

AKADEMIE Seminare



Bunte Seite: Social Media: Mit Spaß an der Kommunikation zum Erfolg



Seminar

Beschreibung

Einstieg beizeiten verpasst – und jetzt schon zu spät, um einen Fuß in die Tür zu bekommen? – Nein, gewiss nicht. Ein Einstieg in die Social-Media-Welt ist für Apotheker jederzeit möglich, und dies durchaus auch mit einem Minimum an Vorwissen und begrenztem zeitlichen Engagement. Denn: Gerade auch für Apotheken mit geringerer oder nachlassender Kundenpräsenz können Social-Media-Plattformen als zusätzliche Option in ein Gesamtmarketingkonzept integriert werden und den Verkaufserfolg nachhaltig positiv beeinflussen.

Wichtige Voraussetzung dafür ist,

dass das eigene Apothekenteam eine gewisse „kommunikative Ader“ hat und mit einer guten Portion Spaß und Enthusiasmus an die Umsetzung einer stärkeren Präsenz

im Netz geht. Was diese Umsetzung betrifft: Auch hier gilt: „Weile vor Eile“. Qualität und Originalität sollten dabei stets Vorrang haben. Eine lebendige, persönlich geprägte Präsentation auf den Social-Media-Plattformen wird von den Usern ganz anders angenommen als ein hastig durchgezogener Nullachtfünfzehn-Auftritt.

Auch hier gilt: Wer keinen Spaß und wenig persönliches Interesse am Aufbau einer Präsenz in den sozialen Netzwerken hat, dessen Erfolg wird langfristig auch dürftig bleiben.

Welche Plattformen kommen dafür überhaupt in Frage:

1. Google ist und bleibt Vorreiter

Achten Sie auf Ihren Google-Eintrag! Allein hieran lässt sich schon Ihre Internetaffinität im Netz erkennen. Sind alle für den Kunden wesentliche Angaben zu Ihrer Apotheke darin enthalten? Kommentieren Sie auch die Bewertungen, die Sie zum Beispiel im Hinblick auf Ihren Service erhalten?

2. Facebook? Wenn man Facebook mag.

Man muss Facebook mögen, wenn man auf Facebook erfolgreich sein möchte, man kann aber auch lernen, es zu mögen. Sind die eigenen Vorbehalte erst einmal abgebaut, dann fällt es in der Regel leicht, sich hier eine eigene wirkungsvolle Präsenz zuzulegen („Facebook Blueprint“ bietet die entsprechenden Online-Anleitungen dazu). Einmal eingerichtet, werden Sie darüber schon bald Kontakt zu Ihren Stammkunden aufbauen oder sogar neue Kunden für sich begeistern können.

3. Instagram: Starke Fotoaffinität vorausgesetzt.

Wer gerne und viel fotografiert, der wird schnell Spaß daran finden, sich und seine Apothekenteams auf Instagram zu präsentieren.

4. Twitter? – Besser Finger weg.

Die positiven Marketingakzente, die man via Kurznachrichten über Twitter absetzen kann, sind eher begrenzt. Ist man hier mal „falsch unterwegs“, kann der Schaden umgekehrt aber recht umfassend sein. Bei der Suche nach der richtigen Plattform kann man also auf Twitter getrost verzichten.

Download

Informationen und Fax-Anmeldung

Alle Informationen rund um das Seminar sowie die Möglichkeit zur Anmeldung per Fax, erhalten Sie mit dem Download des nachfolgenden PDFs (ca. 145 KB).