

Social Selling

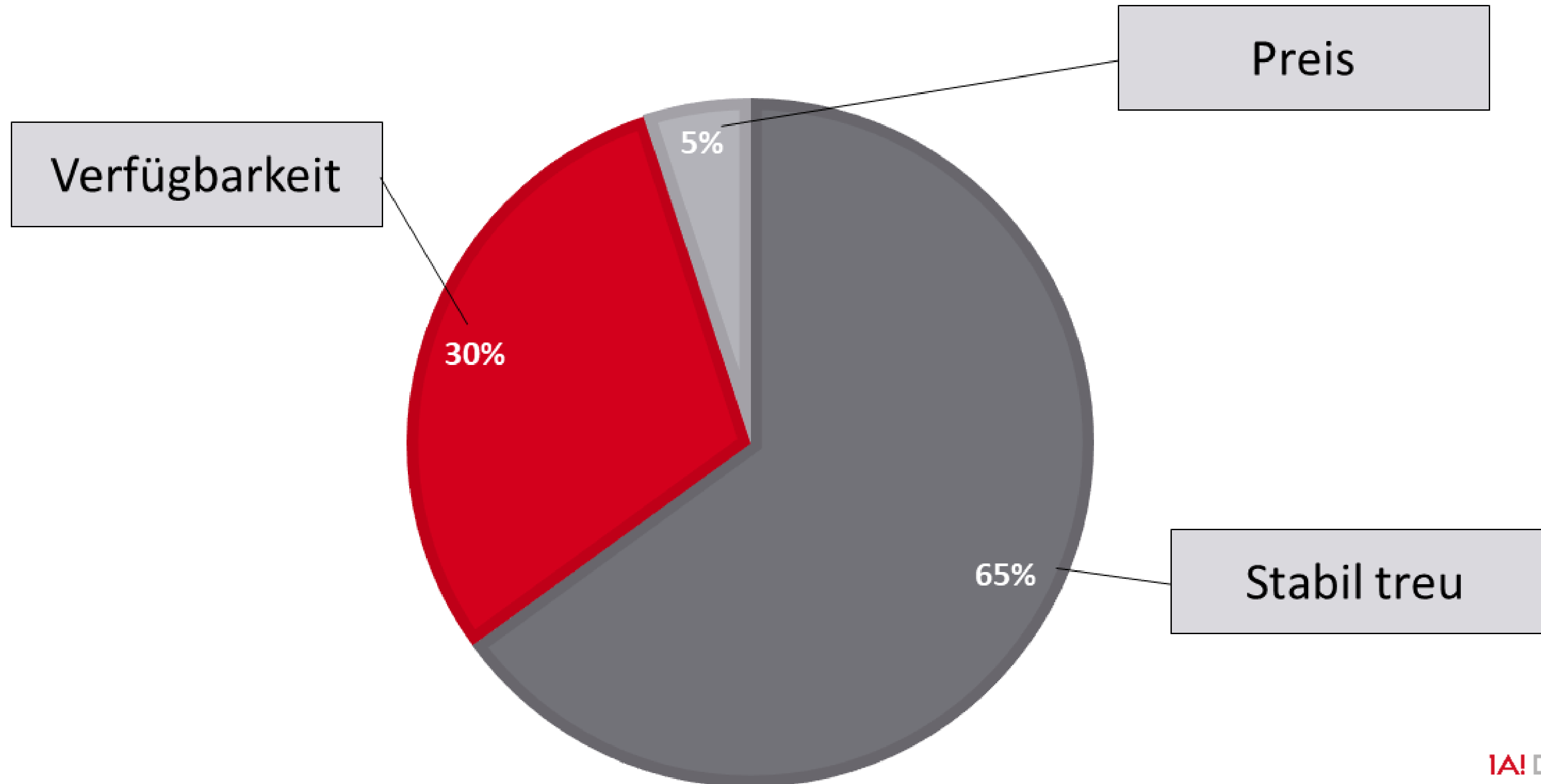
G E D A N K E N U N D
A N S Ä T Z E

1A! DIGITAL

Social Selling beschreibt eine Art des Verkauf, bei dem der Kunde das Gefühl hat, ein gutes Geschäft gemacht zu haben. Das geht entweder über einen sensationell guten Preis – was langfristig in die Ruin des Unternehmens führt – oder eine Vertrauensbasis.

