



up4distribution
your clever business solutions

Social Business Development für Startups



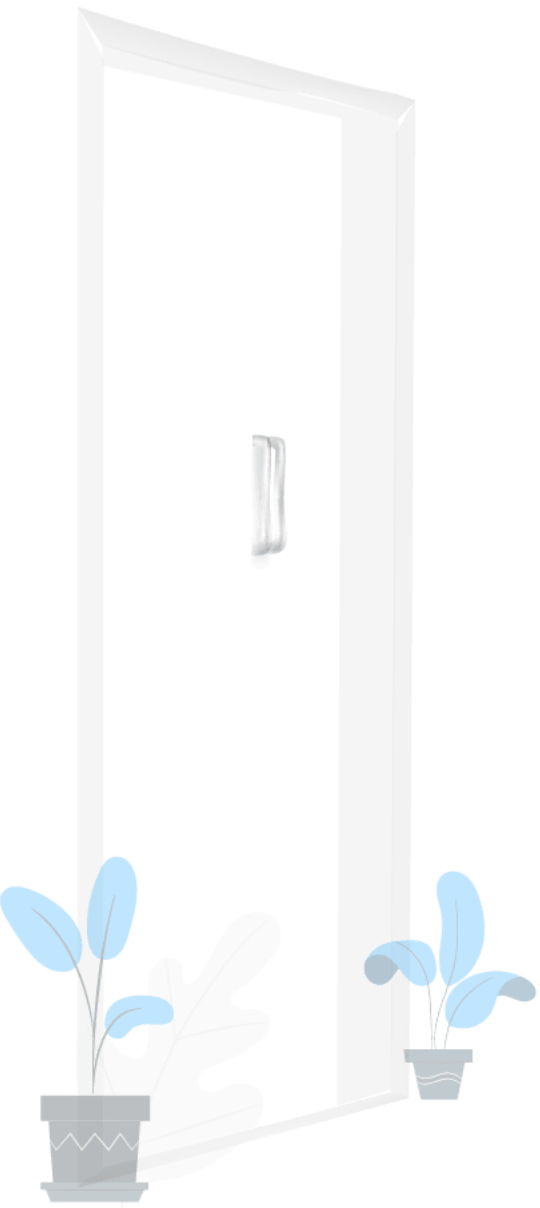
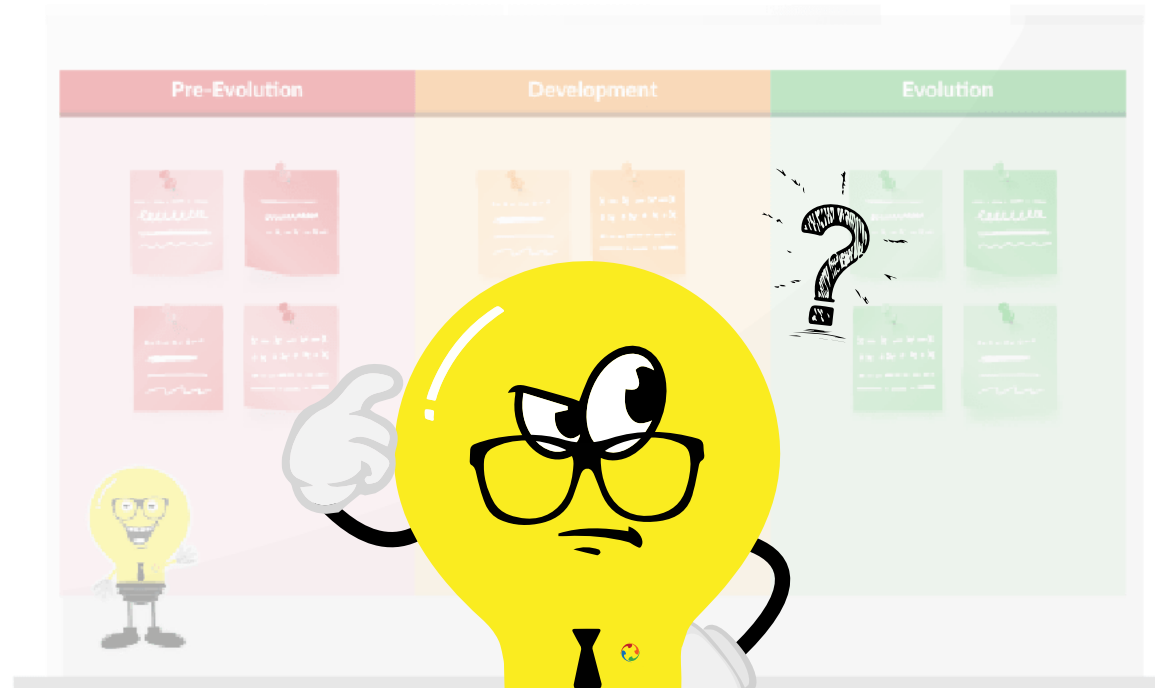


