



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!



10 gängige Fehler im digitalen Marketing!



Quelle: www.rohinie.eu



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Das digitale Marketing ist ein wichtiger Beitrag zum Unternehmenserfolg. Aber wie bei allen Aktivitäten gibt es auch hier die Möglichkeit, Fehler zu machen. Es geht nicht darum nur dabei zu sein, es geht um den Erfolg.

Auch wenn das Engagement hoch ist kann der Erfolg ausbleiben wenn vermeidbare Fehler gemacht werden.

Oft ist man sich gar nicht bewusst, dass man im eigenen Übereifer einige Dinge nicht ganz richtig macht.

Hier sind 10 der häufigsten Fehler die vermieden werden sollten:

Sie haben 100.000 Fans auf Facebook, Sie sind ein König!

Nicht wirklich! Nicht Zahl der Anhänger ist wichtig! Die Arbeit ist , Beziehungen zu schaffen, in denen gesunde Gespräche erfolgen.

Sie haben noch kein Konzept für mobile Kunden!

Kunden verwenden heute oft mobile Geräte wie Smartphones und iPads zur WEB-Suche, eine Strategie, die dies berücksichtigt, ist erforderlich.

Die Erzielung von Traffic ist das Ziel!

Traffic ist oft irreführend, die Analyse des Verhaltens der Besucher Ihrer Website sollte vielmehr das Ziel sein. Nicht Masse sondern Klasse bringt Erfolg.

Der gleiche Inhalt überall!

Werden Sie das gleiche Gespräch immer wieder mit Ihren Freunden führen? Verbringen Sie etwas Zeit mit dem Erkennen der Nutzerbedürfnisse, um herauszufinden, wie Sie neue Gespräche initiieren können.

Zu viel oder zu wenig Outsourcing?

Es ist immer besser, in Bereichen wie Informationsbeschaffung beteiligt zu sein, insbesondere wenn sie das Kerngeschäft betreffen. Auf der anderen Seite können Sie Ihren Service erweitern wenn Sie externe Experten einbeziehen. Wichtig ist eine klare Linie, nicht heute hüh und morgen hott.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Warten bis die Katze das Bellen erlernt?

Mit dem ganzen Hype um Social-Media könnten Sie glauben, Kunden wollen nur eine Social-Media-Strategie. Das heißt aber nicht, dass ihre Bedürfnisse zu Ende sind. Holen Sie sich Einblicke in die Nische Ihrer Kunden und finden Sie heraus, was sie sonst noch benötigen.

Nicht die besten Praktiken Anderer nachahmen!

Ja, Sie haben richtig verstanden! Andere Personen hatten Erfolg unter bestimmten Voraussetzungen, die aber nicht in allen Situationen gegeben sind. Erstellen Sie Ihre eigenen Best Practices und bleiben Sie dabei.

Keine Orientierung an Mittelmäßigkeit!

Im Zeitalter der überlegenen Technologie und beispielloser Konnektivität ist die Orientierung an Mittelmäßigkeit fast ein Verbrechen. Wenn die durchschnittliche Conversion-Rate bei 2% liegt werden viele Vermarkter bequem und freuen sich wenn sie 2,4% erreichen. Diese Bequemlichkeit bringt auf die Dauer keinen Erfolg. Setzen Sie sich Ziele die höher sind.

Uneinheitliches Branding!

Branding ist nicht etwas, bei dem Sie Kompromisse eingehen sollten. Das Ändern des Images Ihrer Marke kann ein guter Schritt im richtigen Moment sein, birgt aber auch die Gefahr der Verwechslung beim treuen Publikum. Seien Sie konsistent und bauen Sie einen treuen Kundenstamm auf.

Verpassen Sie keine neuen Marketing-Möglichkeiten!

Digitales Marketing erweitert sich in einem rasenden Tempo. Wenn Sie oben an der Spitze bleiben wollen, müssen Sie analysieren, wie die neuen Möglichkeiten arbeiten und welche Auswirkungen sie auf die Kampagnen Ihrer Kunden haben.

Fazit: Wenn Sie diese Fallstricke vermeiden machen Sie einen guten Job. Aber es gibt noch einiges zu tun. Wir müssen auch anderen (Kunden, Mitarbeitern, Kollegen) dabei helfen, diese Fehler zu vermeiden.

Erstellen Sie auch Social-Media-Richtlinien für Ihr Unternehmen. Deren Einsatz nimmt den Mitarbeitern die Unsicherheit und zeigt den klaren Weg auf.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Nutzen Sie sinnvolle Tools wie [HootSuite](#) und Sie erleichtern sich Ihr Leben bei gleichzeitiger Steigerung des Marketing-Erfolges.

Investieren Sie etwas Zeit in Planung, Strategie und Vorbereitung. Diese einfachen Dinge erleichtern das Social-Media-Leben im späteren Tagesablauf.

Haben Sie persönliche Fragen zum digitalen Marketing oder benötigen Sie eine Beratung? Klicken Sie einfach auf **Kontakt** - wir sind für Sie da.

Wenn Ihnen dieser Artikel geholfen hat empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank dafür.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu