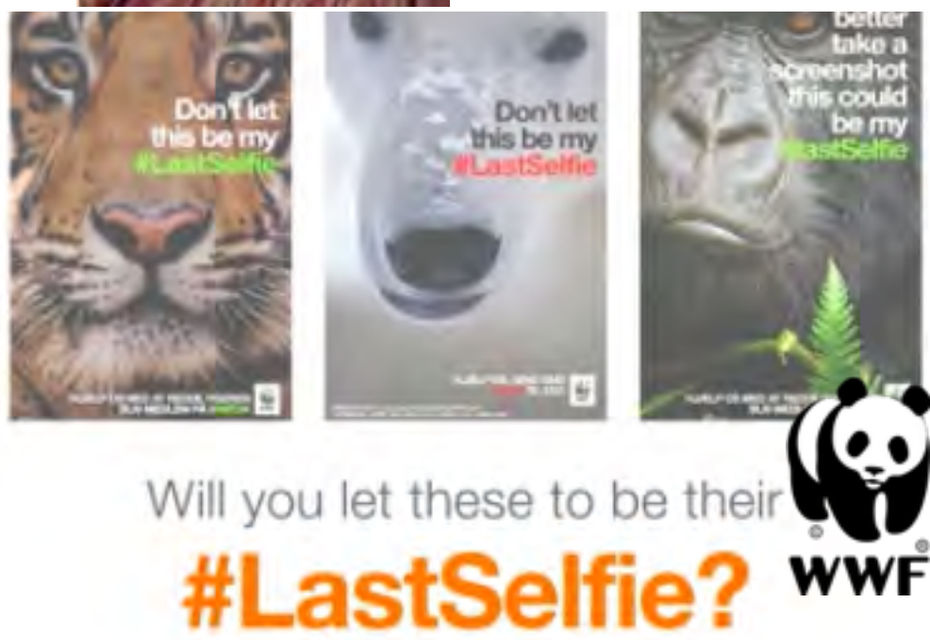
social media

Exkurs Snapchat

WEBSTOBE

im Internet zuhause





social media

Welche sind wirklich business-relevant?