Wieso Social Business Development?

Besonders in den letzten 5 Jahren haben Veränderungen wichtiger Frameworks den Markt stark beeinflusst. Daher müssen Massnahmen an Änderungen der DSGVO angepasst und konventionelle Marketing- und Salesmethoden wie Akquise per Telefon, E-Mail und Demo-Events überdacht werden. Es ist an der Zeit, dass moderne, zeitgemässe Vertriebsmethoden an die Stelle ineffizienter, traditioneller Verkaufswege treten.

Genau da setzt Social Business Development für Startups an, Social Business Development ist erwiesen eine hoch effiziente Methode, um rasch ersten Umsatz zu generieren oder diesen effizient auszubauen.

Wie Umsatz generieren?



Das Problem traditioneller Methoden

Herkömmliche Marketing- und Verkaufsmethoden wie E-Mail-Newsletter und Kundenakquisie per Telefon sind, bedingt durch Digitalisierung und Datenschutzveränderungen nicht mehr zeitgemäss.

Was Startups wirklich brauchen, sind effektive Methoden um schnell und effizient Umsatz zu generieren.

E-Mails



Telefon-Aquise



Demo-Events





Die Lösung

Social Business Development



Tipp 1

Wähle die richtigen Kanäle: Facebook ist für B2C-Vertrieb empfehlenswert, während sich für Social Business Development im B2B-Segment LinkedIn besser eignet.

B2C Kundenaquise via Facebook



B2B Kundenaquise via LinkedIn



Schnelle Reaktionszeit



Tipp 2

Das Fundament von Social Business Development: In Suchergebnissen erscheinen. Dazu muss dein Web-Content plattformübergreifend konsistent und SEO-tauglich sein.

LinkedIn SEO



Konsistenter Webauftritt



In Suchen erscheinen





Tipp 3

Baue dir strategisch ein Netzwerk an Entscheidungsträgern auf, indem du Menschen in deinem Zielmarkt ansprichst und dich regelmässig mit ihnen inhaltlich austauschst.

Zielmarkt identifizieren



Täglich 50 neue Kontakte generieren



Täglich 25 neue Kontakte begrüßen



Verwendung von Bots





Tipp 4

Direkte Verkaufsbotschaften sind ein No-Go. Fokussiere dich auf Vertrauensaufbau und Value Creation, um deiner Zielgruppe einen Mehrwert zu bieten. So weckst du Interesse und kannst wertvolle Gespräche mit deinen Entscheidungsträgern initiieren.

Kontaktaufbau mit Entscheidungsträgern



Smarte Platzierung von Call-to-Actions



Zeigen von Fach- und Sachkompetenz



Verkaufsbotschaften



Tipp 5

Herkömmliche, direkte Verkaufsbotschaften verfehlen meist ihr Ziel. Biete Entscheidungsträgern eine ehrliche Partnerschaft mit Mehrwert an, um gemeinsam Ziele zu erreichen. Testangebote können dabei helfen, deine Kompetenzen unter Beweis zu stellen.

Generierung von Leads



Erkennen und Bedienen von Bedarf



Aufdringlichkeit und Spam



Tipp 6

Entscheidungsträger kaufen nicht von Firmen. Ein Käufer will persönlichen Kontakt, ein Gesicht und eine Persönlichkeit - das baut Vertrauen auf. Verwende zur Darstellung von Fachkompetenz daher dein persönliches Profil, für die Sachkompetenz deine Firmenpage.

