

7

Sieben Ultimative Ideen Für Facebook Beiträge

Wie du als lokales Unternehmen
Online sichtbar wirst



Willkommen!

Globalisierung, Versandriesen, Multis...

Lokale Unternehmen sind und sollten das Herzstück der Stadt bleiben!
Dafür muss aber dein Geschäft auch in der Zukunft profitabel sein.

Bist du Gastronom oder Dienstleister (Coiffeur, Masseur etc.?)

Du bist ein Profi in deiner Branche. Jedes lokale Geschäft ist
einzigartig und sollte dies der Welt zeigen.

Facebook ist ein fantastisches Medium dafür sichtbar zu
werden.

Dein Ziel ist es mit deinem potentiellen Kunden online in Kontakt
zu kommen und sie offline in deinem Geschäft persönlich zu
begrüßen.

Die folgenden 7 Ideen für Beiträge zeigen dir,
wie du als lokales Unternehmen auffallen kannst und Neukunden
magnetisch anziehst!

1. Alltag im Geschäft



Du denkst im ersten Moment vielleicht: mein Alltag ist nicht interessant genug, denn du lebst ihn jeden Tag. Deine Kunden, deine potenziellen Kunden sehen das ganz anders! Lass sie daran teilhaben!

Versuche das Ganze mit ihren Augen zu sehen und überlege womit sie in ihrem Alltag kaum Berührungspunkte haben.

Ideen:



- Du hast eine **Pizzeria** und gehst jeden Montag zum Grosshändler, um frische Zutaten einzukaufen? Drehe ein Live-Video vor Ort!
- (Das Video kann man nachher editieren)

Du bist **Coiffeur** und auf der Suche nach neuen Ideen für dein Geschäft? Wie genau machst du das? Erzähl darüber!

Du hast eine **Backerei**? Mache eine Fotoserie oder ein Video! Zeige die Fotos vom Teig bis zum fertigen Brot!

2. Stelle Fragen und lass deine Kunden mitmischen!



Diese Art von Facebook-Beitrag hat mehrere Vorteile! Wir alle lieben es, gefragt zu werden und Probleme zu lösen.

So lernst die Meinung deiner Kunden besser kennen und die Bindung zu ihnen wird persönlicher.

Ausserdem steigt ganz nebenbei auch deine Sichtbarkeit. Kunden teilen und liken gerne Beiträge und Ideen, bei denen sie persönlich mitgewirkt haben. Interaktionen wie das Teilen und das Liken sind dafür verantwortlich, dass dein Beitrag von Facebook als interessant eingestuft und sichtbarer wird.

Stelle also eine Frage und bitte um Vorschläge. Dafür kannst du zum Beispiel die **Umfrage-Option** nutzen!

Ideen:

Du willst ein **neues Logo** und zeigst 3 Vorschläge. Welches gefällt dir am besten?

Du willst eine **Menükarte** für die Wintersaison schreiben. Was darf deiner Meinung nach auf keinen Fall fehlen?

Du möchtest ein **neues Produkt** in der Kategorie XYZ in dein Sortiment aufnehmen. Welche Marke würdest du nehmen und warum?



3. Rede und schreibe wie ein Freund, nicht wie ein Geschäft!



Eins darfst du auf keinem Fall vergessen: Du hast als lokaler Unternehmer einen grossen Vorteil gegenüber großen Unternehmen: Für dich ist eine direkte, persönliche Kommunikation möglich. Nutze sie und veröffentliche von Zeit zu Zeit ein persönliches Foto von dir und/oder von deinem Team.

Ideen:

Poste ein Foto vom letzten **Wochenende** oder Ausflug.

Erzähle eine aktuelle **Geschichte** von deiner Familie oder deiner Katze.

Drehe ein kurzes Video, wenn du irgendwo, zum Beispiel in einer interessanten Stadt **unterwegs** bist



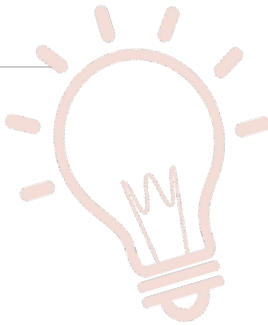
4. Du bist ein Experte, zeig dich als Experte!



Gib deinem Publikum die Möglichkeit dir Fragen zu stellen und dein Expertenwissen zu nutzen. Veröffentliche Beiträge über interessante Entwicklungen und Neuigkeiten deiner Branche und informiere somit deine Zielgruppe.

