



Facebook & Instagram Shopping

Diese Checkliste verrät Ihnen, was notwendig ist, um Ihre Waren bei Facebook und Instagram verkaufen zu können.

SIND SIE BEREIT, IHRE PRODUKTE ÜBER SOCIAL MEDIA ZU VERKAUFEN?

Der Verkauf über Social Media hat stark zugenommen und wird auch in den nächsten Jahren weiterwachsen. Viele Ihrer Kunden nutzen soziale Medien, deswegen sollten Sie es ihnen leicht tun. Sie kommen Ihren Kunden damit so nahe wie nie zuvor.

SIND SIE BEREITS MIT IHREM UNTERNEHMEN AUF FACEBOOK & INSTAGRAM AKTIV?

Für Social Media Shopping führt kein Weg an einem aktiven Account vorbei. Bei Facebook ist ein privater Account notwendig, um eine eigene Unternehmensseite anlegen zu können. Hierbei unterstützt der Facebook Business Manager. Bei Instagram ist ein Business Account erforderlich. Die Instagram-Seite lässt sich über den Facebook Business Manager mit der Facebookseite verknüpfen.

VERÖFFENTLICHEN SIE REGELMÄSSIG INHALTE AUF IHREN KANÄLEN?

Damit Ihre Kunden und potentielle Neukunden in den sozialen Medien auf Sie aufmerksam werden, müssen sie regelmäßig mit Inhalten bespielt werden. Sie können Ihre Kunden beispielsweise über Produkte und Verfügbarkeiten informieren oder auch Alltagstipps geben. Oder Sie gewähren Ihren Kunden einen „Blick hinter die Kulissen“.

WISSEN SIE, WAS SIE MIT IHREN INHALTEN BEIM KUNDEN ERREICHEN WOLLEN?

Mit Ihren Beiträgen bei Social Media können Sie u. a. Ihre Kunden über Neuwaren Informieren, Feedback einfordern oder Markenbekanntheit schaffen. Legen Sie konkrete Ziele pro Posting fest. Auf Basis dieser Ziele können Sie die Inhalte und das Posting-Format bestimmen. Sie brauchen für die Beiträge nicht unbedingt einen Fotografen oder eine Agentur. Oft genügen Fotos/Videos vom eigenen Smartphone, solange diese professionell aussehen.

Impressum





Bayern hilft seinen Händlern

soforthilfe-handel.bayern

HABEN SIE EINEN SHOP BEI FACEBOOK & INSTAGRAM EINGERICHTET?

Shops sind einfach einzurichten. Wählen Sie bei Facebook ein entsprechendes Template aus und legen einen Shop an. Im nächsten Schritt können Sie Ihren neu generierten Shop mit Waren füllen. Achten Sie darauf, dass alle Informationen verfügbar und Produkte detailliert beschrieben sind. Auch Kategorien können festgelegt werden, um für bessere Übersichtlichkeit zu sorgen.

Um Instagram Shopping nutzen zu können, benötigen Sie einen Online-Shop im Hintergrund. Bei Facebook können Sie Ihre Artikel auch über die sogenannte Privatnachricht verkaufen. Indem Sie Ihre Artikel aus dem Shop in Ihren Posts markieren, können Sie Ihre Kunden darauf aufmerksam machen.

Detaillierte Informationen zur Einrichtung eines Facebook oder Instagram Shops erhalten Sie [hier](#).

HABEN SIE BEREITS WERBEANZEIGEN AUF FACEBOOK & INSTAGRAM GESCHALTEN?

Es führt kaum ein Weg an bezahlten Inhalten bei Facebook und/oder Instagram vorbei, wenn man viele (neue) Kunden erreichen möchte. Social Media ist der günstigste und treffsicherste Kanal für Werbeanzeigen/Ads, Sie haben die beste Targeting-Möglichkeit am Markt. Für Werbung sollte ein fixes Budget festgelegt werden, das aber flexibel eingesetzt werden kann.



TIPP

Gewinnspiele sind eine Möglichkeit, mit der Sie ohne großen Aufwand Reichweite und Interaktionen steigern können. Verlosen Sie z. B. zur Situation passend Produkte und machen so Ihre Artikel bekannt. Beachten Sie, dass Aufforderungen zum „Teilen“ und „Markieren“ nicht erlaubt sind.

Sie haben den Großteil der Fragen mit „Nein“ beantwortet und brauchen Unterstützung bzw. mehr Informationen zum Thema? Vereinbaren Sie eine kostenlose Sprechstunde mit unseren Experten! Nützliche Tipps und Tricks gibt es außerdem auf unserer Webseite. Reinschauen lohnt sich: soforthilfe-handel.bayern.



@BayernhilftHaendlern



@haendlernhelfen



@bayern_hilft_haendlern

Impressum

Herausgeber: ibi research an der Universität Regensburg GmbH, Galgenbergstraße 25, 93053 Regensburg,
Telefon: 0941 943-1901, E-Mail: bayernhilfthaendlern@ibi.de, Web: <https://soforthilfe-handel.bayern> |
Bildquellen: ©Flaticon | **Redaktion & Gestaltung:** Tobias Held, Carina Freundl | **Stand:** August 2020

Gefördert durch

Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