WEBSTOBE

im Internet zuhause

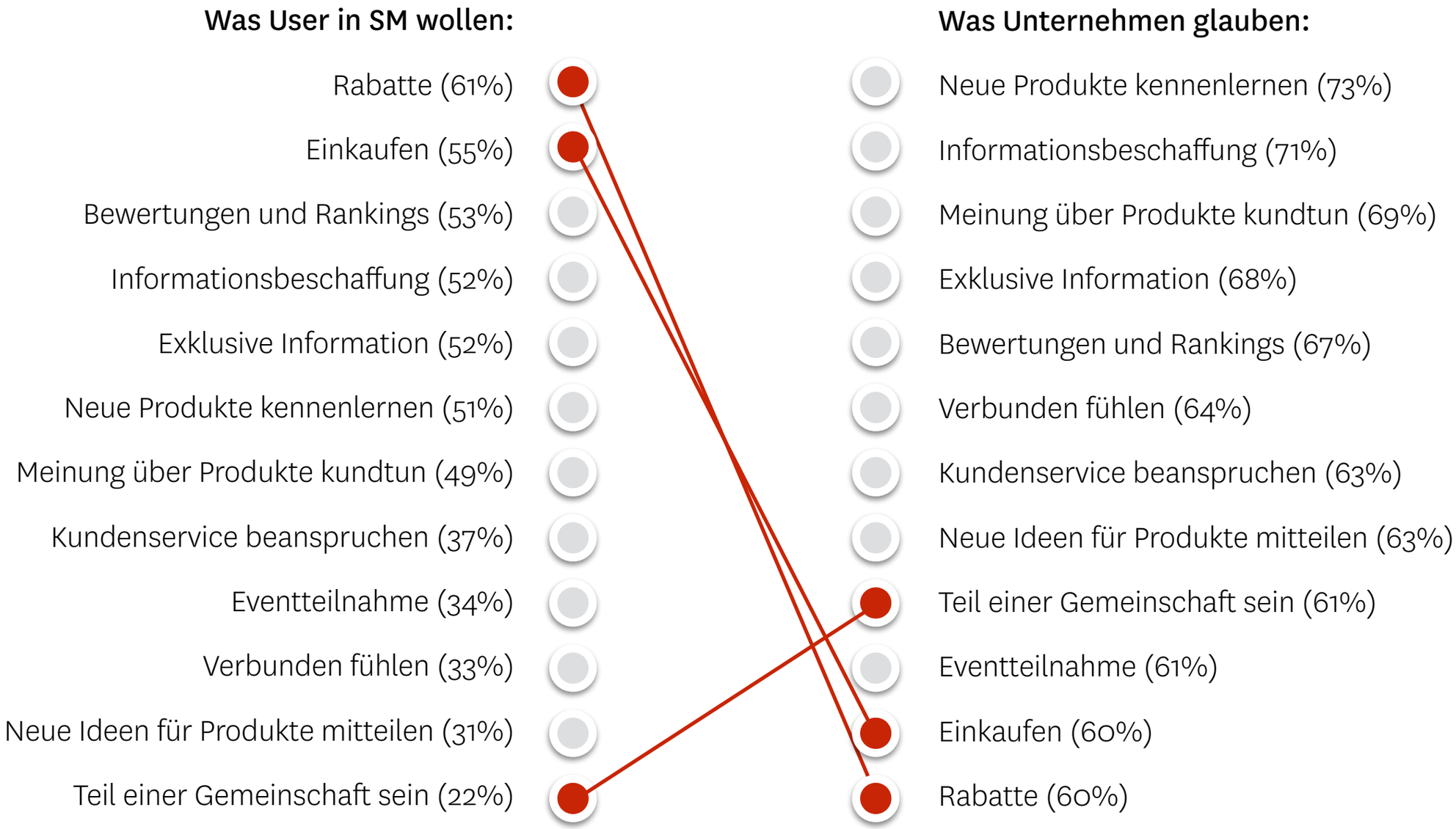
Charakter	Social Sharing Com.	Social Sharing Com.	Social Sharing Com.		ing	Networking
User CH	3.5 Mio	0,25 Mio	0,5 Mio			0.9 Mio
Medien	Text, Bild, Video, App	Bild, Video	Bild, Video		l	Text, Bild
Viralität	Stark	Stark	Stark		n	Schwach
USP	Demografisches Targeting	Demografisches Targeting	Demografisches Targeting			B2B
Adds	Alle Contenttypen	Alle Contenttypen	Alle Contenttypen		tenttypen	Alle Contenttypen

Bildorientierte Social Media

social media

Anbieter-Nachfrager-Gap

WEBSTOBE
im Internet zuhause



22.07.2016

WEBSTOBE

im Internet zuhause

social media

Zeitfresser

social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Falle #1: Ohne Strategie - Hype und Aufwand produzieren

