

Sälj med hjälp av sociala medier

Utifrån den verksamhet ni har fått vid bordet, diskutera och skissa på hur ni själva upplever en typisk köpprocess och hur den kan göras bättre. ca: 30 min

1.

Hur går du till väga när du ska köpa produkten eller tjänsten? Skissa på hur processen kan se ut från det att tanken föds till dess att du eventuellt blir en återkommande kund.
(5 min)

2.

Välj 1–3 problem/frågor som du möter. Det räcker med ett problem från en av faserna nedan.

- Innan du tar kontakt med ett företag eller en produkt
- När du överväger köpet
- När du har köpt produkten/tjänsten

(5–10 min)

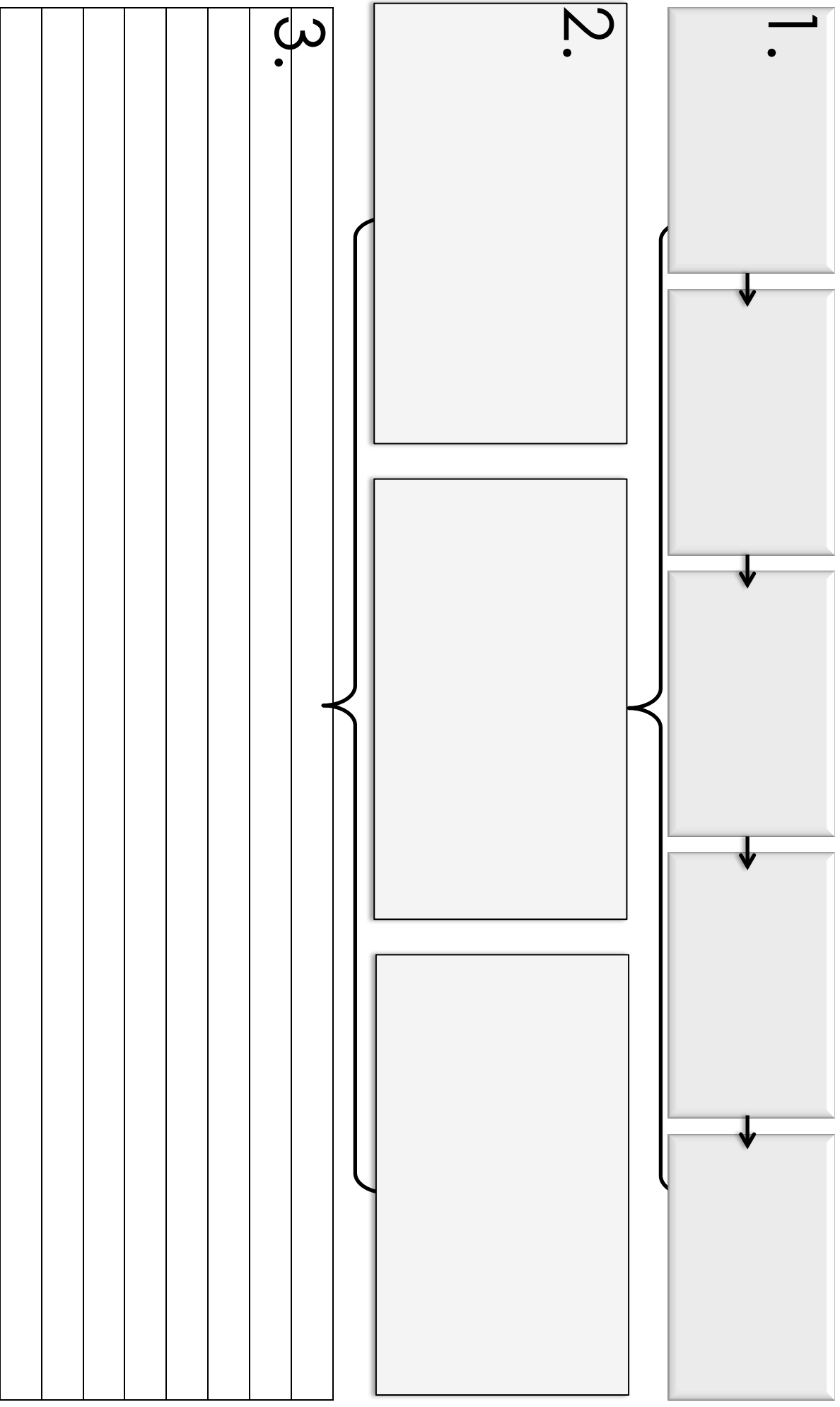
3.

Utifrån ovanstående **ta fram förslag** på hur företaget skulle kunna förbättra din köpupplevelse med hjälp av sociala medier. **Vad skulle få dig att förlänga relationen, återkomma som kund och berätta för andra?** Försök vara så konkret som möjligt.

- Vilken plattform? (Facebook, Instagram, egen app etc.)
- Kan det sociala integreras i affärsmodellen?
- Vilken typ av inlägg skulle du uppskatta?
(i motsats till vad som skulle störa dig?)

(15–20 min)

Twittra gärna med **#smcgbg**
Maria Gustafsson @mikumaria
Katarina Tikka @ustikka



Kundens köpprocess