

So wird Social-Media-Marketing effektiv im B2B genutzt

27.01.2015, 18:54 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Wolf I.O. Group*

Presseagentur: *Wolf I.O. Group GmbH*



So wird Social-Media-Marketing effektiv im B2B genutzt

Gerade im B2B-Marketing können Unternehmen das Social-Media-Marketing effektiv umsetzen. Mit den richtigen Kanälen können Vertrieb, Kundenservice und Personalmanagement mit geringem Aufwand große Früchte tragen. Vielmehr führt kein Weg mehr daran vorbei.

Die großen Social-Media-Webseiten wie Facebook, Twitter und Youtube sind heute nicht mehr wegzudenken. Millionen von Nutzern loggen sich täglich ein auf der Suche nach Unterhaltung und Nachrichten. Unternehmen nutzen dies erfolgreich aus und werden somit ganz nebenbei sogar leichter online gefunden. Auch ein direkter und schnellerer Kontakt zum Kunden und bessere Kundenbindung ist dadurch möglich.

B2B und Social-Media-Marketing

B2B-Marketing in Kombination mit Social-Media sind nicht länger zwei Paar Stiefel. Inzwischen ist eine für viele Unternehmen ertragreiche Symbiose aus den beiden Begriffen entstanden. Denn der Schritt von der Internetpräsenz zum Social-Media-Marketing ist überschaubar klein. So gehört es heute bereits für Firmen zum guten Ton, auf den diversen Kanälen auffindbar und erreichbar zu sein.

Doch die Erreichbarkeit ist nur ein kleiner Teil, den Unternehmen ausschöpfen können. Das direkte B2B-Marketing auf Plattformen wie Facebook, Google+, Xing, Twitter, Youtube und im eigenen Blog kann extrem erfolgreich sein. Der Workshop bietet dabei alles Wissenswerte und die ertragreichsten Methoden aus der Praxis. So kann das Firmenkundengeschäft für jedes Unternehmen auch über Social-Media-Marketing noch besser funktionieren.

Seminar für B2B-Marketing

Neben praxisnahen Beispielen und Fallstudien erhalten die Entscheider im Unternehmer direkt umsetzbares Wissen aus erster Hand. Der Seminarleiter Christian Seifert ist seit über 10 Jahren Vorstandsvorsitzender eines führenden deutschen Internet-Full-Service-Providers. Sogar in China hält er Vorträge über Internet, Social-Media-Marketing und

Suchmaschinenoptimierung.

Das Tagesseminar findet im Unternehmen direkt statt und klärt die Teilnehmer über zahlreiche Instrumente und Einsatzmöglichkeiten von B2B-Marketing auf. Das Web 2.0 wird ebenso erklärt, wie die Gründe für einen Blog oder wie Unternehmen auf Social-Media-Seiten Fans generieren. Von der Planung bis zur Umsetzung wird alles Wesentliche gezeigt, damit die Entscheider im Unternehmen sofort wissen, wie sie das Gelernte anwenden können.

Firmenkunden gewinnen mit Facebook

Insbesondere auf einer so hoch frequentierten Seite wie Facebook ist B2B-Marketing – richtig angewandt – von Erfolg gekrönt. Wie das genau funktioniert zeigt das Kompetenz Center Web Business in einem passenden Inhouse-Seminar. Die praxisnahen Erklärungen, wie Unternehmen Firmenkunden mit Social-Media-Marketing gewinnen, können sofort umgesetzt werden.

Der Workshop wird individuell auf die Wünsche der Teilnehmer maßgeschneidert. Denn es kann im Vorfeld eine Themenliste zugesandt werden. Mit Hilfe der Liste können unwichtig erscheinende Themen von dem Seminar gestrichen werden. So bleibt mehr Zeit, um Lösungen zu finden für die Themen, bei denen das Unternehmen noch Unterstützung benötigt.

Links:

- Zur Beschreibung: Inhouse-Seminar/Workshop: Social-Media-Marketing im B2B
<http://seminar-training.systagon.de/social-media-marketing-b2b/>
- Das Kompetenz Center Web Business
<http://webbusiness.wiog.de/>

Portrait

Die Wolf I.O. Group GmbH, kurz WIOG, mit Hauptsitz in der Villa Engels im historischen Zentrum von Wuppertal bildet das Dach für spezialisierte Unternehmensbereiche. Wir bieten Unternehmen und Organisationen hoch professionelle Lösungen zur Steigerung von Performanz, Effizienz und Effektivität. Konsequenterweise haben wir uns an Zielgruppen und Kunden ausgerichtet und strukturiert:

WIOG Consulting -Struktur

Unternehmensbereiche der Wolf I.O. Group

Die WOLF Managementberatung erbringt vornehmlich Consulting-Dienstleistungen für Vorstände, Geschäftsführer und Inhaber. Die Beratungsschwerpunkte liegen auf der Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Zielen, sowie auf der nachhaltig wertorientierten Steuerung des Unternehmens.

SYSTAGON Unternehmensberatung ? Schulung ? Umsetzung richtet sich mit ihren Services an die Leiter der Geschäfts- und Fachbereiche sowie an die Mitarbeiter in den jeweiligen Abteilungen. Ausgezeichnete Experten in den jeweiligen Kompetenzfeldern sorgen für firmenspezifische Lösungen, erfahrene Trainer unterstützen Sie mit wirkungsstarken Trainings für Mitarbeiter und Seminaren für Ihre Führungskräfte.

WIOG Kompetenz Center haben wir zu speziellen Themenbereichen ins Leben gerufen. Hier arbeiten interne und externe Experten, Praktiker, Berater, Trainer und Wissenschaftler an Lösungen für aktuelle und künftige Aufgabenstellungen.

Alles I.O.: Consulting, Training, Umsetzung

Als verlässlicher Consulting-Partner für den Mittelstand und für die Entscheider in Großunternehmen verstehen wir Erfolg als nachhaltige Wertschaffung. Daher bieten wir Ihnen von der Analyse über die Konzeption bis zur Umsetzung und Schulung der Anwender einen ganzheitlichen Consulting-Ansatz.

- Wir analysieren und konzipieren nicht nur, wir realisieren auch.
- Wir setzen nicht nur um. Wir kontrollieren auch die erzielten Ergebnisse.
- Wir sorgen nicht nur für Ergebnisse, sondern auch für deren Wirtschaftlichkeit.

- Wir arbeiten für den Kunden und wir arbeiten mit dem Kunden.
- Wir beachten kurz-, mittel- und langfristige Wirkungen, sowie die Nebeneffekte.
- Wir erarbeiten kreative und innovative Lösungen, die in der Praxis funktionieren.

Consulting mit Maß

Angebote von der Stange suchen Sie bei uns vergeblich. Wir kommen nicht mit vorgefertigten Verfahren und standardisierten Abläufen. Wir entwickeln passgenaue Konzepte und unternehmensspezifische Lösungen, zugeschnitten auf Ihre unternehmerischen Fragestellungen. Wir verkaufen Ihnen nicht unsere Produkte, sondern erbringen hoch professionelle Consulting-Dienstleistungen für Sie.

News-ID: 836359 • Views: 149 (Stand: 16.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/836359/So-wird-Social-Media-Marketing-effektiv-im-B2B-genutzt.html>