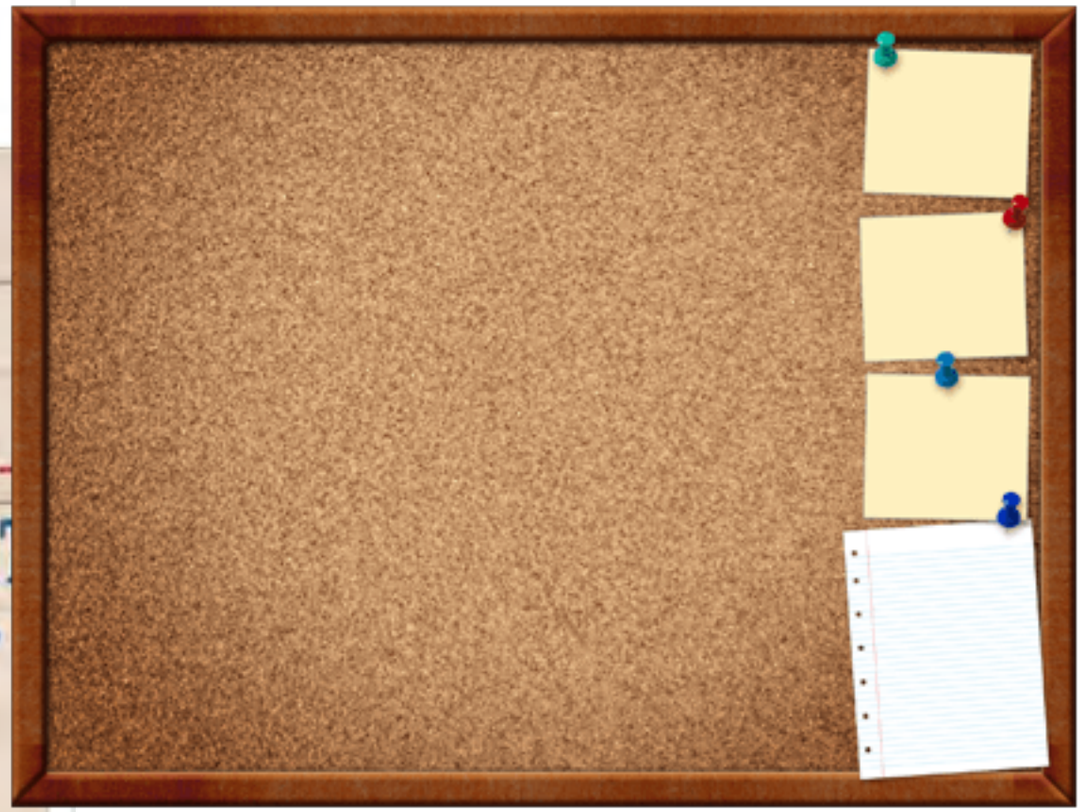
social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Falle #2: „Wenn schon, dann regelmässig“ - am User vorbei

Was posten wir diese Woche?



social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Falle #3: Multichannel, single content - Kategorienfehler

social media

WEBSTOBE
im Internet zuhause

Häufige Fehler vermeiden

1. Keine integrierte Marketing-Strategie
2. Quantität vor Qualität (Periodizität vor Sinn)
3. Follower nicht zu Kunden machen (Selbstzweck)
4. Unpersönlich, abstrakt kommunizieren
5. Zu viele Kanäle
6. Krisenkommunikation nicht vorbereitet

