



10 Tipps für die Social Media Planung

Mit einer geschickten Strategie das Potential des Social Webs ausschöpfen

Das Web 2.0 bietet Unternehmen eine Bühne, auf der sie sich aktiv im Internet präsentieren können. Über Social Networks wie Facebook, Twitter und LinkedIn ist es möglich, Pressemitteilungen sowie Unternehmens- und Produktinformationen selbst zu veröffentlichen und potentielle Kunden direkt zu erreichen. Für eine erfolgreiche Präsenz im Social Web ist allerdings eine gut durchdachte Social Media Strategie erforderlich.

10 Tipps für eine erfolgreiche Social Media Strategie

1. Bewegen Sie sich in zielgruppenrelevanten Social Networks

„Wen wollen wir mit unseren Inhalten erreichen?“ ist eine essentielle Frage, die es zu Beginn Ihrer Social Media Aktivitäten zu klären gilt. Das Web 2.0 beherbergt eine Vielzahl an verschiedenen Social Media Diensten, die unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Analysieren Sie also zuvor, welche Social Media Ihre Zielgruppen vorwiegend besuchen und nutzen. Möchten Sie vorrangig Konsumenten mit Ihren Inhalten erreichen, sind besonders Facebook, Twitter und MeinVZ für Sie interessant. Handelt es sich bei Ihren Zielgruppen jedoch um Geschäftskunden, sind Xing und LinkedIn die bessere Wahl. Die richtigen Social Networks können darüber entscheiden, ob und wie viele potentielle Kunden Sie mit Ihren Inhalten erreichen.

Weitere Informationen zu den verschiedenen Social Networks und ihren Zielgruppen finden Sie in unserem [Social Media Spickzettel](#)



2. Entwickeln Sie eine langfristige Themenstrategie

Regelmäßige Aktualisierungen mit interessanten und nützlichen Inhalten locken und halten Kunden sowie Interessenten auf Ihrem Profil. Ein Themenplan unterstützt Sie dabei, auch langfristig aktuelle Inhalte präsentieren zu können. Entwickeln Sie zusätzlich einen Zeitplan, um Ihre Veröffentlichungen besser zu koordinieren.

3. Passen Sie Ihren Veröffentlichungs-Rhythmus an Ihre Zielgruppen an

Das Nutzungsverhalten der Zielgruppen sollte die Grundlage für die zeitliche Veröffentlichung von Beiträgen in den Social Media sein. Wollen Sie zum Beispiel vorrangig Businesskontakte mit Ihren Inhalten erreichen, ist eine Veröffentlichung am Vormittag oder am Nachmittag erfolgversprechend. Konsumenten erreichen Sie mit Ihren Beiträgen dagegen vorwiegend nachmittags, abends und am Wochenende. Eine zeitlich abgestimmte Veröffentlichung verbessert die Chancen, dass die Zielgruppen die neuen Informationen wahrnehmen und lesen.

4. Gewinnen Sie mit kurzen und prägnanten Texten das Interesse Ihrer Leser

Kurze und prägnante Beiträge erleichtern interessierten Lesern das Erfassen Ihrer Texte. Fügen Sie Links in Ihre Texte ein, um auf weiterführende Informationen auf Ihrer Unternehmenswebsite oder dem unternehmenseigenen Blog zu verweisen.

Mit einem kurzen Teaser aus etwa drei bis vier Sätzen können Sie zudem den Inhalt Ihrer Beiträge umreißen und somit die Neugierde der Leser wecken.

5. Führen Sie einen regen Dialog mit Kunden und Interessenten

Social Media bedeutet immer auch Kommunikation. Sie haben die Möglichkeit, Feedback und Kritik direkt von Kunden sowie Interessenten zu sammeln und diese in Ihre weitere Social Media Planung einfließen zu lassen. Zudem eignet sich die Kommentarfunktion der Social Media unter anderem für die Erfassung und Bearbeitung



von Supportanfragen, für die Ausrichtung von Umfragen und Gewinnspielen sowie die Diskussion über tagesaktuelle Themen.

