

Με ένα κλικ προωθήστε τις υπηρεσίες σας ή την εταιρία σας

Πώς τα social media μπορούν να γίνουν το όχημα για την επιβίωση της επιχείρησής σας ή την ανάπτυξη μιας νέας δραστηριότητας

ΤΗΣ ΓΙΟΥΛΗΣ ΑΓΓΕΛΗ
g.ageli@ekdotiki.gr

Συνεργεία καθαρισμού, υδραυλικός, τεχνίτες, καθηγητές, λογιστές αντλούν πελάτες μέσα από την ασταίρευτη δεξαμενή των social media, μέσα από τα οποία προσφέρονται επίσης υπηρεσίες κομμωτικής στο σπίτι, διαίτολογίας, αισθητικής μέχρι και delivery μαγειρευτών φαγητών.

Αρκεί να αναλογιστεί κανείς ότι το ποσοστό χρήσης του διαδικτύου (facebook, LinkedIn, twitter κ.ά.) για αναζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών είναι ιδιαίτερα υψηλό και βγαίνει συνεχώς αυξανόμενο (το 29% της ημερήσιας δραστηριότητας), καθώς και ότι δαπανώνται από τον καθένα τρεις ώρες την εβδομάδα γι' αυτήν την ενέργεια.

Με απλά λόγια, αν χρειαστούμε διαίτολόγο, απλώς κάνουμε ένα κλικ στη μηχανή αναζήτησης, έχοντας μπροστά μας μέσα σε ελάχιστα δευτερόλεπτα και χωρίς κόστος επιλογές για όποια υπηρεσία ζητάμε. Γιατί λοιπόν ένας επαγγελματίας διαίτολόγος να μην προωθεί τη δραστηριότητά του μέσω των social media χωρίς λειτουργικό κόστος και με την ευκολία να γνωστοποιεί την επαγγελματική ύπαρξή του σε έναν τεράστιο αριθμό δυνητικών πελατών;

Γιατί ένας μικρομεσαίος επιχειρηματίας, η επιχείρησή του οποίου πνέει τα λοίσθια, να μην κάνει τη στροφή στο διαδίκτυο, δημιουργώντας ένα επαγγελματικό προφίλ μέσω του

LinkedIn και προωθώντας, διαφημίζοντας δηλαδή, τα προϊόντα του μέσω του facebook και του twitter με αποδέκτες όλων των κατηγοριών πελάτες σε κάθε γωνιά της Ελλάδας και πέρα από τα σύνορα της χώρας, την ιδιουσγκρασία των οποίων μπορεί να διερευνήσει μέσω των μηχανισμών των social media;

Ακόμη και επιτυχημένοι επαγγελματίες που αναζητούν προμηθευτές, συνεργάτες ή επιθυμούν να επενδύσουν σε κάποια εταιρία, διερευνούν μέσω του LinkedIn τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες που υπάρχουν. Γιατί λοιπόν μια start up εταιρία να μη συμμετέχει στο επαγγελματικό αυτό δίκτυο, ώστε να γνωστοποιεί με τον καλύτερο τρόπο την επαγγελματική παρουσία της;

On-line παρέα, εκατομμύρια πελάτες

Η αμφίδρομη επικοινωνία που αναπτύσσεται σε πραγματικό χρόνο και μάλιστα εντελώς δωρεάν έχει απεριόριστες δυνατότητες. Δημιουργεί έναν οικείο χώρο για τους χρήστες, οι οποίοι αποτελούν μια τεράστια on-line παρέα ή ένα group με κοινά ενδιαφέροντα ή μια ομάδα επαγγελματιών και συνεργατών.

Εκεί λοιπόν, στα social media, βρίσκονται οι πελάτες, οι καταναλωτές ή οι επιχειρήσεις. Μπορεί κανείς με στοχευμένες διαφημιστικές εκστρατείες, να διαχειριστεί την εταιρική του φήμη, να αυξήσει τα leads, να παρέχει customer service, να διαχειριστεί παράπονα.



Δικτυωθείτε χωρίς κόστος

Στα ψηφιακά μέσα επικοινωνίας είναι πολύ πιο εύκολο ο επαγγελματίας ή επιχειρηματίας να δικτυωθεί και να επεκτείνει τις επαγγελματικές σχέσεις του. Μια τεράστια δεξαμενή προμηθευτών, συνεργατών, πελατών είναι ανοιχτή σε όλους, χωρίς περιορισμούς. Οι γεωγραφικές αποστάσεις εκμηδενίζονται, μια επαγγελματική επαφή μπορεί να γίνει εύκολα, γρήγορα, στοχευμένα και φθηνά, ενώ η δυνατότητα να μεταδοθεί μια φήμη ή ένα γεγονός τόσο γρήγορα σε τόσο διαφοροποιημένο κοινό είναι μοναδική.