22.07.2016

WEBSTOBE

im Internet zuhause

social media

Geheimwaffen

social media

WEBSTOBE
im Internet zuhause

Best Practice: Zielgruppensegmentierung

Super Fan: Datenzugriff, Käufe, Empfehlung→Kauf

Kaufender Fan: Datenzugriff, Käufe

Empfehlender Fan: Shares, App User, FB-Connect

Engagierter Fan: Likes

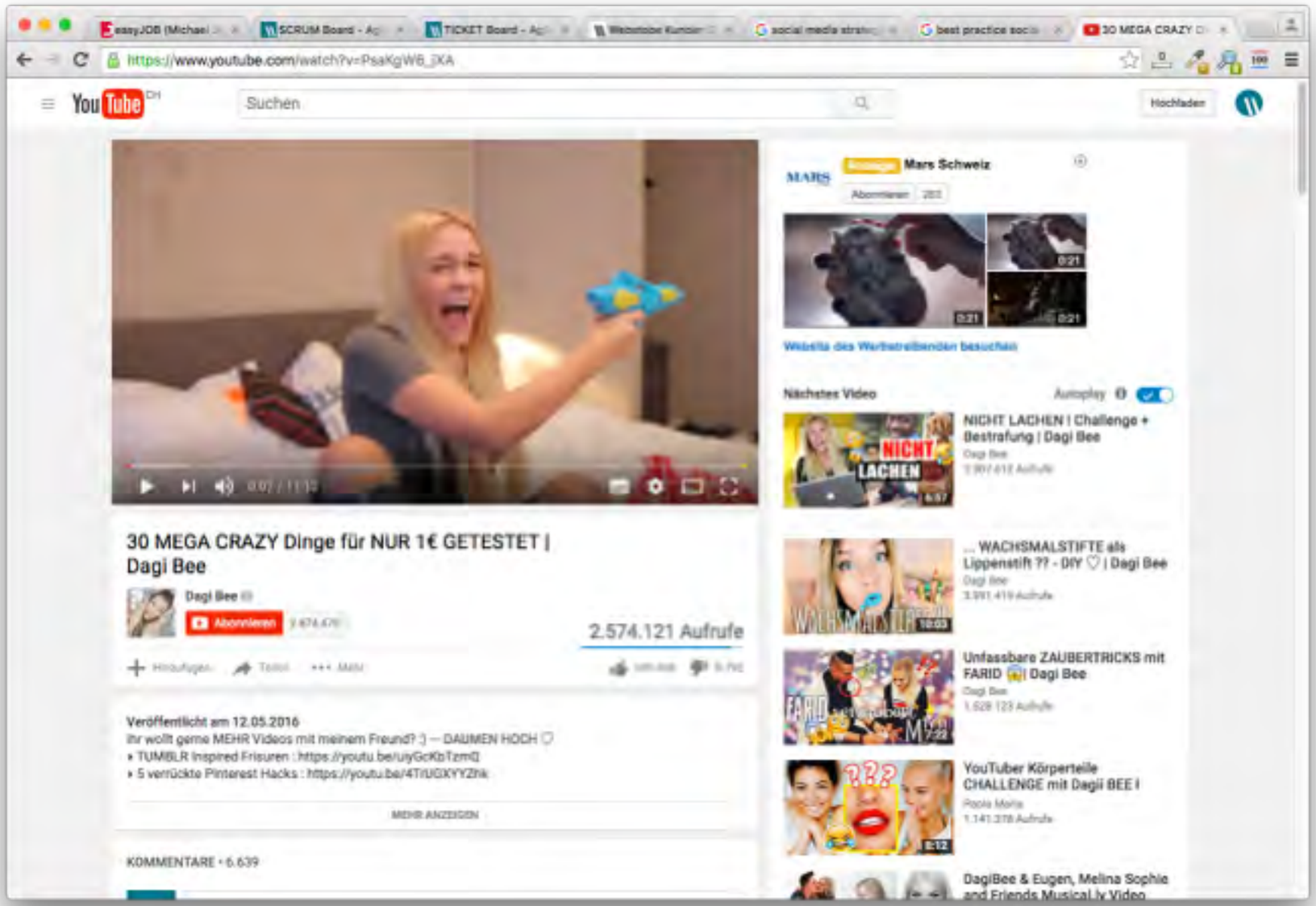
Potenzieller Fan: Freunde von Fans

social media

Best practice #1:High Value Individuals

WEBSTOBE

im Internet zuhause

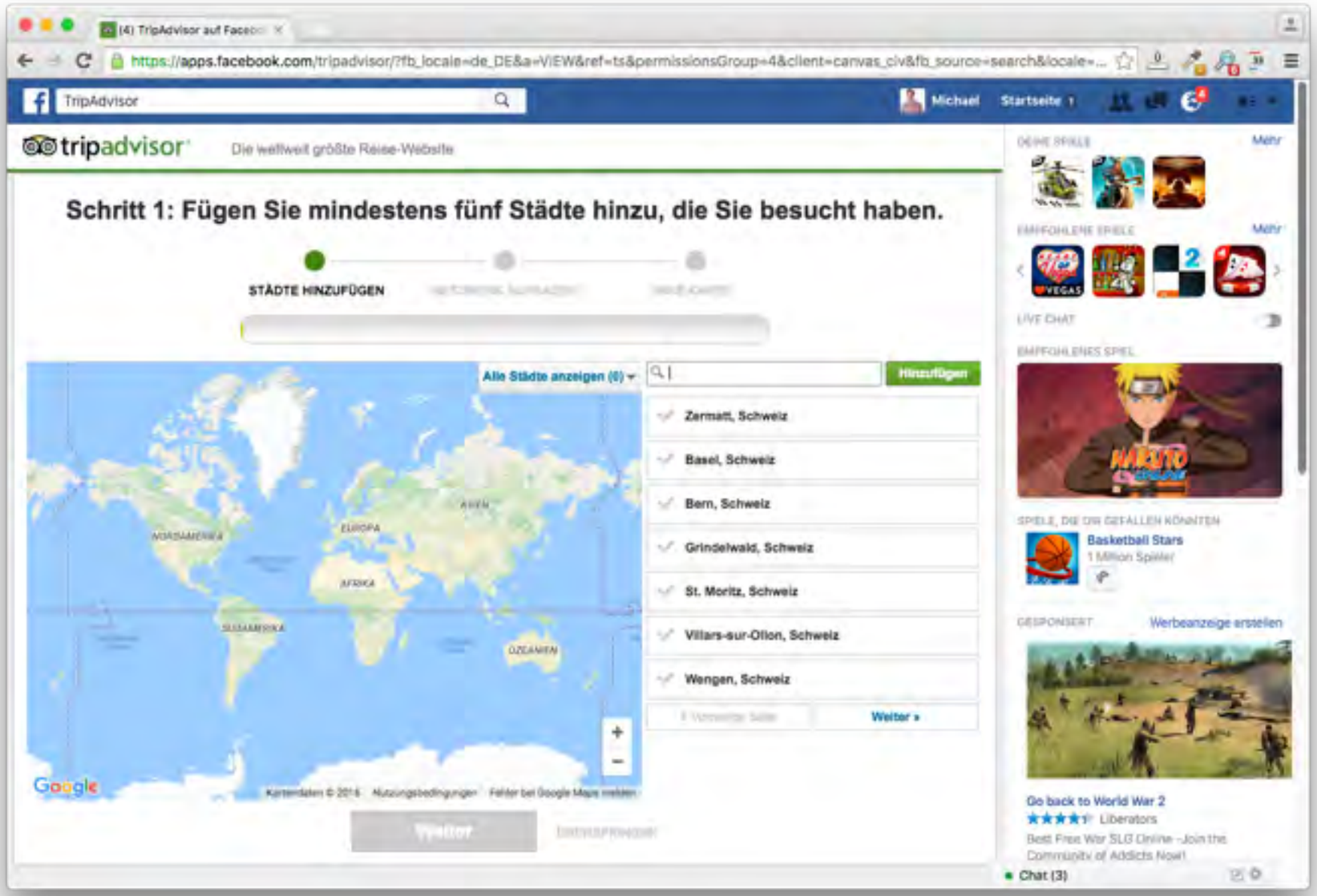


social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Best practice #2: Community aufbauen