6. Gestalten Sie abwechslungsreiche Beiträge

Je abwechslungsreicher Ihre Inhalte gestaltet sind, desto größer ist die Resonanz von Fans und Followern. Nutzen Sie auch aktuelle Pressemitteilungen und Produktinformationen, um Ihre Fans auf dem Laufenden zu halten. Variieren Sie Ihre Beiträge mit zielgruppenrelevanten Fachartikeln und hilfreichen Tipps und Tricks sowie interessanten Präsentationen.

7. Werten Sie Ihre Beiträge mit multimedialen Inhalten auf

Bilder und Videos lockern Texte optisch auf und können das Thema visuell darstellen und unterstützen. Darüber hinaus wecken multimediale Inhalte wie Videos von Konferenzen, Audioaufnahmen von Interviews oder Bilder aus dem Unternehmen das Interesse der Leser.

8. Verknüpfen Sie Ihre Internetpräsenzen

Eine starke Vernetzung Ihrer Internetpräsenzen unterstützt Sie bei der weitreichenden Verbreitung Ihrer Unternehmensinformationen. Nutzen Sie Verlinkungen in Ihren Beiträgen, um Ihre Leser auf weiterführende Informationen aufmerksam zu machen. So können Sie Kunden und Interessenten über Links auf die Unternehmenswebsite oder dem unternehmenseigenen Blog zum Point of Sale führen.

9. Prüfen Sie regelmäßig den Erfolg Ihrer Social Media Strategie

Verschiedene Statistiken der Social Networks unterstützen Sie dabei, den Erfolg Ihrer Social Media Aktivitäten zu erfassen. Anhaltspunkte für den Erfolg Ihrer Social Media Strategie sind zum Beispiel die Anzahl der „Gefällt mir“- und „Teilen“-Klicks. So zeigen die



Mitglieder eines Social Networks mit einem Klick auf den „Like“- oder „plus 1“-Button, dass ihnen ein Beitrag, ein Unternehmen oder ein Produkt gut gefällt. Über die Share-Funktion können die Nutzer zudem Beiträge wie Videos oder Fachartikel mit ihren eigenen Kontakten teilen. Auch die Anzahl der Kommentare, die ein Profil oder Beitrag im Durchschnitt erhält, gibt Aufschluss über den Erfolg der Social Media Aktionen.

10. Erleichtern Sie Ihr Social Media Management durch nützliche Tools

Die Social Media Dienste bieten verschiedene Anwendungen an, die ein effektives Management von Ihrer Social Media Kampagnen unterstützen. So erleichtert Twitpoll die Erstellung von Umfragen für den Microblogging-Dienst Twitter. Das entsprechende Monitoring Tool für Twitter, TweetStats, gibt dagegen Auskunft über die Anzahl der veröffentlichten eigenen Tweets.

Doch auch außerhalb der Social Media Dienste gibt es Tools und Anwendungen, die Sie Ihnen behilflich sein können. Mit Netvibes können Sie zum Beispiel das Monitoring Ihrer Social Media Aktivitäten individuell gestalten. So lassen sich auf einer Seite Daten und Fakten zu Podcasts, Social Communities, E-Mail-Nachrichten, RSS-Feeds und Bookmarks anzeigen.

Mit dem Social Media Manager von PR-Gateway können Sie den zeitlichen Aufwand für die Pflege Ihrer verschiedenen Social Media Profile reduzieren. Der Social Media Manager ermöglicht eine [zentrale Verwaltung Ihrer Social Media Accounts](#). Sowohl kurze Statusmeldungen als auch längere Social Media News, Kampagnen sowie Bilder und Videos werden nur einmal erfasst und parallel an die verschiedenen Unternehmensseiten und Profile in die jeweiligen Social Networks übermittelt.