Ένα ακόμη θετικό στοιχείο είναι ότι οι καλές συστάσεις για κάποιο brand «από στόμα σε στόμα» εκφράζονται με το γραπτό λόγο. Αυτή η πολλαπλασιαστική επίδραση μπορεί κατά ένα μεγάλο ποσοστό να μετρηθεί με κατάλληλες εφαρμογές παρακολούθησης (monitoring), που δείχνουν τα σχόλια, τους χρήστες που ασκούν τη μεγαλύτερη επίπρση, τον αριθμό των συστάσεων και των αναγνώσεων τους κ.λπ.



Επαγγελματική πλατφόρμα για όλους

Επίσης, το LinkedIn, ένα επαγγελματικό κοινωνικό δίκτυο για όλους, θα μπορούσε να αποτελέσει ένα πολύ δυνατό στρατηγικό εργαλείο ακόμη για μια μικρή επιχείρηση ή και για έναν ιδιώτη που προσφέρει επαγγελματικές υπηρεσίες.

Μέσω του LinkedIn μπορεί να χτιστεί ένα δυνατό brand name, να διεκρινθεί ο αριθμός νέων πελατών μέσω εξελιγμένων εργαλείων, να δημιουργηθεί μια διαδραστική σχέση με τους πελάτες, να επεκταθεί το δίκτυο συνεργατών, μέσα από groups και companies. Επίσης μέσω αυτής της εφαρμογής μπορεί κάποιος να γίνει μέλος κλαδικών οργάνων, συνδέσμων και συνεργαζόμενων εταιριών του κλάδου, αλλά και να βρει επαγγελματίες που θα ταιρίαζαν στην επιχείρησή του.

Βεβαίως αποτελεί και ένα μέσο αποτελεσματικής διαφήμισης καθώς και μια τεράστια βάση δεδομένων για επενδυτές.

«Σύγχρονο διαφημιστικό el dorado»

«Το διαδικτυακό γίνεται συνεχώς φθηνότερο, ταχύτερο, φιλικότερο στη χρήση αλλά πάνω από όλα γίνεται συνεχώς πιο συμμετοχικό. Χαρακτηριστικότερο παράδειγμα της κοινωνικοποίησης του διαδικτύου είναι τα social media. Ο χώρος όπου κατεξοχήν οι χρήστες συμμετέχουν, αντιδρούν, παράγουν και ανταλλάσσουν περιεχόμενο και ιδέες. Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχουν χαρακτηριστεί και όχι άδικα, ως το σύγχρονο διαφημιστικό el dorado κι αυτό γιατί εκεί περνούν την περισσότερη ώρα οι χρήστες του διαδικτύου», ανέφερε στο ένθετο «Εργασία» του «Ατκ» ο Βασίλης Κατσάρας, ο οποίος ασχολείται επαγγελματικά με τα social media.

«Το Facebook, το Twitter, το YouTube και άλλα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αποτελούν αναπόσπαστο τμήμα της καθημερινότητας εκατομμυρίων πολιτών σε όλο τον κόσμο. Το μεγάλο στόιχημα για τις επιχειρήσεις είναι να αξιοποιήσουν αυτό το διαδικτυακό «δυναμικό» για την προώθηση των προϊόντων τους, μέσα από την ουσιαστική επικοινωνία με τους καταναλωτές. Όσο απλό και αν ακούγεται, πρόκειται για δρόμο ευκολία υπόθεση, καθώς στα social media οι παραδοσιακοί κανόνες της επικοινωνίας ανατρέπονται, καταργείται η συμβατική θεωρία που αντιλαμβάνεται τους καταναλωτές ως παθητικούς δέκτες του διαφημιστικού μηνύματος και ο καταναλωτής λαμβάνει θέση ισότιμου συνομιλητή τον οποίο οι εταιρίες οφείλουν να αφογκράζονται.

«Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αποτελούν ένα σημαντικό μέσο προώθησης και μάλιστα σχετικά φθηνό. Απαιτούν όμως επαγγελματική προσέγγιση, μια συστηματική λειτουργία, σωστό και στοχευμένο περιεχόμενο, ενώ κλειδί μιας επιτυχούς παρουσίας αποτελεί η ανάπτυξη διαλογικής σχέσης με το κοινό. Προσοχή όμως, γιατί τα social media είναι ένας «ζωντανός οργανισμός» και όσο εύκολα μπορούν να σε ανεβάσουν το ίδιο εύκολα η λανθασμένη χρήση τους μπορεί να φέρει τα αντίθετα αποτελέσματα!», κατέληξε ο κ. Κατσάρας, ο οποίος μαζί με τον Γιάννη Αγγέλου είναι δημοσιογράφος και ερευνητής MME, ενώ δι-ατηρούν την ιστοσελίδα reforme.gr (Research for Media) όπου δημοσιεύονται έρευνες και μετρήσεις για τον ανταγωνισμό στα Social Media.