

Sociala medier inom B2B – varför och hur?

För att vara framgångsrika i sitt kommunikationsarbete, måste företag finnas där människor finns. Det gäller såväl i den fysiska världen som i den digitala. Och just nu är det stort fokus på sociala medier. Våldigt många företag är idag aktiva på de olika plattformarna. Men som med allt annat så är det viktigt att ha rätt kunskap och en genomtänkt strategi för att lyckas.

De viktigaste plattformarna inom sociala medier är idag Twitter, YouTube, Facebook, Google+, LinkedIn, Instagram och Pinterest. Men även bloggar, forum, communities, podradio, artikelkommentarer, Wikipedia och RSS-flöden hör hit. Men räkna lugnt med att bilden kommer att förändras – en del plattformar klarar inte av att utvecklas, och nya, bättre kommer till. Inom sociala medier skapas hela tiden nya möjligheter, och det gäller att hålla sig uppdaterad för att kunna fatta rätt beslut.

På olika nivåer

Ett företags närvaro inom sociala medier kan sträcka sig från att man ser detta som en viktig arena där man bygger sitt varumärke, kör kampanjer, kommunicerar aktivt med olika målgrupper, samlar in kunskap – till att man mest bara håller koll på om någon skriver något om företaget och då försöker svara så klokt som möjligt. Oavsett så bör man med jämna mellanrum utvärdera sina aktiviteter och fundera igenom vad som är rätt nivå för just det egna varumärket. Det finns många faktorer att förhålla sig till, och det gäller att hitta en bra balans mellan möjligheter och resurser.

Lyssna och respondera

Sociala medier är för många företag ett utmärkt sätt att få veta mer om vad kunder och andra påverkare tänker och tycker. För den som lär sig leta, finns ovärderlig information att hämta. Dessutom finns massor av möjligheter att skapa goda relationer. Genom att vara öppen och lyssna, fånga upp, visa intresse, respondera, leda vidare, finnas till hands, och dessutom på ett trevligt och lagom personligt sätt – kan du åstadkomma storverk. Självklart är det också viktigt att själv ta initiativ, med eget material och intressanta ingångar på de olika plattformarna.

Viktigt med bevakning

Med hjälp av sökverktyg kan man kontinuerligt bevakna sitt varumärke och andra viktiga sökord, för att snabbt få veta om något skrivs någonstans. Och då är det viktigt att agera, för att fånga upp det hela och bemöta eventuell kritik på ett bra sätt. För precis som naturen så avskyr sociala medier ett tomrum. Om du inte fyller det med dina perspektiv, så kommer kunder, konkurrenter och andra att fylla det med sina. Det finns allt från väldigt enkla till högst avancerade sökverktyg att använda. Så tänk igenom era behov och hitta en lösning som motsvarar dessa.

Fem tips för att lyckas med sociala medier inom B2B

- » Använd sökverktyg för att få veta direkt om någon skriver något om ert företag eller era produkter. Reagera då snabbt och respektfullt.
- » Var öppen och försök alltid att skapa en dialog med människor, med sikte på att bygga goda relationer.
- » Ha en avslappnad attityd och ligg lågt med säljsnacket. Jämför med att du skulle befinna dig på ett cocktailparty.
- » Var gärna personlig men inte privat, och tänk på att allt du postar ska stödja varumärkets strategiska budskap.
- » Använd sociala medier aktivt för att uppdatera er kunskap om branschen, konkurrenterna, trender, nyheter och liknande.

”

Inom sociala medier skapas hela tiden nya möjligheter, och det gäller att hålla sig uppdaterad för att kunna fatta rätt beslut.”

