

8. August 2014

## Die eigene Facebook-Seite



Liebe Leserinnen, lieber Leser,

Ich unterstelle den meisten Lesern unseres Newsletters, dass sie über ein eigenes Facebook-Profil verfügen. Was man dort machen kann, dürfte ebenfalls allen bekannt sein. Eine Möglichkeit ist zum Beispiel, berühmte Schauspieler, Politiker oder Marken zu "mögen". In der Facebook-Sprache bedeutet dies "Gefällt mir" oder "like". Nun ist es aber so, dass dieser Vorgang nicht nur Ihnen gefällt, sondern auch den Besitzern der jeweiligen Facebook-Seite. Denn je mehr Fans (= Benutzer die eine Seite mögen) man hat, umso mehr Personen kann man nachhaltig an die Marke binden. Einige Unternehmen machen mittlerweile gewaltige Umsätze durch Facebook, in dem Sie ihre Fan-Gemeinde geschickt monetarisieren. Andere hingegen melden ihre Seite an, reagieren dann jedoch nicht auf Kunden-Feedback; logisch dass das Firmen-Image darunter leiden kann.

In unserem heutigen Newsletter beschäftigen wir uns mit Facebook. Auf unserer Webseite <http://www.kreativ4more.de> werden wir ab sofort ausführlich das Thema Social Media Marketing behandeln.

Ihr

---

## Facebook-Seite erstellen und Blog verbinden

Betreiber von Blogs stecken oft viel Arbeit in ihre Webseite.



Es gilt, ständig neuen Content zu produzieren, denn Blogs sind schließlich chronologisch organisiert und die Stammler wollen gehalten werden. Aber auch die Technik muss gepflegt und auf dem neusten Stand gebracht werden. So kommt es nicht selten vor, dass ein aktiver Blog dem Betreiber mehrere Stunden Arbeit am Tag kostet. ...mehr unter <http://www.kreativ4more.de>

---

## Facebook-Marketing: Soziale Plugins für mehr Fans nutzen



Bei meinen täglichen Streifzügen durchs Web – insbesondere durch die deutsche Bloggosphäre – entdeckte ich immer wieder Facebook-Fanseiten, deren Fanzahlen sich im Promille-Bereich bewegen. Was bei Blogs zu Reaktionen wie "Oh – ein Anfänger" auf Seiten der Leser führt, sieht bei Firmenwebseiten schon weitaus gravierender aus: Mehrfach bin ich bereits auf Werbeagenturen gestoßen, die auf ihren Seiten einen Like-Button eingebunden haben, dessen Zähler sich im einstelligen Bereich befindet. ...mehr unter <http://www.kreativ4more.de>

## Facebook-Fans – Keine Kunden, aber äußerst wertvoll!

Auf Plakaten in der Stadt, in großen Fußballstadien auf den Bandenwerbungen...



...und sogar im Fernsehen werben selbst große Unternehmen kaum noch für ihre eigene Webseite sondern für ihre Fanpage auf Facebook.

Denn diese haben einen enormen Wert, den viele nicht zu schätzen wissen. In diesem Beitrag zeige ich Ihnen auf, warum Facebook Fans zwar nicht kaufen, aber trotzdem sehr wertvoll sind.

### Facebook Fans kaufen nicht

...höre ich immer wieder und diese "Feststellung" ist nicht mal falsch. Menschen sind nicht auf Facebook um dort mit (Kauf-)Angeboten überschüttet zu werden, das bekommen sie woanders.

<http://www.kreativ4more.de>

## Ein Social Media Guide für Start-ups und kleine Unternehmen

Sind Sie bereit um sich mit einem breiteren Publikum zu verbinden?



Wollen Sie die besten Möglichkeiten kennenlernen, um Social Media für Ihr kleines Unternehmen zu nutzen?

Falls Sie Social Media bis jetzt noch nicht genutzt haben um Ihre Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten, werden Sie es nun zu schätzen wissen. Sie werden erkennen, wie einfach es doch ist gleich damit loszulegen.

In sieben Schritten werde ich Ihnen aufzeigen, wie unkompliziert es ist, dass Social Media Ihre Marketing-Arbeit für Sie erledigt.

<http://www.kreativ4post.de/gratis-e-book-massenmedien/>

## Anzeige

### Handwerksbetriebe können jetzt outsourcen



Für kleine und mittelständische Handwerksbetriebe übernimmt Revowerk als Outsourcing-Partner das komplette Angebotsmanagement. Die Rundum-Betreuung umfasst die Angebotserstellung bis hin zur Endabrechnung und auf Wunsch auch die Zahlungsabsicherung über einen Treuhandservice.

Forderungsausfälle und -verzug werden so zuverlässig umgangen. Ab 6000 Euro Netto-Auftragswert veranlasst Revowerk außerdem kostenlos die

Bauendabnahme durch einen zertifizierten Bausachverständigen.

Volumenabhängig kostenlos erhalten Handwerker darüber hinaus eine digitale Projektmappe: Projekte lassen sich dadurch schon in der Startphase mit 3D- und Hologramm Technologie visualisieren und professionell präsentieren.

Das Angebotsmanagement von Revowerk umfasst die Angebotserstellung, Nachtragsangebote, Abschlagsrechnungen und die Schlussfakturierung. Ebenso bietet die Revowerk-Online-Plattform den mobilen Zugriff auf Planungs-, Kunden- und Projektdaten. Handwerker können dadurch im Vorort-Gespräch mit dem Bauherrn, Architekten oder Generalunternehmer das Projekt mobil erfassen und zur Kalkulation an Revowerk weiterleiten. Ebenso bekommt der Handwerker zu jedem Projekt passende Stunden- und Materiallisten an die Hand, sodass liquiditätsbelastende Lagerüberhänge und Fehlkalkulationen der Arbeitszeit zuverlässig vermieden werden.

Weitere Infos können Sie anfordern bei Anne Heinzgen: [mailto:skb14b@revowerk.com?subject=Ihre Anzeige bei Kreativ4post.de](mailto:skb14b@revowerk.com?subject=Ihre%20Anzeige%20bei%20Kreativ4post.de)