



# Aufbruch ins Facebook- und Fashion- Zeitalter

Chancen und Nutzen im Online-Marketing  
für Unternehmen der Region

20. Juni 2012

Edmund Komar



# Ein Aufbruch mit Chancen ...



900 Mio Facebook-Nutzer; mind. 22,1 aktive in D



# Ein Aufbruch mit Chancen und Risiken

**Social Media + Mobiles Internet: Eine neue Infrastruktur des 21. Jhdt.**



900 Mio Facebook-Nutzer; mind. 22,1 aktive in D



Facebook-Aktie stürzt unter 29 Dollar  
Handelsblatt 29.5.2012

# Chancen für mein Geschäft



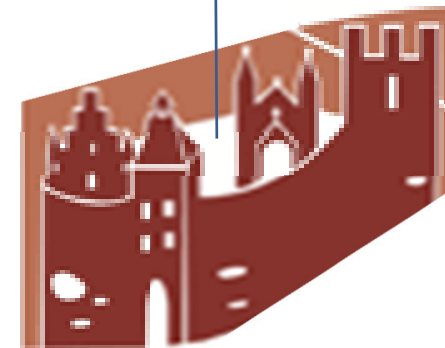
**Facebook-  
Zeitalter**

**Mein  
Geschäft**

**Welche Chancen ergeben sich durch Online-Marketing und mobiles Internet für mein Geschäft?**

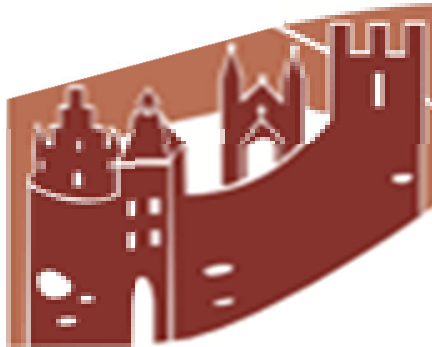
# Social Media innerhalb der Stadtmauer ...

- beschleunigen und intensivieren den Austausch, Tratsch und das „weiter empfehlen“ auf dem Markt, in Vereinen, an Stammtischen, ...
- verstärken Schneeballeffekte
- zeigen, was über Sie gesprochen wird
- sorgen für totale Transparenz
- ermöglichen Mitgestaltung durch „Kunden“
- reagieren in Echtzeit und brauchen schnelle Reaktion
- bieten die Chance, Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen



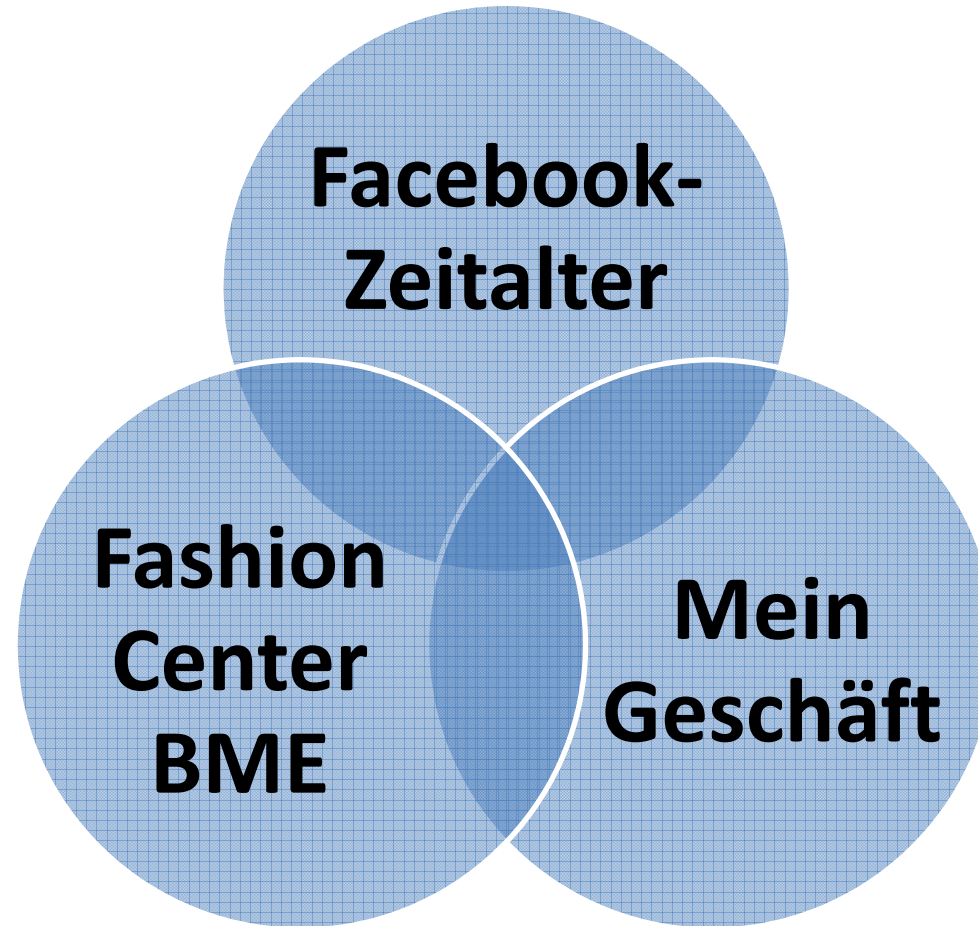
**Social Media  
verschieben die  
Macht in Richtung  
Kunde/Bürger**

