



MIKS FIRMADEL ON KASULIK SOTSIAALMEEDIAT KASUTADA?

11 üllatavat fakti Sotsiaalmeediast & kuidas ärid sellest kasu saavad lõigata.





ON TREND, ET BRÄNDID TEEVAD INTERNETIS JÄTKUVALT ROHKEM ÄRI.

Sõltumata halvast majanduslikust olukorrast on müük internetis tõusnud 5 järjestikust kvartalit ja 2010 aasta neljandas kvartalis oli müük internetis rekordiline 43,4 miljardit dollarit, 11% suurem kui aasta tagasi.



FIRMADE VEEBILEHTEDE KÜLASTATAVUS ON VIIMASE 12 KUUGA **LANGENUD 23%**

Üha rohkem firmasid kolib internetti, aga nende kodulehtede tähtsus väheneb.





INIMESED KULUTAVAD 25% OMA AJAST INTERNETIS SOTSIAALVÕRGUSTIKELE.

See on 15% rohkem kui aasta tagasi ja näitab selgelt, miks firmade kodulehekülgede külastatavus langeb.



40% FIRMADEST SAAVAD ROHKEM KÜLASTUSI OMA FACEBOOKI LEHELE KUI OMA KODULEHELE.

Harvard Business Review andmetel on meie DNA's inimlik vajadus jagada brändikogemust teistega. Statistika näitab, et rohkem inimesi tahab suhelda ja olla kursis brändidega sotsiaalvõrgustike kaudu kui nende korporatiivsete veebilehtedega.





1

22% FIRMADEST OMAB NÜÜD BLOGI,
AGA KESKMINE POSTITAMISSAGEDUS ON
1x/AASTA.

Äri arendamise ja kasvatamise seisukohalt on blogide potentsiaali rakendamine väga väike.



AINULT 30% FIRMADEST ÜTLES, ET
NAD KASUTAVAD SOTSIAALMEEDIA
STATISTIKA JÄLGIMISE VAHENDEID,
ET MÕÕTA TULEMUSI JA SUHTLUST
KLIENTIDEGA.

Sotsiaalmeedia annab brändidele võimaluse püüda kala, seal kus kala on, aga mitte siis, kui sa ei kuula, kus vestlused aset leiavad.



57% FIRMADEST TUNNISTAB, ET NAD RISKIVAD MITTE KASUTATES SOTSIAALMEEDIAT JA STATISTIKA JÄLGIMISE VAHENDEID.

Sellel võib olla erinevaid põhjuseid:

- 1) Ajapuudus
- 2) Ressursipuudus
- 3) Teadmatus ja oskuste puudumine.

Kuna üle poole firmadest tunnistab, et nad riskivad Sotsiaalmeediat mittekasutades, on suur võimalus lähiajal selles vallas progressi märgata.



NUMBER 1 PÕHJUS, MIKS INIMESED VAJUTAVAD LIKE/MEELDIB NUPPU, ON SELLEKS, ET SAADA SOODUSTUSPAKKUMISI JA AUHINDU.

Teiste sõnadega ütlevad Facebooki kasutajad brändidele: “Räägi minuga, sest kui mulle meeldib mida sa mulle pakud, olen ma su suurim fänn.”





BRÄNDID, KES KASUTAVAD FACEBOOKI
E-MÜÜGIKS, SAAVUTAVAD 2%-4% MÜÜKI
LÄBI SEINAPOSTITUSTE **TASUTA**.

Siililegi selge - Ilma rahata tehing on hea tehing.



FACEBOOKI POODE (LIHTNE, TASUTA VÕI ODAV LISA FACEBOOKI LEHELE) KASUTAB 1-10% FIRMA FÄNNIBAASIST.

See on kõige otsesem näide, kuidas Sotsiaalmeediat saab ära kasutada sotsiaalseks müügiks.





ENNUSTATAKSE ET **SOTSIAALNE MÜÜK**
(MÜÜK LÄBI SOTSIAALMEEDIA KANALITE)
TÕUSEB IGA AASTA **56%** JA SEDA
VÄHEMALT JÄRGMISED 5 AASTAT.

See on kõvasti suurem number kui tõus üldises internetimüügis. Teisiti öeldes - Firmad, kes kasutavad sotsiaalmeediat müügiks, kahekordistavad oma äri iga kahe aasta tagant.



ALLIKAD

Corporate Eye / YouBrand Inc / Facebook / SocialBakers / Barn Raisers llc / comScore



Dreamgrow Digital

www.dreamgrow.ee