



Social selling. In zijn meest basale betekenis, het opbouwen van een klantenkring met behulp van social media en de bijbehorende kansen op nieuwe orders, die daaruit voortkomen.

Social media zijn voor mij ook meer dan alleen Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, YouTube en LinkedIn. Ook platforms of forums waarop kennis gedeeld worden en communicatiemiddelen zoals WhatsApp en skype vallen daar onder.

Voor mij is social selling, je op internet en social media profileren als deskundige op je vakgebied. Als ondernemer vertel je jouw verhaal, blog je over jouw deskundigheid, plaats en deel je posts hierover.

Klanten zoeken tegenwoordig vrijwel eerst op internet, voordat ze daadwerkelijk contact met een bedrijf opnemen. Ze doen dat ook steeds vaker op smartphones. Door nu te zorgen dat jij als ondernemer deze kennis al aanbiedt, te zorgen dat jij als deskundige gevonden wordt, kun je vroegtijdig door hun vragen te beantwoorden kansen op orders vergroten.

Door goed te luisteren en het contact te onderhouden, kun je zo als de klant klaar voor de koop is, je aanbod of offerte neerleggen. Dit zonder dat deze zich meteen ongemakkelijk voelt. Je hebt inmiddels namelijk al een relatie opgebouwd.

Social selling betekent op internet goed en gemakkelijk vindbaar zijn, het betekent een goed verhaal hebben, goed naar je klant luisteren, contact onderhouden en weten wat bij de klant speelt.

Dus een goede snelle mobielvriendelijke website of blogsite. Social branding en personal branding. Het vertellen van verhalen, unieke content, dus content marketing. Visual storytelling, een goede foto, die al genoeg zegt. Het volgen en weten wat er speelt, dus een goed klantrelatie systeem en automation.

Het hele bedrijf, de bedrijfsvoering, het merk, alles zou uiteindelijk social selling moeten uitademen. Dat betekent aandacht voor een huisstijl, die past bij de inrichting van het bedrijf. Hoe de mensen op social media overkomen moet ook tot uiting komen in hun gedrag op de werkvloer. Dat betekent social selling voor mij, het bedrijf als social brand.



ewust sociaal op web

social selling voor mkb

Meer betrokken klanten door social media