

B2B Marketing



<https://ollero.cz/blog/vyhody-marketingovych-strategii-na-socialnich-sitich-pro-b2b/>

B2C – business to customer – označuje obchodní vztahy uskutečňované mezi obchodními společnostmi a koncovými zákazníky.

B2B – business to business – jak už název napovídá, označuje naopak zase obchodní vztahy mezi samotnými těmito společnostmi.

V případě, že model vašeho podnikání je striktně B2C, pravděpodobně si uvědomujete i význam sociálních médií pro váš business.

Pokud jsou však vaše obchodní vztahy utvářeny modelem B2B, může se stát, že o pozitivním vlivu sociálních médií na vaše podnikání máte určité pochyby.

Pravdou ovšem je, že díky správně zvolené strategii může i B2B společnost vytěžít z propagace v sociálních médiích mnohé. Pojďme si v několika příkladech ukázat jak.

- **Buďte dohledatelní**
Co uděláte jako první, když se o někom nebo o něčem chcete dozvědět víc? Najdete si je online. Nikdy nevíte, jakou platformu může někdo zvolit k tomu, aby vás našel. Už jen z tohoto důvodu není například firemní Facebook od věci.
- **Ukažte své spokojené zaměstnance**
Chcete ukázat potenciálním novým zaměstnancům, za čím si vaše společnost stojí a jaký je váš ethos? Jedním ze způsobů, jak toho dosáhnout, je představit na sociálních sítích vaše zaměstnance stávající. Fotografie zaměstnanců, kteří působí spokojeně a svou práci si užívají, mohou mít pozitivní vliv na potenciální zájemce o práci ve vaší firmě.
- **Nebojte se recenzí**
Doporučujeme také povolit na své facebookové stránce recenze. Pozitivní recenze vašemu podnikání mohou jen prospět. Dobře hodnocená firma působí atraktivně nejen na potenciální partnery, ale i pracovníky. I konstruktivní kritika pro vás může představovat cennou zpětnou vazbu. Vezměte si ji k srdci a slušně odpovězte na všechny recenze.
- **Dejte vědět, že pořádáte událost**
Pořádáte událost? Vytvořte ji i na Facebooku, pozvěte své přátele a sdílejte ji na firemní stránce. Pokud budete chtít, můžete událost dokonce i propagovat. Díky tomu se může stát i to, že dorazí mnohem víc účastníků, než byste očekávali, a možná tak i navážete cenná partnerství nebo uzavřete nové obchody.

- Ptejte se
Pokládejte svému publiku takové otázky, které přimějí k odpovědi. Podpořte tím tak engagement, který se může promítnout i do vašeho obratu. Čím víc interakcí příspěvek získá, tím je viditelnější a může tak přitáhnout pozornost potenciálních partnerů a zákazníků.
- Sdílejte svůj příběh
Dovolte svým fanouškům náhled do zákulisí firmy. Sdílejte zajímavé a zábavné informace a novinky týkající se vašeho podnikání. Můžete se spolehnout, že vaše publikum lidský přístup ocení.

A co vy? Používáte Facebook nebo jiné sociální sítě k propagaci vašeho podnikání online? Máte ještě nějaké další tipy a vychytávky, jak z nich vytěžit co nejvíc? Podělte se o ně s námi.