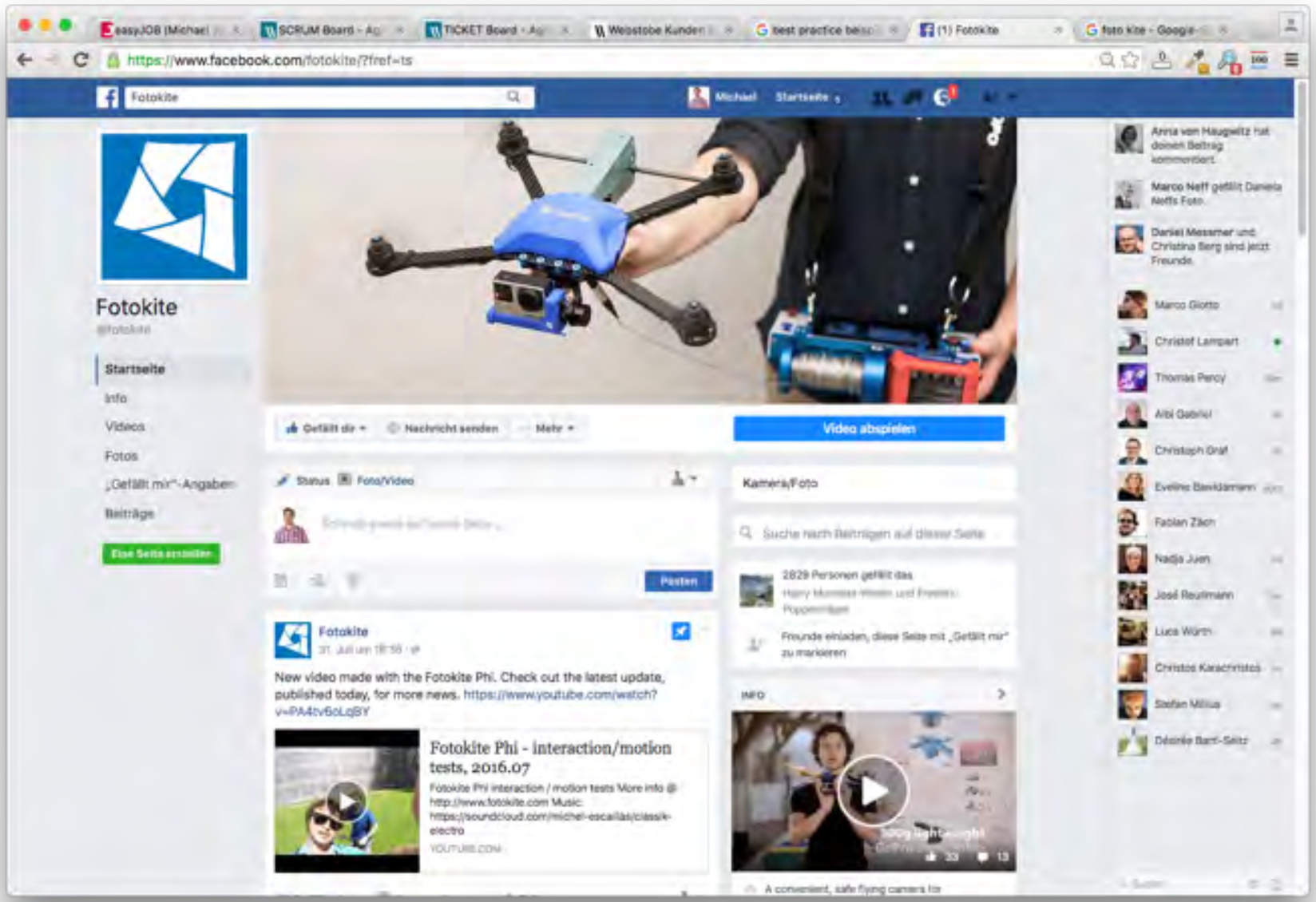


social media

Best practice #3: Targeting nutzen

WEBSTOBE

im Internet zuhause



social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Best practice #4: Anreize schaffen

social media

WEBSTOBE

im Internet zuhause

Best practice #5: Viralität

social media

WEBSTOBE
im Internet zuhause

Best practices

1. Integrierte Marketing-Strategie bis zur Konversion & ASS
2. Demografische Kriterien nutzen - Kanal passend gestalten
3. Aus Controlling Erkenntnisse gewinnen
4. Persönlich kommunizieren
5. Dimensionen Dialog, Information, Motivation und Erkenntnis bewusst verwenden
6. Glaubwürdig bleiben
7. In angemessener Frist auf Interaktion reagieren
8. Krisenszenario vorbereiten

social media

WEBSTOBE
im Internet zuhause

Praktisch verwertbare Erkenntnisse

1. Social Media sind eine Chance - kein Muss
2. Bekenntnis zur Transparenz muss gelebt werden
3. Nicht für jede Branche gleich geeignet
4. In integriertem Kommunikationskonzept eine starke Waffe
5. Heute wichtiger SEO-Faktor, Bedeutung wachsend

WEBSTOBE

im Internet zuhause

besten dank für die aufmerksamkeit

Paddy Gloor

paddy@webstobe.ch