Daher ist es wichtig, sich zunächst klar zu machen, welche Zielgruppen am lukrativsten sind.

WARUM UNSERE KUNDEN ZU UNS KOMMEN



Studien belegen, dass 65% der Kunden als Stammkunden zu bezeichnen sind, weil sie latent – also grundsätzlich treu sind.

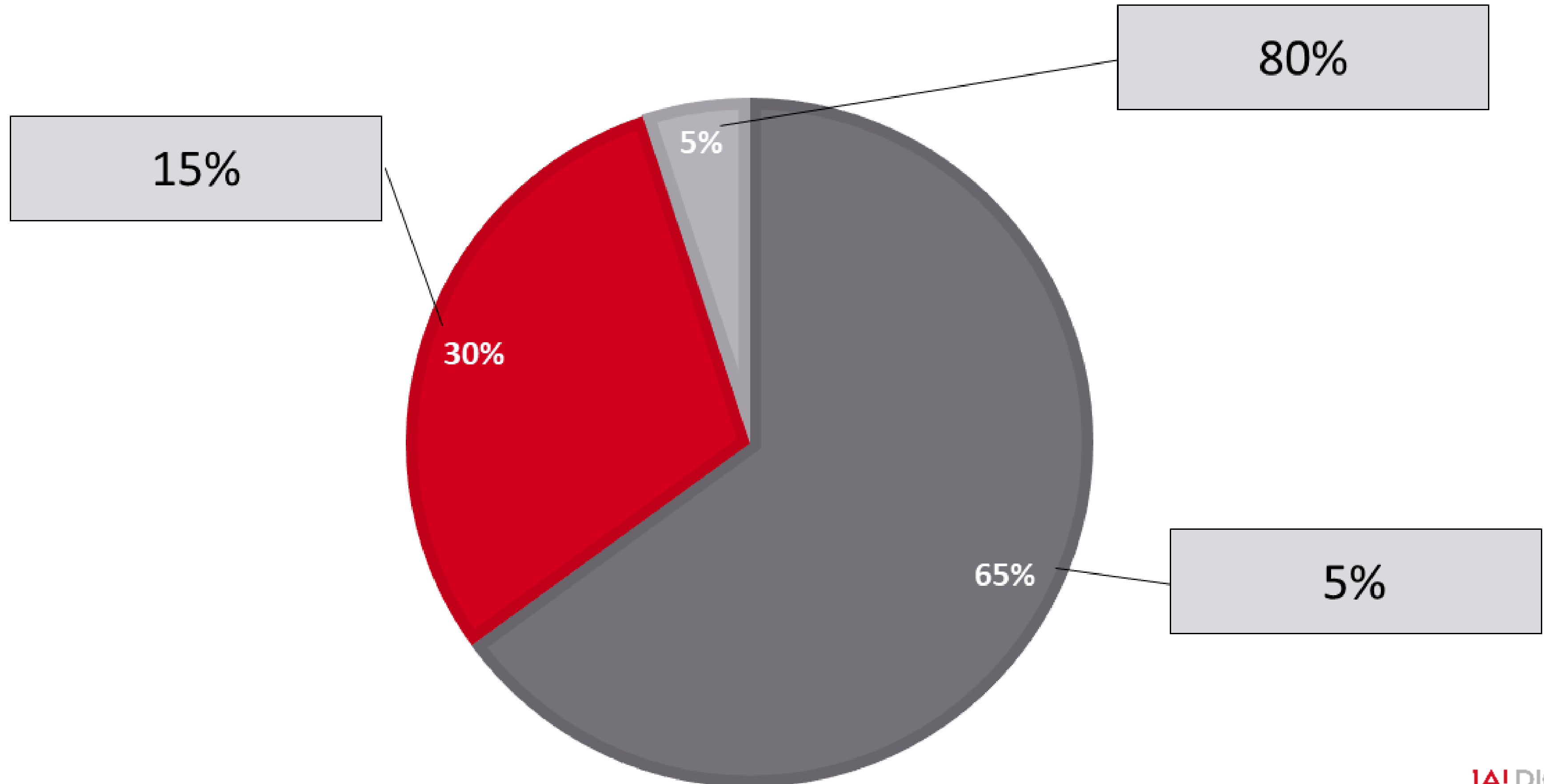
Die Hintergründe sind vielfältig. Primär ist es aber das Gefühl, zu wissen, was passiert.

