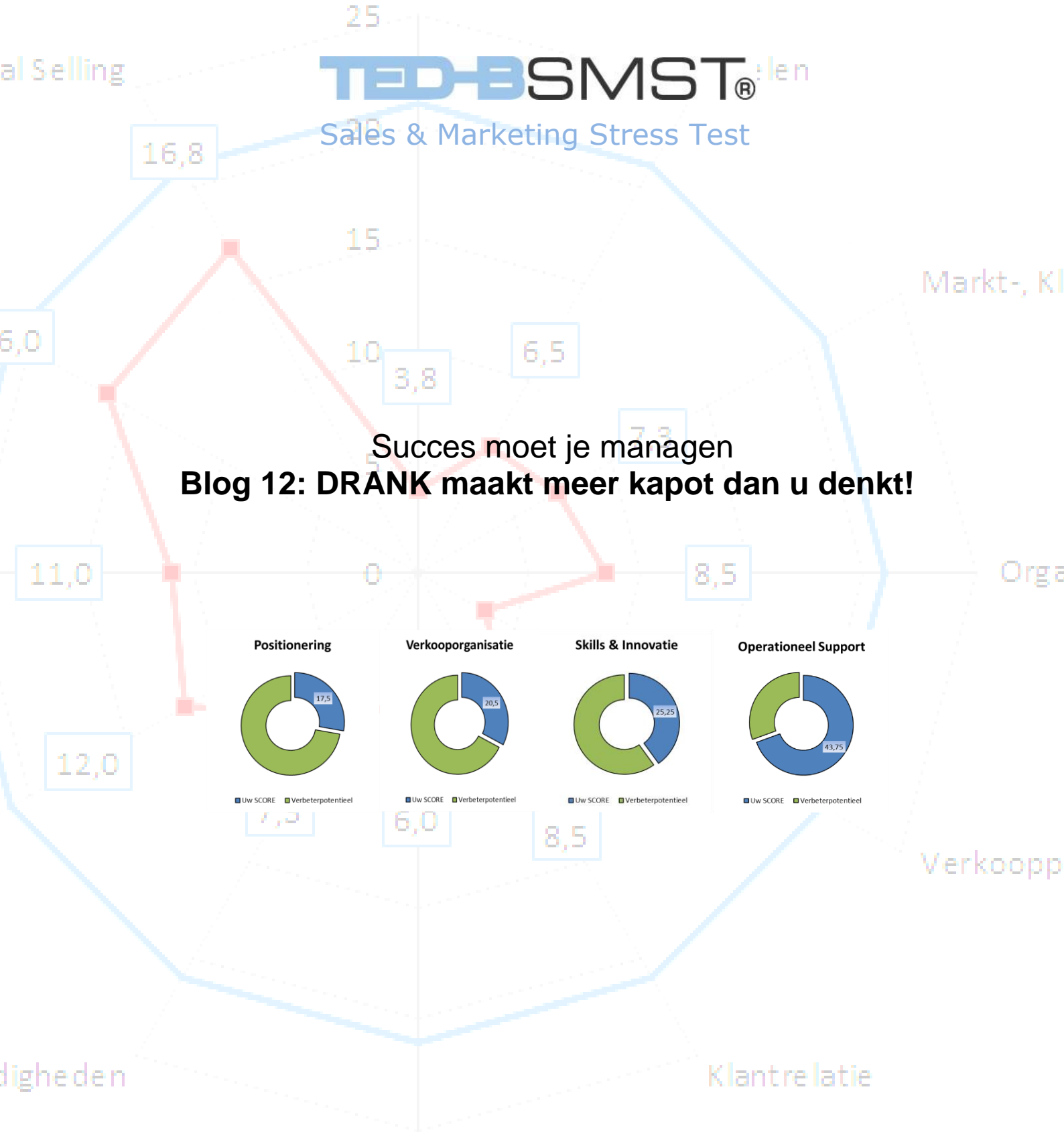


Strategie

TED-B SMST® Sales & Marketing Stress Test

Succes moet je managen
Blog 12: DRANK maakt meer kapot dan u denkt!



BLOG 12. “DRANK maakt meer kapot dan u denkt!”

Social Selling wordt met de dag omvattender en belangrijker. Een activiteit die nieuwe vaardigheden en nieuwe wetmatigheden met zich meebrengt. Zo dien je met bloggen bijvoorbeeld een pakkende titel te verzinnen die de aandacht trekt!

Social Selling biedt zoveel mogelijkheden, dat je de juiste ‘apps’ moet kiezen die bij jou als persoon of bij het type bedrijf passen. De beste manier om erachter te komen wat past én werkt is het gewoon uit te proberen! Met die reden koos ik ook de bovenstaande titel. Ik ben benieuwd naar het aantal views en likes t.o.v. eerdere blogs. Natuurlijk kleven er ook nadelen aan vast. Het genereert oppervlakkige interesse, drijft opgebouwde relaties misschien verder weg. Je krijgt snel inzicht in actie/reacties. De resultaten deel ik graag!

Social media is niet meer weg te denken in de huidige maatschappij. De ‘apps’ schieten als paddenstoelen uit de grond en zullen dat de komende jaren blijven doen. Het devies is: bijblijven! Social media is de moderne versie van mond-tot-mond reclame (de beste die er is volgens velen!), maar dan in duizendvoud: **van mond-tot- duizend(den) monden reclame....**



Social Media toegepast voor commerciële doeleinden noemen we Social Selling

Hoe gebruikt de klant Social media en hoe kun/moet je als verkoper aanhaken?

- ✓ **78%** zoekt informeel naar informatie over producten, issues of oplossingen op internet.
- ✓ **59%** zoekt cq verbindt zich aan lot- of vakgenoten die met eenzelfde vraag zitten.
- ✓ **48%** volgt en participeert in discussies over zakelijke onderwerpen op internet.
- ✓ **44%** voerde anoniem onderzoek uit naar een selecte groep van leveranciers.
- ✓ **41%** volgt discussies om meer over een onderwerp/issue te weten te komen.
- ✓ **37%** stelde vragen op social media voor feedback en ideeën.
- ✓ Meer dan **20%** maakte via social media contact met potentiële leveranciers.

bron: Demand Gen Report (DGN)

Zoals in bovenstaande opsomming duidelijk te zien is, zoeken klanten (beslissers) steeds meer naar relevante content op het internet, via websites, blogs en social media. Ook bleek, dat het eerste contactmoment met de uiteindelijke leverancier voor meer dan de helft via het zoeken op internet tot stand is gekomen.

“92% van de kopers zien een **sociale aanbeveling** als de **meest betrouwbare bron** van informatie om een product of dienst aan te schaffen.”

Social Selling een hype of een blijvertje?

Wat levert Social Selling je op? Hierover lopen de resultaten nogal uiteen, maar feit is wel dat het een enorm groeiend afzetkanaal is dat reeds vele succesverhalen kent. Start met meten! Definieer de juiste KPI's en kom er achter wat LinkedIn, Twitter et cetera oplevert!

Namens TED-B Associates en Roel Wollaert Consulting:

Thom Arendsen (06-51206833) & Roel Wollaert (06-18711298)

