

Enge Kundenbindung über Soziale Netzwerke

23.08.2013, 15:36 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *BBE media*



SocialMedia

Neuwied, 23. August 2013 – Soziale Netzwerke wie Facebook, Google+ oder Xing haben sich als Kommunikationsplattformen im Internet fest etabliert. Einzel-händler, die sich dort engagieren, erfahren mehr über die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Zielgruppen. Die gewonnenen Erkenntnisse lassen sich für gezielte Marketingmaßnahmen nutzen. Die Kundenkommunikation wird intensiviert, im Sinne dauerhafter Kundenbindung. Damit steigen die Chancen auf Mehrumsätze. Nachhaltiger Erfolg in Social Media erfordert jedoch ein gut durchdachtes Konzept. Praktische Hilfen dazu vermittelt der neue BBE-Leitfaden „Social Media - Neue Wege zu neuen Kunden“.

Die Autorin und Social-Media-Expertin Alexandra Franzen geht in prägnanter und leicht verständlicher Form auf die maßgeblichen Gesichtspunkte ein. Sie thematisiert u. a. die mit Social Media verbundenen Chancen und Risiken, die

organisatorischen Rahmenbedingungen, die richtige Auswahl der Informationskanäle, den adäquaten Umgang mit Kritik, Möglichkeiten der Erfolgsmessung sowie rechtliche Aspekte. Anhand von zwei erfolgreichen Praxisbeispielen aus dem Einzelhandel werden die Vorteile von Social Media-Engagements ganz konkret dargestellt.

Das Buch ist für Einsteiger ein hilfreicher Ratgeber. Es ist aber auch für die Unternehmer, die bereits über Erfahrungen in Social Media verfügen, ein wertvoller Wegweiser. Der BBE Praxis-Leitfaden „Social Media - Neue Wege zu neuen Kunden“ umfasst 70 Seiten im Format DIN A4 (inkl. Abbildungen und Fotos) und ist zum Preis von 35 Euro (inkl. MwSt., zzgl. Versand) mit der Artikelnummer 461 bestellbar bei:

Antje Borstelmann
BBE media GmbH & Co. KG, Am Hammergraben 14, 56567 Neuwied
Tel: 02631/879-400, Fax: 02631/879-403, E-Mail: info@bbe-media.de
Weitere Informationen im Web-Shop unter www.bbe-media.de

Portrait

Informationen zu BBE media:

BBE media hat eine lange Tradition im Einzelhandel und ist vor allem spezialisiert auf praktische Problemlösungen für Unternehmer. Zum Leistungsspektrum gehören die Betriebsberatung von Einzelhandelsunternehmen über Publikationen, die Herausgabe von Studien über Vergütungen und marktführende Branchen- und Handelsstudien.

News-ID: 742271 • Views: 925 (Stand: 21.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/742271/Enge-Kundenbindung-ueber-Soziale-Netzwerke.html>