30% der Kunden sind treu, sofern die Werkstatt Verfügbarkeit – in den meisten Fällen einen kurzfristigen Termin zur Verfügung stellt.

Nur 5% der Kunden sind treu, wenn der Preis sensationell ist.

Trotzdem haben viele Werkstätten den Eindruck, dass ihre Kunden sie als teuer bewerten. Woran liegt das?

UND WIE SIEHT DAS UNSER GEHIRN



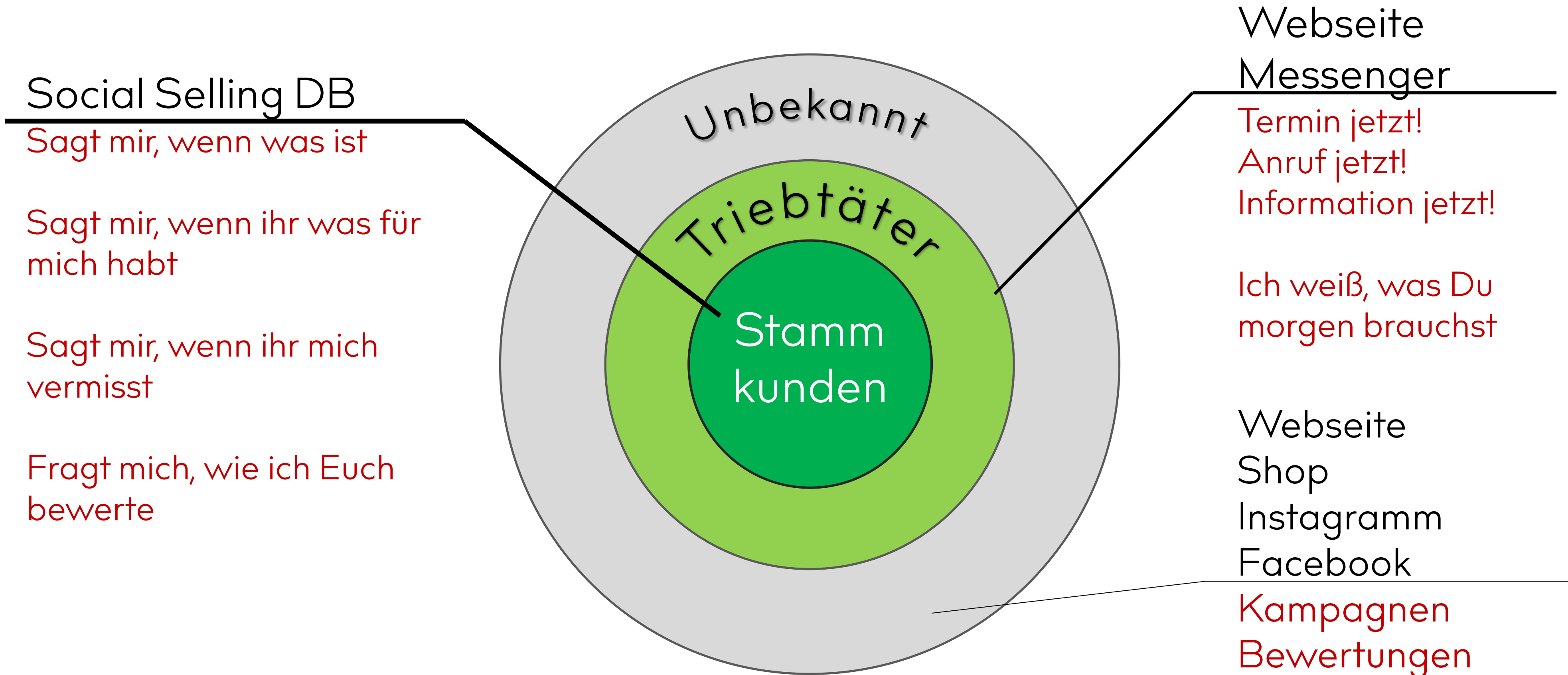
Unser Gehirn hegt für einen Stammkunden keine große Interesse. Daher wissen wir nach einer Woche auch nicht genau, wie viele von Ihnen in der Werkstatt waren.

