

High Fidelity auf Facebook

Musik ist Emotion und High-End-Musikanlagen sind ein Thema, über das man trefflich streiten kann. Eigentlich ideale Voraussetzungen für soziale Medien. Möchte man meinen.

Unsere Analyse im Mai 2013 zeigte, dass sich das noch nicht bis zu allen Hifi-Premiummarken herumgesprochen hat. quadral, ein renommierter deutscher Hersteller von Lautsprechersystemen, war Ende 2013 wenigstens schon auf dem Sprung in die sozialen Netze und engagierte vibrio für sein Facebook-Projekt.



Edmond Semmelhaack,
geschäftsführender Gesellschafter
der quadral GmbH & Co. KG

„Im Marketingplan stand es schon lange: Wir müssen in den sozialen Netzen besser werden. Aber wie und wer macht's? Es war auf der High End 2013, als wir mit Michael Kausch die Lösung fanden.

Der Hifi-Kenner hatte unsere Präsenz gründlich analysiert und erklärte uns, wie wir mit kleinem Budget nachhaltig besser werden können.

Was wir in der Zusammenarbeit mit vibrio in wenigen Monaten erreicht haben, ist sensationell. Wir sind näher an unsere Fans und Kunden gerückt und wir reden mehr miteinander. Gemeinsam rücken wir quadral dahin, wo wir hingehören - ins Spitzenfeld.“

Der Auftrag

Noch im Mai 2013 rangierte quadral auf Facebook im Wettbewerbsvergleich weit hinten. Das sollte besser werden. Die Facebook-Seite sollte lebendiger werden. Vor allem wollte quadral intensiver mit seinen Kunden und Hifi-Fans sprechen – regelmäßig, direkt und professionell.

Die Lösung

Aktionen und Dialoge sollten für die User interessante, hilfreiche und im besten Falle unterhaltsame Infos bieten. Um die Hifi-Fete auf Facebook in Schwung zu bringen, musste Einiges mehr werden: Posts, Likes, Fans, Infos, Bilder und Dialoge.

Das Ergebnis

In nur sechs Monaten erzielte die Facebook-Seite beachtliche Erfolge: die Zahl der Fans stieg um 91 Prozent, der Page Performance Indicator blieb trotzdem bei herausragenden 70 Prozent. Das ist bemerkenswert, da der PPI den Zuwachs an Fans berücksichtigt. Er ist am Anfang größer, als im weiteren Verlauf einer Kampagne.

PR in der Praxis

Eine Referenz der Agentur vibrio mit



www.quadral.de

Sie suchen eine Agentur für...

Kommunikationsmanagement Ihres Unternehmens im Full-Service?

oder für

- Soziale Medien
- Themen-Management
- Journalistenkontakte
- Texte und Newsletter
- Corporate Publishing
- Bildredaktion
- Messen/Events
- Roadshows
- Krisenkommunikation

in den Ländern

- Deutschland
- Schweiz
- Österreich

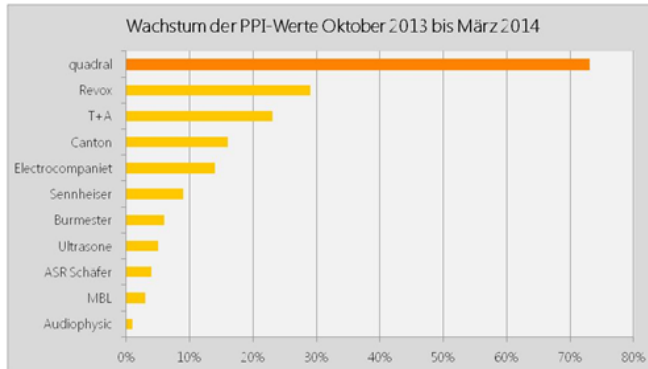
Gerne senden wir Ihnen unverbindlich Informationen zu. Mailen Sie Ihre Wünsche an

info@vibrio.eu



Facebook ist kein Monolog

Die Facebook-Site war recht einseitig. Von den vielen zufriedenen Kunden in aller Welt war kaum etwas zu sehen.



Fit in sechs Monaten

In Zahlen sah es traurig aus. Mit 607 Fans war quadral im Wettbewerbsvergleich im Mai 2013 das Schlusslicht.

Mit sieben Tools realisierte vibrio mit quadral den Erfolg:

1. Das Themenmanagement definiert Aspekte jenseits der Produkte.
2. Der Redaktionsplan regelt Posts und ihre Termine.
3. Exklusive Informationen bieten die Fan-Gates.
4. Gewinnspiele laden zum Wiederkommen ein.
5. quadral reagiert auf Posts, kommentiert und vergibt ebenfalls Likes.
6. Die Promotion zur quadral AURUM Edition 2014 bittet zur Wahl der Sonderedition.
7. Neue Videos mit Händler-Interviews für den YouTube-Channel unterstützen die FB-Site.

Glänzende Bilanz

Das Ergebnis kann sich sehen lassen:

- Die Anzahl der Fans wuchs im Vergleich zu anderen Anbietern überdurchschnittlich um 91 Prozent.
- Der PPI hat mit rund 70 Prozent einen Spitzenwert.
- Die durchschnittliche organische Reichweite stieg von 160 im Frühjahr 2013 auf mehr als 600 im April 2014. Ein Plus von 300 Prozent.

- 56 Prozent der Besucher des Fan-Gates, dem Download-Bereich mit Zusatzinformationen wie Handbücher und Testberichten, klicken auf „Gefällt mir“.

- Die Promotion der Sonderedition "quadral AURUM Edition 2014" kam gut an.



- Die Videos mit Händler-Interviews werden nicht nur von quadral, sondern auch von Händlern beworben. Das erste Interview wurde bis April 2014 rund 2.000 mal geklickt.

Luft nach oben

quadral hat noch jede Menge Potenzial. Soziale Medien wie Google+ und Twitter liegen noch brach. Vielleicht nicht mehr lange.

PR in der Praxis

Eine Referenz der Agentur vibrio mit



www.quadral.de

Sind Sie mit einem ähnlichen Projekt befasst?

Dann hilft Ihnen unsere Checkliste:

- Legen Sie den Kommunikationsstil je nach Zielgruppe und passend zu Ihrem CI fest.
- Formulieren Sie intern, was Sie gerne von Ihren Kunden wissen möchten.
- Setzen Sie Ihr Interesse in Aktionen um.
- Belohnen Sie Ihre Fans für's Mitmachen.
- Bieten Sie Ihren Kunden und den Besuchern der FB-Seite einen Mehrwert, indem Sie exklusive Zusatzinformationen zum Download anbieten.
- Pflegen Sie den Dialog: reagieren Sie und kommentieren Sie schnell auf FB-Nachrichten.

info@vibrio.eu