

Gastkolumne: Werbung in der Corona-Krise

Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Von einem Tag auf den anderen war alles anders: Stellten Unternehmen ihre Waren und Dienstleistungen bisher auf Messen, an Firmenevents oder bei persönlichen Verkaufspräsentationen vor, ist dies seit der Verhängung der Massnahmen zur Bekämpfung von Covid-19 kaum mehr möglich. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer fragen sich jetzt, wie sie ihre Zielgruppen trotzdem erreichen, ihre Botschaften übermitteln und Leads generieren können. Hier bieten moderne Kommunikationskanäle dynamische und effiziente Möglichkeiten: Webauftritte, Social Media und Suchnetzwerke haben das Potenzial, Unternehmen und Business-Kunden zusammenzuführen. Gerade in Zeiten von Corona gewinnen die Onlinekanäle verstärkt an Bedeutung – und bieten sich für die gezielte Kommunikation geradezu an.

Kommunizieren Sie: Wir sind weiterhin im Einsatz. Die wichtigste Botschaft lautet: Wir sind da. Viele Kundinnen und Kunden sind aktuell verunsichert, welche Firmen ihrer gewohnten Tätigkeit nachgehen und bei welchen dies nur eingeschränkt möglich ist. Wer verunsichert ist, wird zurückhaltend und meidet den Kontakt. Dies gilt es mit allen Mitteln zu vermeiden. Entsprechend wichtig ist es, direkt zu kommunizieren, inwiefern man weiterhin für seine Kunden im Einsatz stehen kann. Neben der Anpassung der Website bieten sich diesbezüglich Infomails, Newsletter und Social Media an.

Kunden online erreichen
Da Offline-Touchpoints mit der



Christoph Mähr, Standortleiter der Werbeagentur Dachcom Schaan.



Veränderung als Chance: Wer in der Krise beweglich bleibt, profitiert nachhaltig.

Bild: pd

Zielgruppe derzeit wegfallen, müssen schnellstmöglich Online-Touchpoints verstärkt oder erstellt werden. Die Onlinewelt bietet zahlreiche Möglichkeiten, Botschaften und Inhalte effizient, direkt und rasch zu vermitteln. Dabei müssen keine Kommunikationswelten erschaffen werden – wichtig ist, den Content an die neuen Kanäle und Gegebenheiten anzupassen. Mit Google Ads beispielsweise können Anzeigen mit wenig Aufwand im Suchnetzwerk platziert werden. Kombiniert man diese mit einer zielgruppengerechten Landingpage, können (potenzielle) Kunden leicht zu den entscheidenden Informationen geleitet werden. Auf diese Weise können sehr erfolgreich Leads generiert werden – und

mit einem Retargeting über Google Display lässt sich dieser Effekt sogar noch verstärken.

Von Facebook zu LinkedIn
Auch die Kommunikation auf Social-Media-Kanälen bietet in der aktuellen Situation grosse Chancen. Viele Menschen nutzen Social Media heute deutlich intensiver als in Zeiten vor Corona. Im B2B-Umfeld bietet sich

insbesondere LinkedIn für die Kommunikation an: Mit Posts und Ads erhält man den Austausch mit der Zielgruppe aufrecht, bleibt in ihrem Bewusstsein und kann sie direkt ansprechen. Wichtig ist dabei stets, dass Inhalte und Botschaften relevant sind und die eigene Marke stärken. Die von LinkedIn angebotenen persönlichen Werbemails lassen sich zudem sehr gezielt streuen und ent-

halten je nach Gestaltung auch direkt ein Lead-Formular. Daneben können auch Anzeigen – idealerweise mit einem sogenannten Lead-Magneten versehen – zum Erfolg führen. Ob Probemonat, Whitepaper oder Erklärvideo: Wer Nutzerinnen und Nutzern einen Mehrwert bietet, erreicht sie mit höherer Erfolgsquote. Und da Business-Menschen auch Privatpersonen sind, lassen sie sich auch auf Facebook als eher persönlichem Netzwerk gezielt erreichen.

