

Eksponering af ens virke

Gerne vil man være set, søgt og blive fundet og dermed få publikums, kundernes og andres interesseredes opmærksomhed.

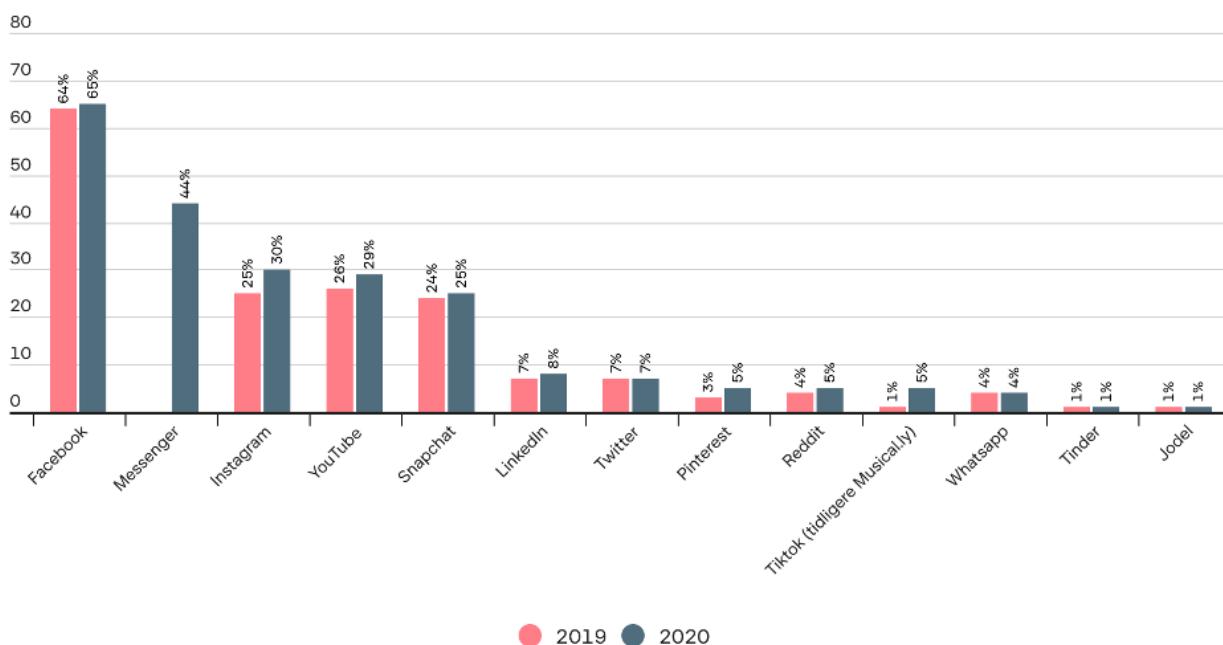
Konklusionen er:

Når man tror, at facebook er nok og nemt at være til stede, tager man grusomt fejl. Man **misser** gennemsnitligt **50%** af kunderne, - måske de mest potentielle, man ved aldrig?

Forklaring, kommer her:

Hvis man har en butik, så kommer de forbi og stikker næsen in, - hvis man har en sådan en butik. Så er der "internet", medierne den virtuelle verden. Hvis man ikke har en butik i byen, så må man have en i den virtuelle verden. En WEB-shop, WEB-side eller de "sociale medier". Dem er der mange forskellige af. Og der findes Statistikker om de.

Andel der dagligt benytter sociale medier



Målgruppe: 12+ år, Kilde: Kantar Social Media Life

Mange vælger at være udelukkende på "Facebook". Det er gratis og nemt. Ja, - som man kan se, er der mange der **ikke** er på de Sociale medier.

Når man som borger ikke er på "sociale medierne", har man ikke et "profil". Og når man ikke har et Profil kan man heller ikke se hvad de forskellige virksomheder slår op på disse "medierne".

Hvad så med resten 35% **ikke** Facebook bruger og ca 60% af alle de andre **ikke** "medierne"-deltager.

Ja, - de fleste laver aktive søgninger på nettet. For det meste på "google".

Men det betyder at man skal være repræsenteret effektiv på nettet. Bedst med en WEB-side, hvor man bor, næsten ligesom en butik, som nævnt før.