Persönlicher Kontakt



Menschen kaufen von Menschen



Fokus auf die Firmenpage



Tipp 7

Die Bedarfssituation in deinem Netzwerk ist keine Konstante, sie ändert sich täglich. Verwende unaufdringliche, clevere Botschaften, um die Bedarfssituation in deinem Netzwerk im Blick zu behalten.

Tägliche strategische Broadcasts



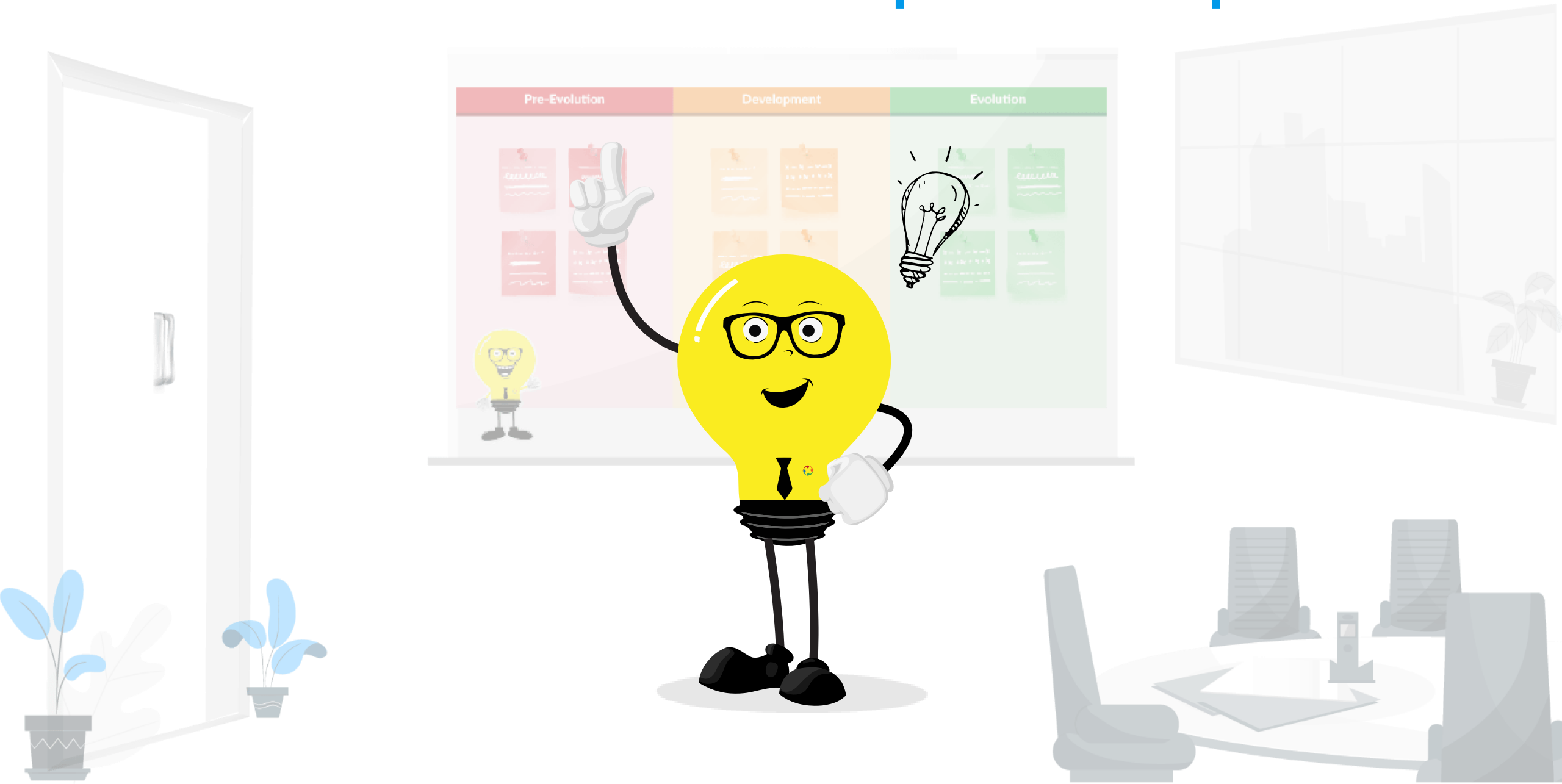
Kontinuierliche Interaktion mit dem Netzwerk