# Zusätzlich: Social Media außerhalb der Stadtmauer ...

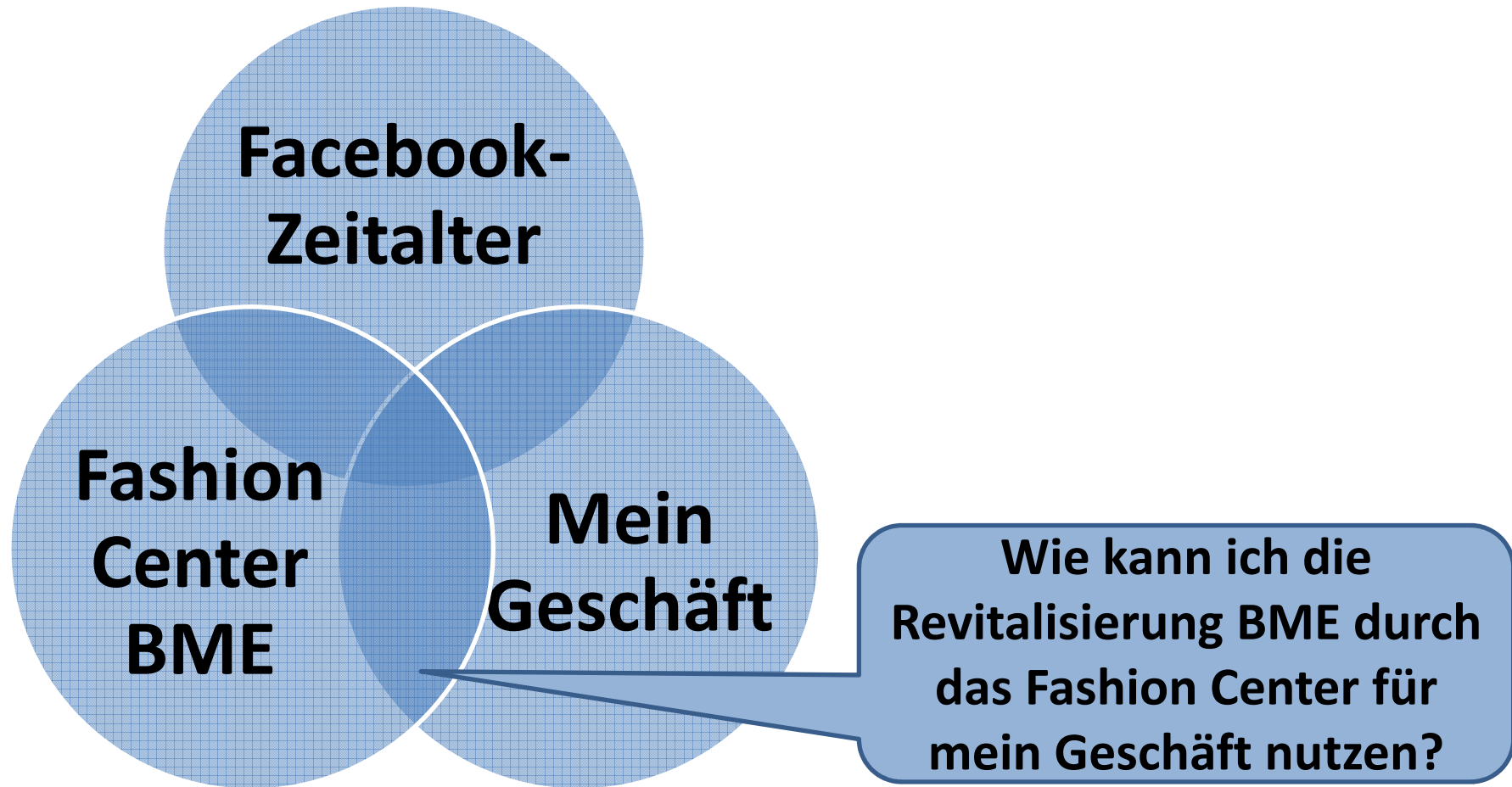


- erweitern Ihre Reichweite dramatisch
- ermöglichen Kunden aus anderen Regionen zu gewinnen und zu binden
- brauchen Sichtbarkeit von Menschen und Gefühl
- bieten eine Alternative zu klassischer Werbekommunikation, die an Wirksamkeit verliert (anziehen statt reindrücken)
- sind rund um die Uhr geöffnet
- bieten Kanäle für unterschiedliche Zielgruppen
- haben neue Meinungsführer (statt Journalisten, Zeitungen, TV, ...)

# Einmalige Mischung: Globaler und lokaler Trend



# Chancen für mein Geschäft





# Neue Kunden für ihr Geschäft

## Mitarbeiter Fashion Center

- Wie verpflegen sich die Mitarbeiter?
- Wo verbringen die Mitarbeiter ihre Pausen?
- Wie gewinnen Sie die Mitarbeiter als Multiplikatoren?
- ...

## Kunden Fashion Center

- Wie gut kennen Sie die Bedarfe dieser Kunden?
- Wie kommen Sie mit Ihnen in Kontakt?
- Wie können sie mit F-C-Geschäften kooperieren?
