

Social Media Marketing: 3 Probleme und 3 Lösungen

Urs E. Gattiker, Ph.D.



DrKPI Index / Benchmark

<http://DrKPI.de/>

Mehr Infos:

<http://blog.DrKPI.de/abo/>

_Problem 1: Clicks

1000 Followers?

10,000 Facebook Fans

WARUM?

CitizenM **19,8 TSD Followers + 1 ReTweet to 2,000** followers
= 22,000 reach BUT 50 or less clicked on link sent with
Tweet
= **less than 0.23% ENGAGEMENT**



citizenM hotels @citizenM · 4. Apr.
Twitter list of tonight's blogger slumber party: bit.ly/1fTdpiJ //

Schließen Antworten Retweeten Favorisieren Mehr

RETWEET	FAVORITEN
1	4

14:41 · 4. Apr. 2014 aus Manhattan, NY · Details

Marketers often pay too much attention to eyeballs and not enough attention to actions.



_Problem 1: Clicks Lösung



Wir stellen sicher:

50 x besseres Engagement auf Twitter als citizenM hotels !

Marketers often pay too much attention to eyeballs and not enough attention to actions.

Ihr Zielpublikum findet die für Sie interessantesten

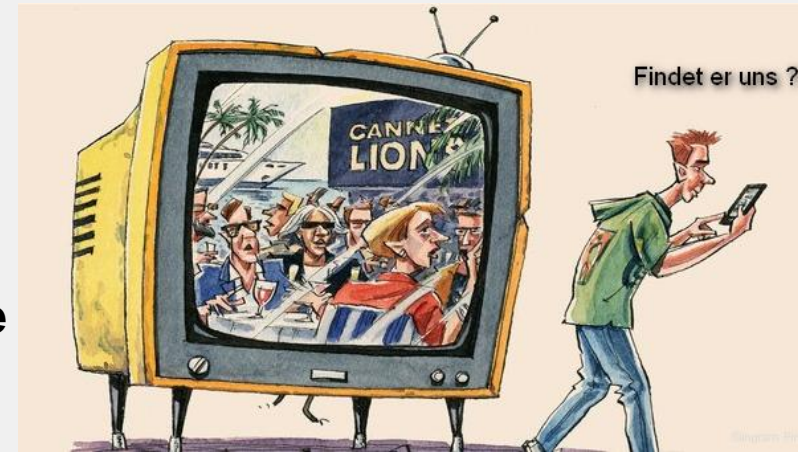
Webinhalte:

- schnell UND
- mit maximal 2 Clicks

_Problem 2: Facebook Zeitgeist


- 2014 US Teens gucken ca 12 Min.
Network TV (z.B. ABC oder Fox) **pro Woche**
- Huffington Post produziert 1600
kostenlose Nachrichten pro TAG
- Täglich erhalten Teenies
150 SMS / WhatsApp Mitteilungen, und
schreiben 100 selber

WER hat noch freie Zeit....



_Problem 2: Lösung

Facebook Zeitgeist



64% der Leser geben an, nur wenn der Titel stimmt, wird der Beitrag gelesen

**“I never read
The Economist.”**

Management trainee. Aged 42.

David Abbott – 1938-2014
feilte 40 – 60 Mal an solchen Schlagzeilen

_Problem 3: Geld?



Haben wir das Geld für all die Experten welche wir brauchen

Wollen wir mit einem Team für die Dritte Liga erfolgreich in der Premier League oder Champions League bestehen?



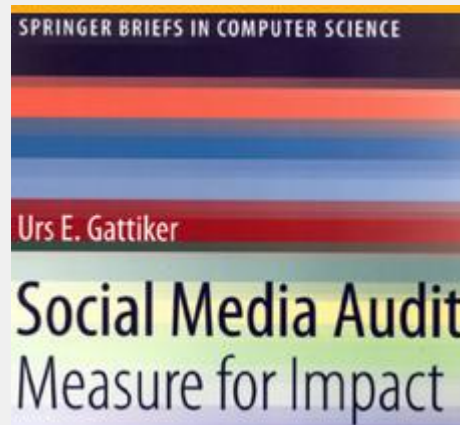
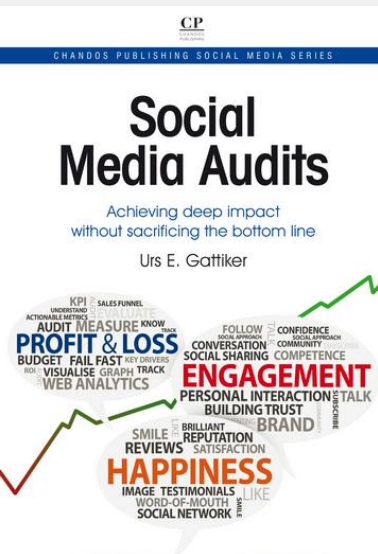
_Problem 3: Geld? Lösung



8 köpfiges Experten Team – nach BEDARF im ABO

=> Silicon Valley, Kanada, Finland, DE, CH

=> Stanford, Calgary, ETH, TU München...



World Class Know-How
und SUPER Service
zum fairen Preis!

_Ressourcen

Tel: +41 1 272 1876

Der Blog Index:

<http://DrKPI.de>

Ihr Audit im Unternehmen:

<http://SecURL.de/Buch13>

Strategie und Zielüberprüfung mit Fallbeispielen <http://SecURL.de/Buch14>

Den DrKPI.de Blog für Marketing, Recruiting, Web 2.0 Trends
als eMail Newsletter abonnieren:

<http://secURL.de/Abo-DrKPI>



Ich wünsche erfolgreiches Blog Benchmarking