Analyse von Bedarfssituationen im Netzwerk

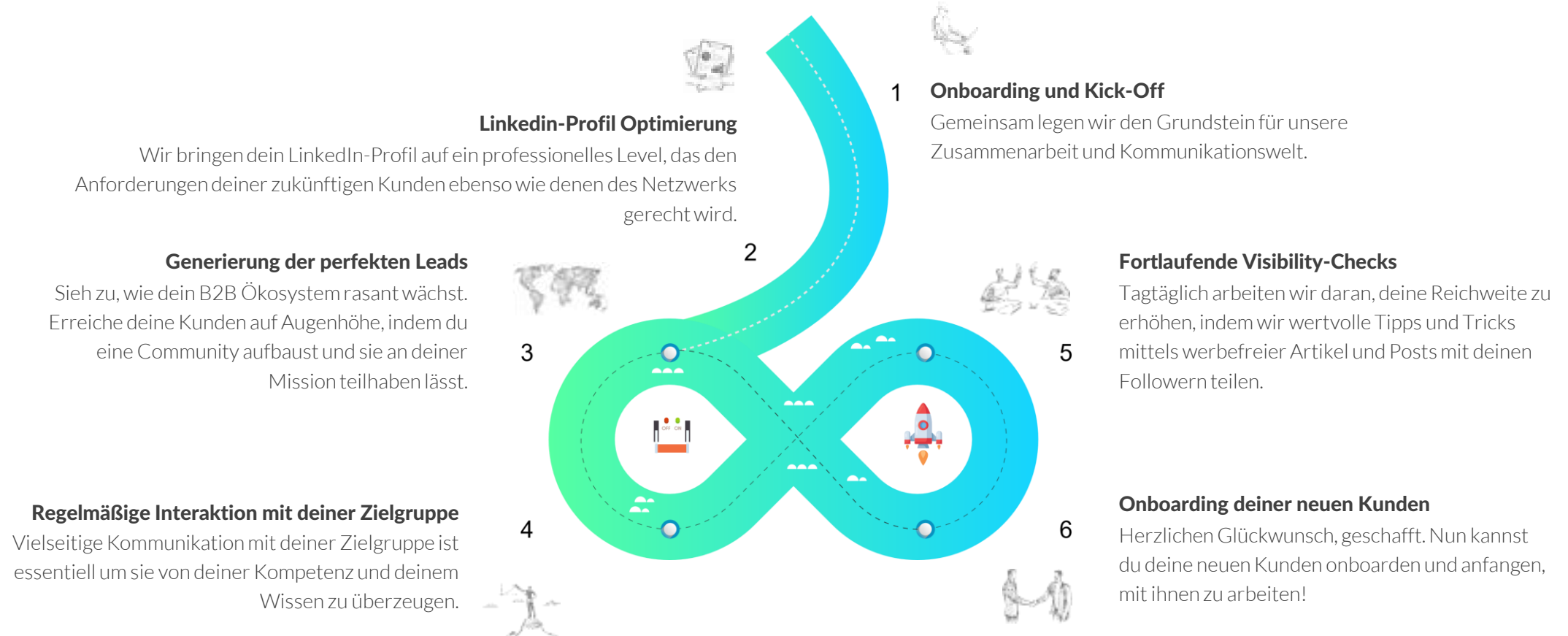


Social Business Development mit up4d

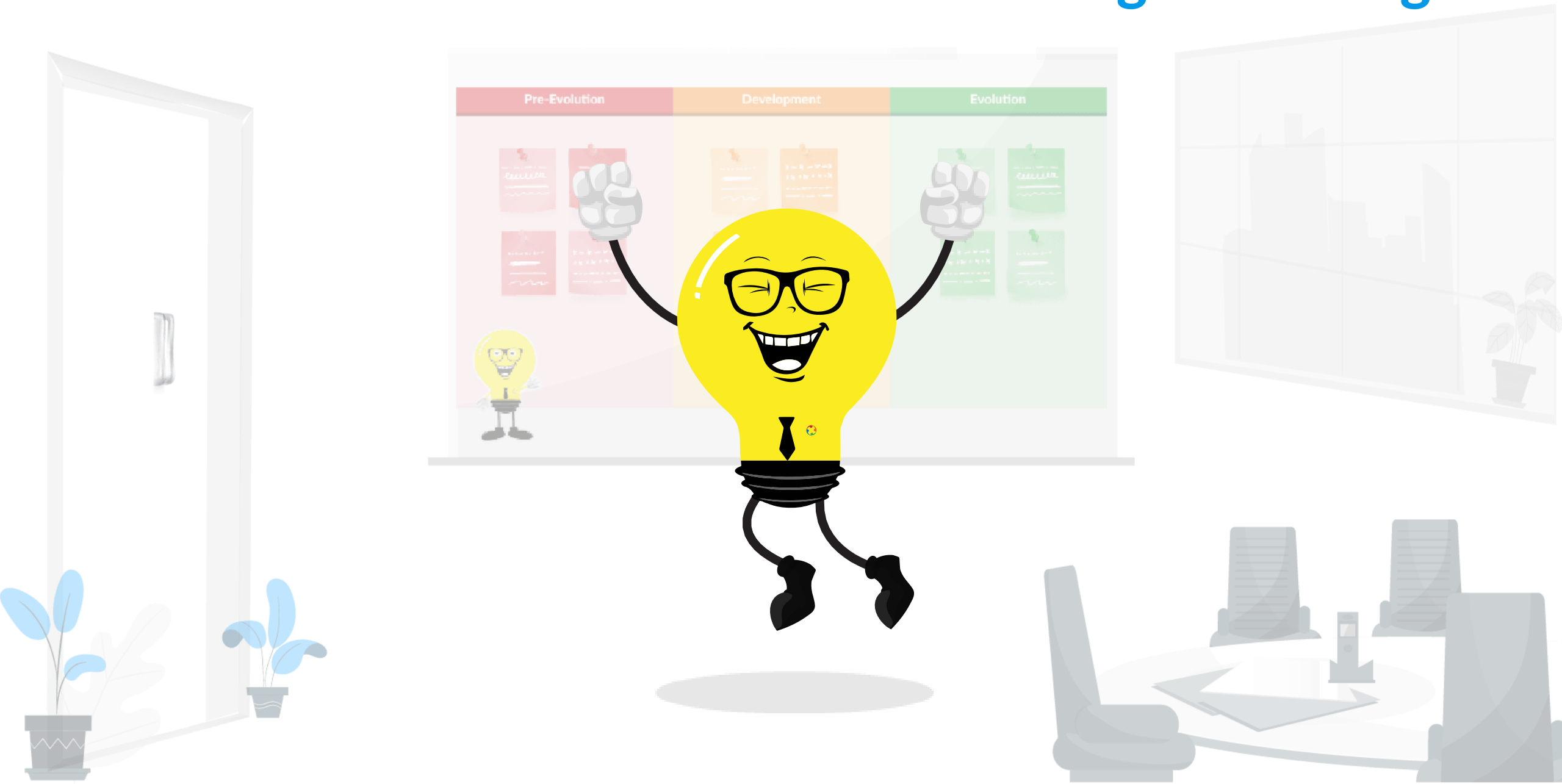




Social Business Development als Service



Return on Investment durch Umsatzgenerierung





up4distribution
your clever business solutions

Möchtest du mehr wissen? Lass uns reden!

up4distribution ist ein erfahrener Accelerator für B2B-Startups und darauf spezialisiert, Startups beim Markteintritt und darüber hinaus zu unterstützen.



thomas.kistler@up4distribution.ch



Kistlerch



Vereinbare hier ein E-Appointment
(Unverbindlicher 30-Minuten Austausch)