- Was geschieht mit den Kindern während des Einkaufs?
- Was machen die Männer, wenn ihre Frauen einkaufen?
- Wie verpflegen sich die Kunden in BME?
- ...

# Größte Hebelwirkung für mein Geschäft

**Kombinierte  
Chancen**

**Facebook-  
Zeitalter**

**Fashion  
Center  
BME**

**Mein  
Geschäft**

# Denkanstöße für Ihr Geschäft

- Wie sprechen Sie die Fashion-Center Kunden bereits vor Ihrem Besuch online an?
- Wie bauen Sie eine Online-Fangemeinde auf, um überregionale Kunden nach Ihrem Besuch in BME zu binden?
- Wie erfahren Sie online, was Kunden von Ihrem Service/Ihren Produkten denken? Was können Sie daraus lernen?
- ...

# Aufbruch mitgestalten - Nutzen Sie Ihre Chance -

## Profil Edmund Komar

- Geboren und Abitur in Münstereifel, seit 1998 nach 20 Jahren wieder in BME wohnhaft
- Seit 25 Jahren: Führungskraft in Beratung, Business und Personal
- Heute: Berater und Coach
- Heute: Personalchef für die IT-Mitarbeiter der Deutschen Telekom

Mehr Infos im Blog:

[www.edmundkomar.de](http://www.edmundkomar.de)