Die Kunden, welche Verfügbarkeit erwarten sehen wir eher sportlich. Daher beschäftigen die uns, wir sind aber stolz, die „trotzdem“ bedient zu haben.

Die 5% Kostenorientierten machen uns am meisten zu schaffen, weil wir ihre Meinung über unsere Preise als Beleidigung empfinden. An diese Kunden können wir uns noch zwei Wochen lang erinnern. Daher sind diese Kunden auch so präsent und prägen unser Bild vom Kunden.

Tipp: Schmeißt die ganz freundlich raus!

ZIELGRUPPEN FÜR DIGITALE KOMMUNIKATION



Somit bleiben drei erstrebenswerte Zielgruppen:

Die Stammkunden, welche zu betreuen sind

Die „Triebtäter“, denen die Möglichkeit gegeben werden muss, ihrem Wunsch nach Verfügbarkeit schnellstmöglich Rechnung zu tragen. Das kann im ersten Schritt ein Termin sein.

Die Unbekannten, welche es über das Element der Webseite zu gewinnen gilt.

Damit haben sollten diese Zielgruppen wie folgt bearbeitet werden. (Siehe nächste Folie)

Stammkunden

Online-Terminbuchungscode für Regeltermine

Digitales Gutscheineheft (u.a. Fahrzeugpflege)

