



Wirtschaftsförderung des  
Kantons Schaffhausen



Inputs für Gewerbetreibende

# Anregungen um die Sichtbarkeit Ihrer Angebote in Social Media zu erhöhen

26.03.2020



## Nutzen Sie Social Media

### **Potenzial**

Die digitale Mund-zu-Mund-Propaganda kann eine hohe Reichweite erzielen. In Zeiten der Solidarität sind viele Menschen bereit, mitzuhelfen, ihre Beiträge weiter zu verbreiten. Dies ist eine Chance und wir empfehlen diese zu nutzen.

### **Kundensicht**

Aktuell ist es sehr schwierig als potenzieller Kunde eine Übersicht zu haben, wo welches Angebot noch vorhanden bzw. wie der Ablauf in diesen speziellen Zeiten ist. Prüfen Sie, ob Ihr Angebot/Produkt über Social Media beworben werden und ein Ablauf garantiert werden kann. Wenn ja, empfehlen wir Ihnen aktiv zu werden und die Social-Media-Kanäle zu bewerben.

Ziel ist es, dass der Kunde genügend Informationen erhält und sich für einen Kauf entscheidet. Dazu empfehlen wir folgende Informationen in Ihren Angeboten zu publizieren:

### **Wir sind da!**

Teilen Sie Ihrem Kundenkreis und Ihrer Zielgruppe aktiv mit, dass Sie weiterhin geöffnet haben bzw. Ihre Produkte/Dienstleistungen anbieten. Ihre Präsenz ist wichtig, der Kunde muss sie spüren.

### **Erreichbarkeit**

In Ihren Werbemaassnahmen muss die Erreichbarkeit gut ersichtlich sein. Ob telefonisch, per E-Mail oder Hinweise auf Ihren Online-Shop oder Ihre Webseite – die Kontaktaufnahme muss für den Kunden einfach und unkompliziert sein.

### **Postversand, Liefern, Abholen**

Um den Kaufentscheid zu unterstützen ist es wichtig, dass der Kunde genau weiss, wie der Vorgang stattfindet. Weisen Sie auf die Möglichkeiten hin, welche Sie anbieten und machen Sie Hinweise zu Lieferfristen.

### **Rechnung, Kreditkarte, EC**

Weisen Sie darauf hin, wie der Zahlungsvorgang stattfinden soll. Barzahlung sollte vermieden werden. Es gibt mobile Zahlterminals für wenig Geld (ca. 200 Franken),

welche unterwegs mit dem Handynetzt genutzt werden können. Wir empfehlen Ihnen eine Kartenzahlungsmöglichkeit anzubieten, wenn Sie vor Ort liefern.

### **Umtausch**

Eine Hemmschwelle der Kunden ist, Produkte zu kaufen, ohne sie gesehen zu haben. Werden Sie hier kreativ, bieten Sie allenfalls Umtauschmöglichkeiten an oder schicken Sie dem Kunden zusätzliche Fotos per Mail oder Whatsapp.

### **Bitten Sie aktiv um Unterstützung**

Es ist erwiesen, dass wenn Sie aktiv Fragen ob man Sie weiterempfehlen würde, die Wahrscheinlichkeit deutlich steigt, dass dies auch geschieht.

### **Übertreiben Sie es nicht mit Beiträgen**

Hier ist etwas Fingerspitzengefühl gefragt. Follower springen schnell ab, wenn permanent neue Beiträge eines Absenders im Feed auftauchen. Das nervt dann schnell und man ist mit einem Klick wieder weg. Gemäss Studien posten grosse Marken 1,5 Beiträge pro Tag.

### **Qualität vor Quantität**

Bereiten Sie Ihre Posts gut vor. Nutzen Sie aussagekräftige Bilder und klare Botschaften. Es darf auch mal schnell gehen. Achten Sie aber darauf dass die wichtigen Informationen wie Erreichbarkeit, Ablauf usw. immer gut beschrieben sind.

