



FRÅGOR & SVAR



Stefan Engeseth

Författare, konsult, föreläsare och vd för Detective Marketing

■ **Vad ska ett företag tänka på innan de marknadsför sig online?**

! - Tänk över var det ser bra ut att synas och framförallt var man inte bör synas. Det kan vara bättre att sprida information genom fem bloggare än 100. Sedan är det viktigt att försöka ta reda på om läsarna av bloggen är potentiella kunder eller kanske delar information med potentiella kunder. Spridningsförmågan är oerhört viktig. Via min blogg kan jag med ett knapptryck få ut bloggposten i flera sociala medier.

■ **Hur kan ett företag tjäna på att använda sig av sociala medier?**

! - De kan bygga upp en kontakt med sina kunder och låta dem vara en del i produktutvecklingen. I vissa fall har företag som haft svårt att hitta chefer, fått de bästa arbetsansökningarna från personer som varit "fans" eller följare av företagets facebooksidor. Alltså från personer som var intresserade av företaget redan innan tjänsten utlystes. Vad de anställer då är engagemang.

■ **Varför använder inte alla företag sig av marknadsföring via sociala medier?**

! - Många är nöjda med vad de har. De har helt enkelt råd att vara fördomsfulla. Vad de inte förstår är att de kan tjäna ännu mer om de syns och hörs i sociala medier. Tyvärr hör många företag snarare hemma på museum än på dagens marknad.

■ **Vad har gått fel i de företagen?**

! - Det har ofta skapats en intern verklighet inom företaget som inte stämmer överens med hur kunderna upplever dem. De har inte involverat kunderna i företaget.

■ **Hur skapar man som företagare ett emotionellt band från kunden till ens produkt?**

! - Om företaget rör sig på sociala medier kan de snabbt få ett grepp om vad människor vill ha. Många företagare är duktiga på att prata men dåliga på att lyssna. Då vinner de inte de viktiga lojala kunderna som ofta försvarar företaget om någon angriper deras produkt.