



<https://biz.li/4132>

# MODERNES MARKETING: WIE UNTERNEHMEN IHRE KUNDEN BESSER ERREICHEN

Veröffentlicht am 17.05.2024 um 09:57 von Redaktion LeineBlitz

Klassisches Marketing in Printmedien wird heutzutage oft nur noch ergänzend eingesetzt. Immer mehr Kunden shoppen nämlich online und die Website eines Unternehmens ist dabei längst zur digitalen Visitenkarte geworden. Wer im E-Commerce erfolgreich sein will, muss aber am Ball bleiben, da die Konkurrenz in vielen Branchen enorm ist. Einen guten Ruf aufbauen mit Online-Reputations-Management  
Ein guter Ruf im Netz ist das A und O. Hier kommt das Reputationsmanagement ins Spiel. Beim Reputationsmanagement handelt es sich um eine Unterkategorie von Public Relations, kurz PR. Ziel von PR ist es, das Unternehmen in ein möglichst gutes Licht zu stellen. Die Stimmen und Rezensionen im Internet lassen sich jedoch nicht immer kontrollieren. Mittels Online-Reputations-Management soll trotz negativer Presse ein langfristig positives Image aufgebaut werden. Die Vorteile von einem guten Ruf sind vielfältig. Nicht nur erlangen Unternehmen dadurch mehr Reichweite. Positive Bewertungen und Co. können natürlich auch für ein merkliches Umsatzwachstum sorgen. Genauso wie mit einem Imagevideo der Videohelden soll nämlich in erster Linie Vertrauen zu den potenziellen Kunden aufgebaut werden. Online ist es nämlich nicht gerade einfach, sich als vertrauensvolles und qualitatives Unternehmen zu positionieren. Mit positiver Berichterstattung und vielen guten Bewertungen kann man sich hier aber durchaus eine Vorreiterposition erarbeiten.

## Werbung auf Social Media: So wichtig sind Instagram, TikTok und Co.

Social-Media-Marketing ist aus dem Unternehmensalltag nicht mehr wegzudenken. Egal, ob Big Business oder KMU ? die sozialen Medien ermöglichen es Unternehmen jeder Branche, ihre Zielgruppe effektiv zu erreichen. Social Media hat weltweit über 4,9 Milliarden Nutzer. Somit handelt es sich hier um die wohl größte Werbepattform. Dabei sollten sich Unternehmen jedoch nicht ausschließlich auf einen Kanal konzentrieren. Ein effektiver Marketingmix ist der beste Weg zum Erfolg. Social-Media-Werbung ist vielfältig und reicht von einfachen Beiträgen bis hin zu aufwendigen Werbekampagnen. Dabei hat jeder Kanal seine ganz eigene Zielgruppe. Die Gen Z zum Beispiel lässt sich am besten über Instagram erreichen. Millennials wiederum findet man überwiegend auf Facebook. Wer hingegen in der B2B-Branche unterwegs ist, sollte den Fokus auf Xing und LinkedIn legen.

## Storytelling ist gefragt ? Werbung muss Emotionen wecken

Geschichten binden Kunden. Durch geschickte Nutzung von Storytelling bei den Werbemaßnahmen können potenzielle Abnehmer auf einer emotionalen Ebene erreicht werden. Dies wiederum beeinflusst die Kaufentscheidung. Doch was steckt eigentlich hinter Storytelling? Hierbei geht es darum, Geschichten zu erzählen, die Botschaften vermitteln oder Erinnerungen schaffen. Beim Storytelling können Emotionen wie Freude, Spannung, Trauer oder Nostalgie gezielt ausgelöst werden. Das Ziel dahinter ist es, die Zielgruppe zu berühren und eine Verbindung zu schaffen. Diese emotionale Verbindung zwischen Unternehmen und Kunden sorgt dafür, dass sich potenzielle Käufer mit der Marke identifizieren. Langfristig führt Storytelling daher zu einer loyalen Abnehmergruppe. Für gutes Storytelling braucht es jedoch mehr als nur eine Geschichte. Erst mit einem gut durchdachten Konzept kann Storytelling strategisch eingesetzt werden.