

LAVA

ICE



[www.richard-hans-becker.de](http://www.richard-hans-becker.de)

Seit  1973

RICHARD HANS BECKER

# MARKETING<sup>3</sup>

Wo und wie sind Hersteller und Fachhändler im Internet zu finden? Welche Social-Media-Kanäle nutzen sie und mit welchen Zielen? Exemplarische Antworten von Schmuckherstellern, Goldschmieden und Designern.



## FACHHANDEL UNTERSTÜTZEN

Die Idar-Obersteiner Manufaktur Richard Hans Becker ist auf die Anfertigung von hochwertigem Farbsteinschmuck spezialisiert. Von A bis Z geschieht alles unter einem Dach. Inspirationsquelle für die attraktiven Schmuckstücke und -linien sind oftmals die Farbsteine selbst. Geführt wird das Unternehmen in zweiter Generation von Birgit und Hans-Joachim Becker.

*„Social Media ist unser Weg nach draußen. Durch Interaktionen wissen wir, welcher Schmuck am besten ankommt. Toll ist, wenn wir die Kunden direkt an den Juwelier vermitteln können oder sie nach einem Stück fragen, das sie auf Instagram gesehen haben.“*

**Marie-Luise Becker**  
Social-Media-Managerin Richard Hans Becker  
[www.richard-hans-becker.de](http://www.richard-hans-becker.de)

### WO IM NETZ ZU FINDEN

Sehr aktiv auf Facebook (126,3 k Follower) und Instagram (35,9 k Abonnenten), eigene Homepage mit Link zur Händlersuche

### WER SOLL MIT SOCIAL MEDIA ANGESPROCHEN WERDEN

Juweliere und Endverbraucher (werden auf Nachfrage an Juweliere weiter verwiesen)

### INHALTE AUF FACEBOOK UND INSTAGRAM

- Produktpräsentationen
- Vorstellung von Juwelierspartnern
- Blick hinter die Kulissen (zum Beispiel Einblick in die Goldschmiede und Fasserwerkstatt)

### ZIEL DES ONLINE-MARKETINGS

- Unterstützung der Juwelierspartner
- Markenbekanntheit stärken

## FAZIT

„Man kann mit relativ geringen Investitionen ziemlich viel bewegen“, so Marie-Luise Becker. Auf Social-Media-Kanälen nicht präsent zu sein, ist für das Unternehmen inzwischen undenkbar. Es gibt dort regen Austausch mit „überraschend vielen“ Farbsteinliebhabern sowie erfolgreiche Geschäftsabwicklungen.

Fotos: Eva-Maria Janson (1), Volker Renner (1)

# FARBSTEIN KUNDE LIVE

*Die Idar-Obersteiner Manufaktur bietet jetzt kostenfreie Online-Seminare für Juweliere. Neben verkaufsrelevanten Fakten wollen diese vor allem eines vermitteln: die Begeisterung für Farbedelsteine.*

„Wir geben allen Juwelieren und ihren Verkaufsberaterinnen und Beratern die Möglichkeit, ihre Kenntnisse zu erweitern und ihr Gespür für Farbsteine zu verfeinern“, erklärt Ansprechpartnerin Marie-Luise Becker das neue Konzept. In maximal einstündigen Kursen will die Europa-Gemmologin Wissenswertes zu den Naturschätzen weitergeben, aber auch die Geschichten dahinter: „Trockene Fakten wie beispielsweise chemische Formeln kommen nicht vor.“ Die Seminare stellt sie selbst zusammen – zu Aquamarin und Morganit etwa, oder den drei Kostbarkeiten Rubin, Saphir und Smaragd.

#### **Austausch erwünscht**

Ihr Basiskurs widmet sich Grundsätzlichem wie Schlifffen, Bewertungs- und Preiskriterien oder Fassarten. Die wesentlichen Infos gibt es zum Abschluss als E-Book. Während der Kurse können sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einbringen – und sich ruhig

getrauen, sämtliche Fragen loszuwerden, findet Marie-Luise Becker, „denn die Beiträge sehe nur ich.“ Unbefangenheit ist auch bei der Technik angesagt: Interessenten müssen keine Software downloaden, sondern gelangen zum vereinbarten Termin einfach über einen zuvor per E-Mail erhaltenen Link in den Webinar-Raum.

Saraj Morath

→ [www.richard-hans-becker.de](http://www.richard-hans-becker.de)

**„DAS ANGEBOT RICHTET SICH AN ALLE JUWELIERE UND IHRE VERKAUFSBERATERINNEN UND -BERATER.“**

Marie-Luise Becker, Richard Hans Becker

Beratung

#### **Online-Seminare**

In den Kursen von Europa-Gemmologin und Edelsteinfassermeisterin Marie-Luise Becker geht es um die Besonderheit von Farbstainen