Mit dem richtigen Mix zum Erfolg

Kommunikation ist keine einmalige Aktivität. Erst wenn die einzelnen Massnahmen optimal aufeinander abgestimmt sind, können sie ihre Wirkung entfalten und die Botschaften nachhaltig transportieren. Holen Sie potenzielle Kundinnen und Kunden auf Google ab. Erinnern Sie ihre Zielgruppe via Social Media daran, welche Leistungen Sie erbringen. Vermitteln Sie im Rahmen eines Newsletters einen vertieften Einblick. Wenn die Mischung stimmt, stimmt auch das Resultat. Umso wichtiger ist es, die Kommunikation als langfristiges Projekt mit einem professionellen Partner anzupacken. Viele Massnahmen zahlen sich auch dann noch aus, wenn diese Krise bereits Vergangenheit sein wird. So bedeutet ein virtueller Messestand beispielsweise im ersten Moment viel Aufwand. Der digitale Content kann aber über Jahre hinweg im Einsatz stehen und langfristig zur Lead-Generierung beitragen. Wer die aktuellen Möglichkeiten zu nutzen weiss, für den bedeutet Corona nicht einfach eine Krise – die Situation kann auch zur Chance werden.

Gastkolumne

«Wirtschaft regional» publiziert an dieser Stelle Gastbeiträge von Mitgliedern der Sektion Medien & Kommunikation der Wirtschaftskammer Liechtenstein zu aktuellen Kommunikationsthemen rund um die Corona-Krise.

MEDIEN & KOMMUNIKATION LIECHTENSTEIN

KOMMUNIKATION IN DER CORONA-KRISE



Haben Sie Ihre Steuererklärung 2019 schon eingereicht?

Wir unterstützen Sie gerne und sind jederzeit für Sie da.

Red Leaves Tax Advisory AG
Drescheweg 1
9490 Vaduz, Liechtenstein

Phone: +423 377 12 30
Email: info@redleafsgroup.com
Website: www.redleafsgroup.com

KUNDMACHUNGEN.LI

Top 5 Neugründungen Liechtenstein

AESFULAP KONTOR GmbH Vaduz
Handel mit Waren, insbesondere im Bereich der Gesundheitsvorsorge, medizinischem Zubehör, Sanitärbedarf und Schutzbekleidung.

Accardi Gips & Handel GmbH Schaan
Zweck der Gesellschaft ist die Erbringung von Gipserarbeiten und der Handel mit Baumaterialien im In- und Ausland.

Pro Sanitas Anstalt Vaduz
Zweck ist der Vertrieb von und die Beratung mit Wellnessprodukten und Nahrungsergänzungsmitteln, sowie die Organisation von Veranstaltungen.

DABG AG Ruggell
Handel mit sowie der Ex- und Import von Waren aller Art, insbesondere der Ein-, Aus- und Durchfuhrhandel von Holz und Holzprodukten.

Ganschaa GmbH Schaan
Die Gesellschaft bezweckt den Handel mit Cannabidiol (CBD) sowie mit Hanfprodukten.

Top 5 Neugründungen St. Gallen

dbrugg KLG St. Gallen
Herstellung und Vertrieb von Schulungsvideos und Zusatzmaterialien für die Vorbereitung auf Aufnahmeprüfungen an Schulen.

RedEagle Suisse GmbH Rorschach
Beratung von Unternehmen und Vertrieb von Produkten aller Art im Bereich der bemannten und unbemannten Luftfahrttechnik.

Menzi Maschinenbau-Service GmbH Schmerikon
Die Gesellschaft bezweckt den Service und Support, die Reparatur, das Engineering und den Handel im Anlagen- und Maschinenbau.

Exactly & Clean Jovanovic Weiss Staad SG
Haustechnik-Dienstleistungen, Verkauf von Waren und Dienstleistungen, Desinfektionen, Gartenarbeit, Teicharbeit.

Ohlhorst PK Consulting GmbH Engelburg
Beratung von Pensionskassen, Schulung und Vertrieb von elektronischen Beratungstools sowie Pensionsberatung.

Gründungssupporter:



www.presenta.li

FIRMENSUCHE.LI