

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten Höheren Umsatz MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!



Warum sollten Firmen Google+ Hangout nutzen?



Quelle: www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Die wichtigste Frage zuerst: Was zum "Teufel" ist Google+ Hangout eigentlich?

Google+ Hangouts sind Treffpunkte ähnlich Skype oder dem Facebook-Chat oder sogar einem Webinar. Das Besondere ist, dass Sie mit bis zu 10 Personen, die Sie in Ihren Kreisen haben, gleichzeitig live kommunizieren können.

Warum ist das wichtig und wie können Sie dieses kleine Tool mit betriebswirtschaftlichem Nutzen einsetzen? Hier sind einige überzeugende Gründe, warum Sie Google+ Hangout in Ihrem Unternehmen einsetzen sollten:

Treffen Sie Kunden, Interessenten und Kollegen ohne Geschäftsreise

Geschäftsreisen stehlen oft Ihre Zeit, ohne dass der Nutzen sofort ersichtlich ist. Zusätzlich kosten sie auch noch Geld. Sollten Sie z.B. einen Termin mit einem Kollegen in einer anderen Stadt oder sogar einem anderen Land haben, starten Sie einfach Google+ Hangout und schon sind Sie im Gespräch - ganz ohne Zeitverlust und Reisekosten. Die Verwendung von Google+ Hangouts ermöglicht es allen Seiten, Verluste durch Reisezeiten und -kosten zu vermeiden - dies ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten!

Nutzen Sie Google+ Hangouts für kostenlose Demos

Produktdemos sind ein wichtiger Bestandteil vieler Geschäfte. Google+ Hangouts sind eine großartige Möglichkeit, um mehr Menschen mit den Demos zu erreichen, Zeit zu sparen und die Kosten zu minimieren.

Ein zusätzlicher Vorteil ist, dass Sie die Demo vor einer Gruppe von bis zu 10 Teilnehmern durchführen können und nicht 10x eine One-to-One-Show machen müssen.

Wenn Sie z.B. Küchengeräte verkaufen, können Sie Google+ Hangouts nutzen, um die Handhabung der Geräte einer interessierten Gruppe von bis zu 10 Personen gleichzeitig vorzuführen. Sie können anfallende Fragen sofort beantworten, Ihre Antworten erreichen sofort die ganze Gruppe und Sie erhöhen mit diesem Service Ihre Chancen innerhalb der gesamten Gruppe mit Ihren Produkten zu überzeugen.

Google+ Hangout bietet Ihnen weiterhin die Möglichkeit, die Wünsche der Demo-Teilnehmer innerhalb der Gruppe zu diskutieren und zu erfahren, welche Bereiche Ihre Artikel aus Sicht der Kunden abdecken sollten und welche gezielten Wünsche und Anforderungen vorliegen.

Verwenden Sie Google+ Hangout um Ihre Zielgruppe zu engagieren



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Wie viel Zeit verbringen Firmen heute wirklich mit ihren Kunden? Denken Sie nicht auch, dass regelmäßige persönliche Kundenkontakte eine mächtige Möglichkeit sind, um sich von der Vielzahl der Unternehmen/Wettbewerber zu unterscheiden? Mit Google+ Hangout ist das sehr einfach.

Konfigurieren und publizieren Sie ein öffentliches Google+ Hangout und warten Sie ab, wer teilnimmt. Sprechen Sie mit den interessierten Teilnehmern über zufällige Themen wie das Wetter, die Familie oder Sportereignisse.

Fokussieren Sie die Gespräche dann auf die Belange der Kunden/Interessenten. Diese werden es Ihnen mit Erstaunen danken, dass Sie sich persönlich die Zeit nehmen und auf die Kundenbedürfnisse eingehen.

Verwenden Sie Google+ Hangout um zu "Hören"

Wenn Sie vor kurzem ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung auf dem Markt plaziert haben und wissen möchten, wie die Resonanz der Kunden ist, dann veranstalten Sie einen öffentlichen Google+ Hangout und fragen Sie!

Sie können sich ein offenes Forum schaffen und sowohl positive als auch negative Aspekte diskutieren.

Eine Möglichkeit, Ihre Kunden zur Teilnahme an einem Google+ Hangout zu motivieren, ist die Belohnung durch z.B. einen Einkaufscoupon.

Sie werden sehen, mit Hilfe von Google+ Hangout können Sie Produktakzeptanzinformationen aus erster Hand erhalten, die richtigen Schlüsse ziehen und Ihre Produkte sowie Dienstleistungen marktgerecht weiter entwickeln. Dies ist sicher ein nicht unerheblicher Wettbewerbsvorteil.

Nutzen Sie Google+ Hangouts um Entwicklungen zu entdecken

Laden Sie Ihre Kunden zu einem interaktiven Google+ Hangout ein und stellen Sie Fragen über Ihre Produkte und Serviceangebote.

Erfahren Sie, was die größten Herausforderungen sind, welche Ressourcen Ihre Kunden/Interessenten suchen und was sie an Ihrem Unternehmen mögen und nicht mögen.

Dies ist eine großartige Möglichkeit, den Bedarf Ihrer Zielgruppe zu erkennen und die Wege aufzuzeigen, wie Sie diese Kundenwünsche erfüllen wollen. Dies ist eine ungewöhnliche Art



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

der Kundenbindung, die nicht jeder macht und die ein professionelles Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb ist.

Und das Beste: Sie müssen nichts erraten, bereitwillig berichten Ihnen die Kunden von ihren Wünschen und fühlen sich ernst genommen.

Fazit: Google+ Hangout bietet viele Möglichkeiten zur Kundenkommunikation, die nur darauf warten, genutzt zu werden.

Es schadet gerade in der heutigen Zeit, in der der Schnelle den Langsamen frisst, nicht, einmal über den Tellerrand zu schauen und neue Möglichkeiten und Techniken zu nutzen.

Marketing ist eine sich ständig verändernde Welt und die Integration komfortabler und schneller Techniken hilft dabei, die eigentlichen Unternehmensziele zu erreichen - jedenfalls solange diese Techniken nicht zum Selbstzweck betrieben werden.

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

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu