

Wie Mittelständler im Digitalen Marketing erfolgreich sind: 5 Regeln für die Praxis

Prof. Dr. Uwe Kleinkes, Hochschule Hamm-Lippstadt, Hamm

18.01.2018 #HSHL Digital Marketing Day

Wie Mittelständler im Digitalen Marketing erfolgreich sind: 5 Regeln für die Praxis

- Die Herausforderung für KMU (Analyse)
- Was tun? (Heute zum Mitnehmen)

Amazon, Google und Co investieren

Forschung und Entwicklung
Die größten Budgets weltweit

Platz*	Vorjahres- zeitraum	Unternehmen	Land	Ausgaben
1	3	Amazon	USA	16,1 Mrd. US\$
2	4	Alphabet	USA	13,9 Mrd. US\$
3	5	Intel	USA	12,7 Mrd. US\$
4	2	Samsung	Südkorea	12,7 Mrd. US\$
5	1	Volkswagen	Deutschland	12,2 Mrd. US\$

Quelle: Handelsblatt 24.10. 2017, Seite 5

Mittelstand: Die vier größten Marketing-Probleme

- Problem 1: Das Tagesgeschäft ist wichtiger als Marketing
- Problem 2: Marketing ist nur Handlanger des Vertriebs
- Problem 3: Try & Error-Modus kostet Ressourcen
- Problem 4: Hinterherhinken beim Thema Digitalisierung



https://www.wuv.de/marketing/mittelstand_die_vier_groessten_marketing_probleme_und_ihre_loesungen

„Einsatz von Internet/Social Media in Hightech KMU“

Haben Sie einen Marketingplan für Social Media?

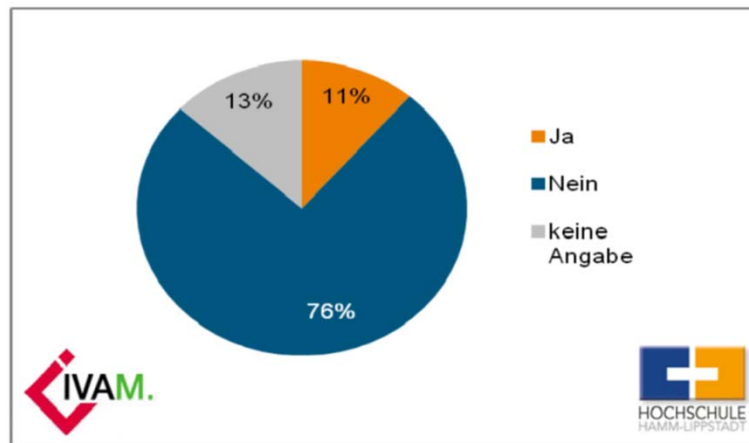


Abbildung 3: Haben Sie einen Marketingplan für Social Media?
Quelle: Eigene Daten nach Erhebung HSHL/ IVAM 2013; n=53.

Wie häufig aktualisieren Sie Ihre Website?

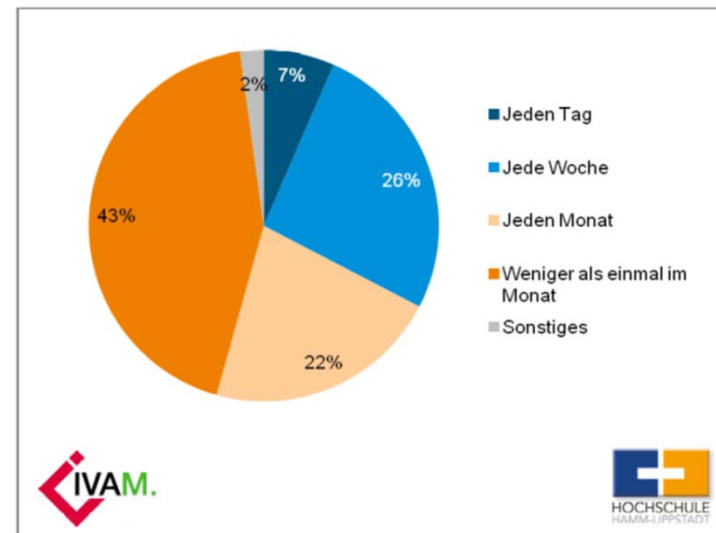


Abbildung 11: Wie häufig aktualisieren Sie Ihre Website?
Quelle: Eigene Daten nach Erhebung HSHL/ IVAM 2013; n=46.

<https://www.kleinkes.net/projekte-forschung/nutzung-von-social-media-durch-hightech-kmu/>

1. Persönlicher Kontakt zum Kunden ist das Wichtigste

- Machen Sie alles, was im digitalen Bereich nützt, um einen persönlichen Kontakt zum Kunden zu bekommen. Die Website ist Ihr „heiliger Gral“.
- Sie werden im digitalen Bereich nie gegen Google oder Amazon gewinnen. Sie brauchen aber einen digitalen Zugang zum Kunden.
- Im persönlichen Bereich in Ihrer Nische sind Sie der Beste. Das muss der Kunde erfahren (digital/nicht-digital).

2. Fokussieren Sie bei der Digitalisierung

- Sie sind als KMU Spezialist und in Ihrem Bereich richtig gut. Genauso sollten Sie die Digitalisierung angehen. Das gilt für das Marketing und alle Ihre Bereiche.
- Welche Ziele haben Sie für das digitale Marketing? Legen Sie Ziele fest und messen Sie deren Einhaltung.
- Auch wenn Sie Dinge ausprobieren: Machen Sie eine Strategie. Das ist ein „Muster in einem Strom von Entscheidungen“ (Mintzberg).
- Wo sind Ihre Kunden? Sein Sie nur da unterwegs, wo auch Ihre Kunden sind.

3. Try and Error

- Das Schöne an der Digitalisierung ist, dass man ausprobieren kann.
- Wenn Sie das mit Studierenden einer Hochschule in Deiner Nähe und nicht mit Jung von Matt machen, kostet es nicht die Welt.
- Testen Sie Dinge aus, tasten Sie sich ran, überprüfen Sie ständig, und haben Sie einen langen Atem.

4. Investieren Sie

- Digitalisierung kostet Ressourcen, d.h. Ihre Zeit und Ihr Geld.
- Wenn Sie erfolgreich sein wollen, sollten Sie langfristig investieren.
- Sie werden die Investitionen durch Wachstum wieder reinholen oder Sie teilen sich die Kosten zum Beispiel in Netzwerken. Diese Idee mit den Netzwerken ist nicht neu. Das hat man z.B. in Maschinenringen vor Jahrzehnten bereits gemacht.

5. Machen

- Eine oft gestellte Frage ist, dass wenn alle digitales Marketing machen, doch alle auf Platz 1 bei Google stehen müssten und das ginge doch gar nicht.
- In der Praxis machen das aber nicht alle.
- Wenn Sie anfangen und Ihre Dinge fokussiert, überlegt, mit Plan und Strategie, Experimentierfreude und Ausdauer machen, werden Sie besser sein als Ihre Wettbewerber.
- Genauso, wie bei Ihren Produkten!