



Social Commerce

Facebook bietet einen exzellenten Zugang zu Online-Käufern.

2/3 aller Online-
Shopper

nutzen regelmäßig Social Media Sites

56%

davon nutzen Facebook

Facebook wächst in Deutschland rasant und hat seine Reichweite noch nicht einmal zur Hälfte ausgeschöpft.



16 Mio. Nutzer

19,7% der Gesamtbevölkerung
zum Vergleich: UK 46%, FR 32%, IT 31%, CH 31%, SE 45%

Die Gleichzeitigkeit von mentaler und physischer Verfügbarkeit einer Marke ist der Erfolgsfaktor von Facebook für den Vertrieb.

51% höhere Kaufwahrscheinlichkeit

Markenfans auf Facebook, Kauf der Marke

5% höherer Umsatz

durch sichtbares Kaufverhalten von Freunden und Bekannten

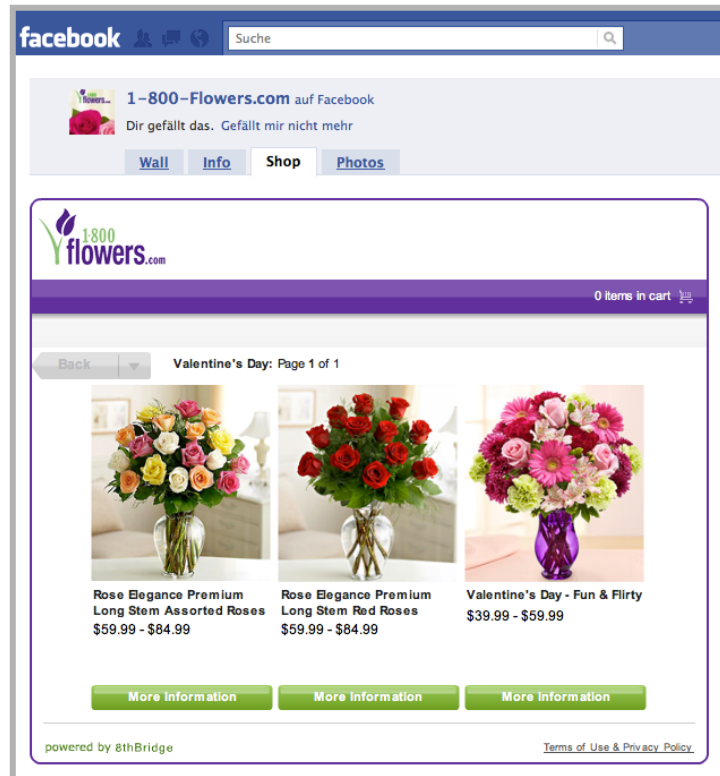


mentale
Verfügbarkeit



physische
Verfügbarkeit

Daher beginnt nach der rein kommunikativen Nutzung von Facebook die komplette eCommerce-Integration: der gesamte Kaufprozess auf Facebook.



Die Nutzung der Umsatzpotentiale in 3 Schritten.

1 Vertriebsstrategie

- Themenautorität
- Sortimentsauswahl
- Grad der eCommerce-Integration*

Was ist auf Facebook ihr Thema und welche Produkte wollen sie wie darüber vertreiben?

2 Customer Care

- Kommunikationsplan
- Personelle Ressourcen

Wie interagieren sie auf Facebook?

3 Go and Update

- Schnelle Sammlung von Erfahrungen
- Lernende Anpassung

Was funktioniert gut und was kann besser werden?

* Von der reinen Verlinkung auf einen bestehenden Online-Shop bis zur kompletten eCommerce-Integration in Facebook



Vielen Dank!

Tel: +49 (0) 7243/55 0

E-Mail: info@walterservices.com