Dies schafft Vertrauen und deine Kunden werden dich für bestimmte Themen als Profi weiterempfehlen.

Ideen:



Plane eine « **Fragen und Antworten** » Runde im Facebook. Schreibe einen Beitrag, in dem dir Kunden vorab ihre Fragen stellen und gib bekannt wann du online gehen wirst, um diese Fragen dann live zu beantworten.

Teile oder verlinke einen Beitrag zu einem für dich und für deine Kunden relevanten Thema auf deiner Seite und erzähle von deinen Erfahrungen.

Kooperation: Biete dich als Interviewpartner an und kooperiere mit anderen Seiten und Gruppen, die sich zu deinem Thema austauschen. Veröffentliche das Interview auch auf deiner Facebook-Seite.

5. Meilenstein: besondere Momente!



Der Meilenstein ist ein Rückblick. Dies eignet sich wunderbar, um an Ereignisse (mit deinen Kunden) zu erinnern, von deinem Werdegang, oder über die ersten Tage deines Geschäfts zu erzählen. So gibst du auch einen Einblick für neue Kunden, die dich noch nicht so lange kennen.



Ideen:

Veröffentliche im Winter nochmal die schönsten **Sommermomente** aus deinem Geschäft!

Zeige deinen Kunden Bilder von der **Eröffnungsfeier**.

Deinen Betrieb gibt es schon seit 1980? Teile **Fotos von früher**.

6. Gewinnspiele



Gewinnspiele sind großartig, um mit potentiellen Neukunden in Kontakt zu treten. Sie sind für viele Facebook-User der Grund Facebook-Seiten zu folgen, die sie noch nicht kennen.

Der Gewinn muss dabei nicht groß sein. Vielen Teilnehmern erscheint die Chance zu gewinnen höher, wenn der Gewinn kleiner ist und sie beteiligen sich dadurch eher.

Achtung! Nicht zu vergessen sind: die Facebook-Regeln: https://www.facebook.com/policies/pages_groups_events/

Ideen:

Kommentiere, um zu gewinnen: Die Interessenten müssen eine Frage beantworten, um im Gewinnspiel dabei zu sein.

«**Aktive Kunden** werden belohnt.» Rufe dazu auf dein "Lieblingskunde des Jahres" zu werden. Sie kreativ!



7. Kundenbewertungen & Testimonials



Eins ist sicher: Wenn du deine Dienstleistung selbst beschreibst, wird es immer positiv klingen, wirkt aber auch sehr werblich.

Eine überzeugende **Methode** ist es, deine Kunden sprechen zu lassen.

Nutze die **Erfahrungen** deiner Kunden und lass dich aus ihrem Blickwinkel präsentieren!

Ideen:

Du hast eine **5-Sterne-Bewertung** auf Facebook oder auf einer anderen Plattform erhalten? Erwähne sie im nächsten Beitrag und sag Danke!



Dein Kunde hat ein **Foto von sich** in, oder vor deinem Geschäft veröffentlicht und deine Facebook Seite verlinkt? Teile es nochmal auf deiner Seite!

Gut gelaunte Kunden kommen zu dir ins Geschäft und nehmen deine Dienstleistung in Anspruch? Frage sie doch, ob sie Lust haben mit dir **ein Selfie** zu machen und das auf Facebook zu teilen.



Danke!

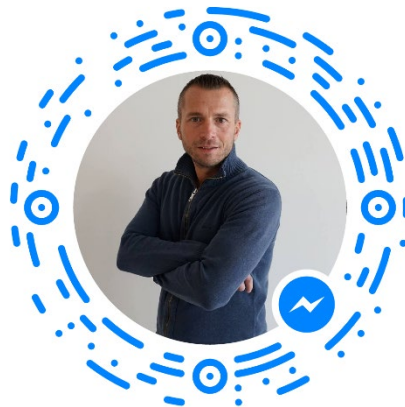
Das ist eine Zeit-Investition, die sich wirklich lohnt. Lege jetzt los, sei kreativ, werde im Facebook sichtbar und steigere deine Reichweite!

Ich freue mich auf deine Beiträge und über dein Feedback an info@funnel-up.net!

Für weitere Tipps folge meiner Facebook Seite:

« <https://www.facebook.com/online.marketing.fuer.kleinunternehmen> »

Facebook & Messenger Marketing für
Kleinunternehmen.



© Copyright · FUNNELup-Andreas Banko -

Mehr Reichweite für lokale Kleinunternehmen ·

Alle Rechte vorbehalten