Erinnerungsfunktion für Saisonale Aktionen

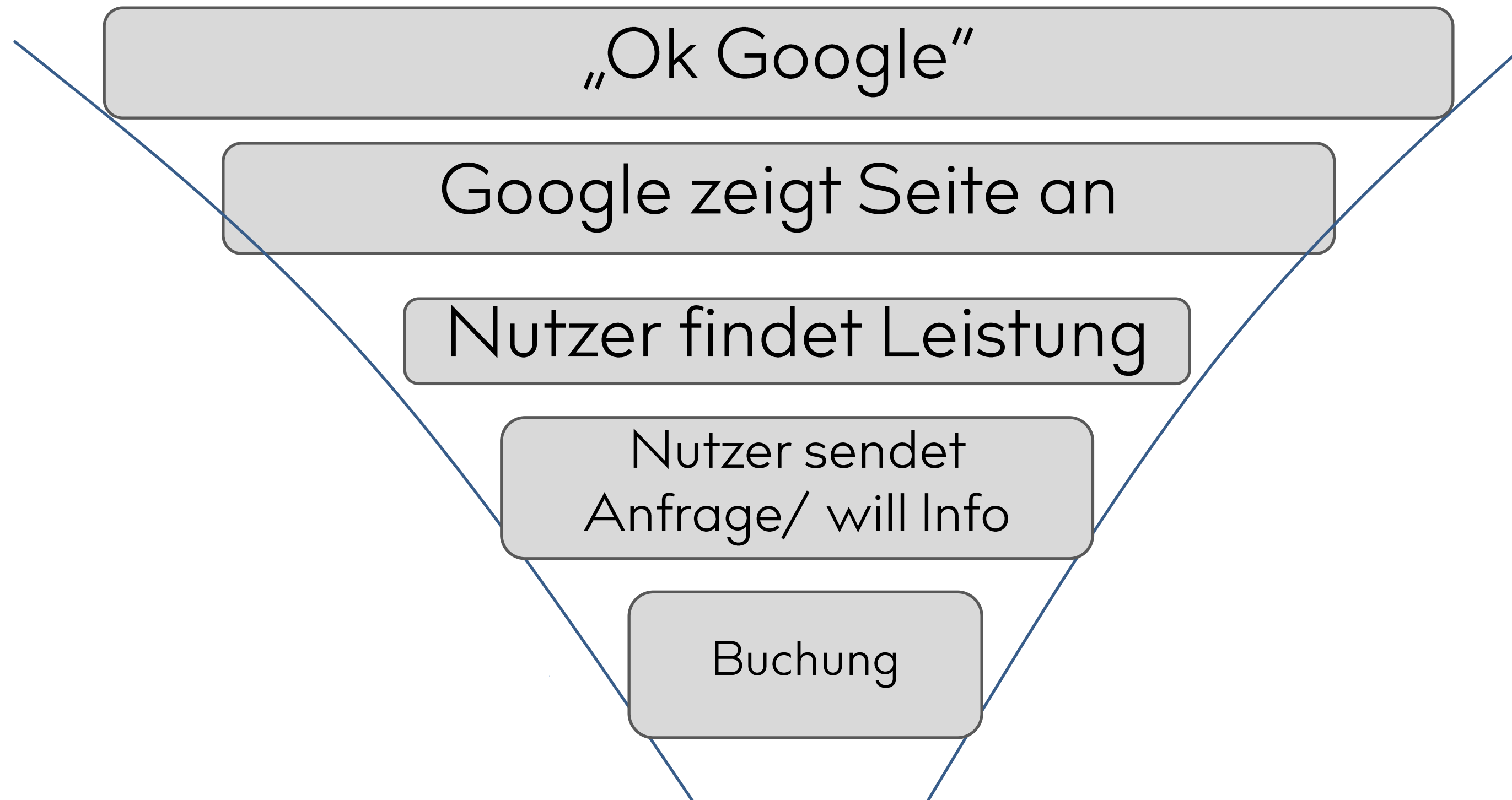
Newsletter

Digitale Kundenzufriedenheits-Abfrage

Whats-App-Chat für Problemmeldungen und Direktannahme

Ziel: Denk an mich wenn Du an Werkstatt denkst

Triebtäter



Ziel: Sei Dir sicher – wir machen das!

Unbekannte

LO
GO Autohaus
Mustermann 4,5 ★★★★★ 318 Rezensionen

Dein Auto ist unsere
Leidenschaft

069 458 4585

Wir haben
Dein Auto!

Wir besorgen
Dein Auto!

Wir reparieren
Dein Auto!

LO
GO Autohaus
Mustermann 4,5 ★★★★★ 318 Rezensionen

Dein Auto ist unsere Leidenschaft

069 458 458 5

Wir haben
Dein Auto!

Wir
besorgen
Dein Auto!

Wir
reparieren
Dein Auto!

Ziel: Du gehst mit uns kein Risiko ein!

WAS NUN?

Stammkunden digital erreichbar machen
Kommunikationsroutinen einführen

Triebtätern eine Möglichkeit geben, „sofort“
vorbeikommen, buchen, anrufen zu können.

Unbekannten den Beweis liefern, dass Sie die
Richtigen sind.

Und zum Schluss

Viel Erfolg!

oder

viel Glück!

Den Unterschied machen Sie

SPRECHEN SIE MICH AN



GEORG
HENSCH
Problemlöser

hensch@la-digital.com

Mobil/Whatsapp: +49 171 432 5805
Office: +49 2266 46546 0

www.linkedin.com/in/la-digital/
www.xing.com/profile/Georg_Hensch
www.facebook.com/georg.hensch
Instagram: georghensch

WWW.**IA**-DIGITAL.COM

IA! DIGITAL

1A! DIGITAL

WIR SORGEN FÜR
BEGEISTERTE KUNDEN!