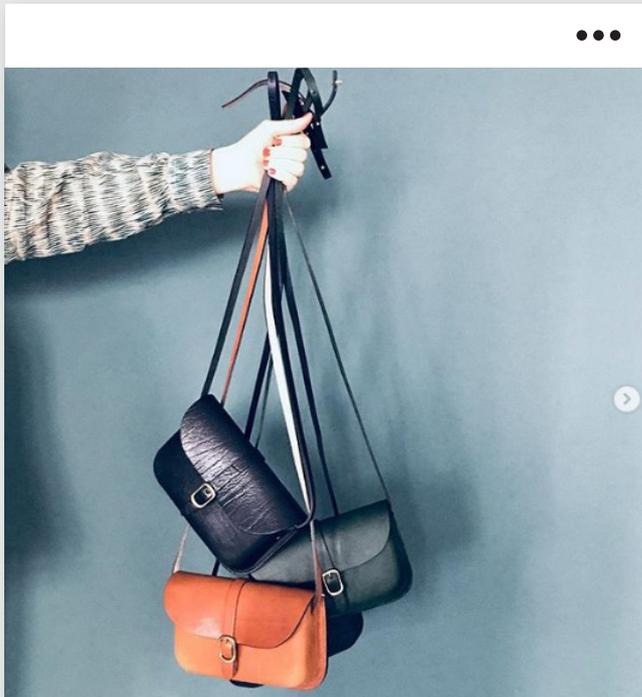
### **Bleiben Sie in Kontakt**

Wenn Sie in Social Media Beiträge veröffentlichen besteht die Möglichkeit als User, direkt mit dem Verkäufer in Kontakt zu treten. Viele User nutzen die Kommentarfunktion um Fragen zu stellen. Bewirtschaften Sie diese und beantworten Sie diese Fragen oder Kommentare. So profitieren alle Betrachter dieses Beitrages und die Chancen werden erhöht Ihr Produkt zu verkaufen.

### **Bleiben Sie wachsam**

Bei einem unguuten Gefühl der Anfrage prüfen Sie genau die Seriosität. Wir empfehlen wachsam zu bleiben um weiteren Schaden zu vermeiden.

### Beispiel eines Social-Media-Beitrages:



Gefällt **bockaufschaffhausen** und weiteren Personen

**ihrenutzerprofilname** In einer kleinen Manufaktur in Frankreich aus feinstem Leder gefertigt. Als urbane Nomadin hast du genug Platz für dein Portemonnaie, ein kleines Notitzbüechli, dein Handy und einen Lippenstift für den Abend. Unter der Schnalle verbirgt sich ein Magnetverschluss der sich ganz bequem öffnet und schliesst.

Das Täschli gibt's in 4 Farben. Braun, marine, grün & schwarz.

Preis: CHF. 239.-  
Beratung und Bestellung: +41 52 xxx xx xx  
Zahlungsmöglichkeiten: Rechnung  
Postversand, 1-3 Werktage

Folge uns wenn Du laufend über unsere Angebote informiert werden möchtest. Empfehle uns weiter, wir freuen uns!

Weitere Angebote unter [www.webseitenname.ch](http://www.webseitenname.ch)  
[#hashtag](#) [#hashtag](#) [#hashtag](#) [#hashtag](#) [#hashtag](#)

→ **Aussagekräftiges Bild**

→ **Beschrieb**

→ **Angebot und Modalitäten**

→ **Kundenbindung und Reichweite erhöhen**

→ **Potenzial erhöhen**

**Wir helfen mit und unterstützen Sie mit folgenden Kanälen:**



**Webseite bockauf.sh.ch**

Unter bockauf.sh.ch ist eine Übersicht der Kommunikationsmöglichkeiten für Sie bereitgestellt. Unser Ziel ist es, Ihnen möglichst viele Informationen zu bestehenden Plattformen zu liefern, die Zusammenarbeit zu unterstützen und Verweise zu Kontaktmöglichkeiten bereitzustellen.



**Instagram @bockaupschaffhausen**

Der Instagram-Account @bockaupschaffhausen wird so gut wie möglich bewirtschaftet. Sie haben die Möglichkeit uns auf Ihrem Beitrag zu markieren. So werden wir auf Sie aufmerksam und können Ihren Beitrag weiteren Personen zugänglich machen.



**Instagram #bockaupschaffhausen**

Wenn Sie Instagram nutzen versehen Sie zur Markierung von @bockaupschaffhausen auch den Hashtag #bockaupschaffhausen. Auf der Webseite bockauf.sh.ch werden alle Beiträge mit diesem Hashtag publiziert.



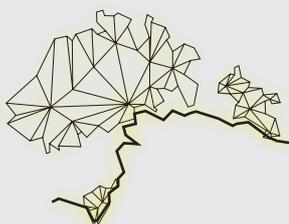
**Facebook Bock auf Schaffhausen**

Sämtliche Instagram-Beiträge von @bockaupschaffhausen werden zusätzlich auf Facebook veröffentlicht. Auch auf Facebook gilt es Ihre Beiträge zu Markieren um bei uns sichtbar zu werden.



**Facebookgruppe «Bock auf Schaffhausen – Jetzt erst recht»**

Nutzen Sie diese Facebook-Gruppe um Ihre Angebote zu platzieren. Wir werden den Aufbau dieser Community unterstützen und vorantreiben. Jeder Nutzer zählt, auch Sie müssen das aktiv bewerben.



**Partnerschaften**

Mit unseren Partnern unterstützen wir uns gegenseitig. Ziel ist es die verschiedenen Kanäle überall wo möglich gegenseitig zu bewerben um eine grössere Reichweite für Sie als Anbieter zu erreichen.