DANK SOCIAL MEDIA ZUR KAUFENTSCHEIDUNG

Veröffentlicht am 21. Mai 2015 von Natascha

Im Bereich Onlinemarketing sollte die Präsenz in den sozialen Netzwerken nicht außer Acht gelassen werden. Im Gegenteil: Die wachsende Nutzung mobiler Endgeräte und die steigende Wahrnehmung der sozialen Netzwerke beeinflusst auch die Kaufentscheidung der Kunden!

Schon vor zwei Jahren wurde bekannt, dass die sozialen Netzwerke die Kaufentscheidung von Kunden stärker beeinflussen als das Fernsehen oder Printprodukte.

In der Studie Social-Media-Atlas 2014/2015 mit 3.450 teilnehmenden Internetnutzern wurden die verschiedenen Nutzungsarten der sozialen Netzwerke festgehalten und nach Alter, Geschlecht und

Bundesland unterteilt ausgewertet.

Die Nutzung der sozialen Medien beläuft sich dieser Studie zufolge aktuell allein in Nordrhein-Westfalen auf 71% der Internetnutzer. Dabei gibt es Schwankungen in den verschiedenen Altersgruppen von **53%** bei den 50-59-Jährigen bis zu **90%** bei den 14-19-Jährigen. Ob Unterhaltungselektronik, Ernährung oder Dienstleistung – wer sich in den sozialen Netzwerken gut präsentiert, kann dadurch **Bestandskunden halten und Neukunden gewinnen**. Dazu gehört beispielsweise Facebook ebenso wie Youtube oder ein firmeneigener Blog.

Die Kunden folgen den Unternehmen in den sozialen Netzwerken, aber auch Empfehlungen von Freunden oder geschaltete Werbeanzeigen machen auf ein Produkt oder eine Dienstleistung aufmerksam und führen zur Kaufentscheidung. Mit unseren 4 einfachen Tipps gehen Sie in die richtige Richtung!

Wir helfen Ihnen gerne, wenn Sie Fragen zur Verbesserung Ihrer Präsenz im sozialen Netz haben oder Ihre Reichweite auf andere Kanäle ausweiten möchten.

Thumbnail Image: Choices von Caleb Roenigk via CC BY 2.0.