WORAUF SIE ZÄHLEN KÖNNEN

WIR SIND IHRE LÖSUNGSANBIETER.
IHRE BERATER, ENTWICKLER UND OPTIMIERER.



WEBSITES

WIEDERERKENNUNGSWERT
KREATIVE INHALTE
SCHNELLE LADEZEIT
RESPONSIVE WEBDESIGN



ONLINE-MARKETING

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG
GOOGLE ADWORDS
CONTENT-ERSTELLUNG
NEWSLETTER-ERSTELLUNG



SOCIAL-MEDIA

CONTENT-ERSTELLUNG
ZIELGRUPPENBASIERT
POST-DESIGN
ERSTELLUNG MEDIAPLAN

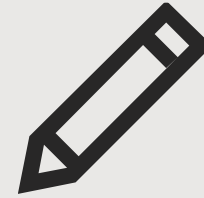
WEBSITES



Beratung und
Konzeption



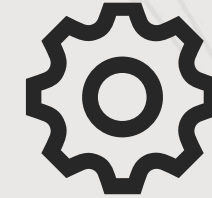
Webdesign



Content-
Erstellung



Plugin-
Programmierung



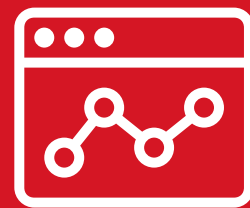
Wartung und
Support



ONLINE MARKETING



Suchmaschinenoptimierung



Google AdWords
Kampagnen



Online Produktvermarktung



Zielgruppengerechte
Newsletter Erstellung

SOCIAL MEDIA



Content-
Erstellung



Zielgruppen-
basiert



Post-
Design



Erstellung
Mediaplan

Bach Rescura Deutschland
Heute um 19:33 · 🌐

Eine aufregende Prüfung steht bevor? Da helfen unsere Bach RESCURA™ Pastillen.
[Übersetzung ansehen](#)



👍 Gefällt mir 💬 Kommentieren ➦ Teilen

👍❤️👹 3.675

Schreib etwas... 🗣️ 📷 📺 📺

BarfHouse
Heute um 19:33 · 🌐

Mit Vollgas ins Wochenende - Franzi macht's vor!
[Übersetzung ansehen](#)



👍 Gefällt mir 💬 Kommentieren ➦ Teilen

👍❤️👹 3.675

Schreib etwas... 🗣️ 📷 📺 📺

Kfz-Junioren
Heute um 19:33 · 🌐

Mies gelaufen, oder eher nies gelaufen... Zum Glück gut versichert!
[Übersetzung ansehen](#)



👍 Gefällt mir 💬 Kommentieren ➦ Teilen

👍❤️👹 3.675

Schreib etwas... 🗣️ 📷 📺 📺

GO-DIGITAL

Das Förderprogramm des BMWI

- ✓ Bis zu **16.500 €** Förderung erhalten
- ✓ Sie entscheiden sich für go-digital, wir erledigen den Rest
- ✓ Förderung erhalten war noch nie so einfach
- ✓ go-digital mit IA! DIGITAL

Ihre Voraussetzungen



Maximal 100 Mitarbeiter



50% Förderung
(max. 33.000€ p. A.)



Maximal 20 Mio. Umsatz

VORTEILE ALS IA! KUNDE



Kostenlose Beratung
und Erstgespräch



Zahlung nach
Fertigstellung



Zinsfreie
Ratenzahlung



Transparente
Entwicklung



Umsetzung mit
Standardsystemen



Schulung und
Leitfaden



01.
KOSTENLOSE BERATUNG
UND ERSTGESPRÄCH

02.
ZWEITGESPRÄCH MIT
ANGEBOTSVORSTELLUNG

03.
AUFTRAGSBESTÄTIGUNG
INKL. ZEITPLAN

04.
VORSTELLUNG
DETAILKONZEPT

05.
REGELMÄSSIGE
MEETINGS & ABSPRACHEN

06.
GEMEINSAMES TESTING
& ABSCHLUSSGESPRÄCH