

## **In fünf Schritten zu mehr Social Media Marketing Erfolg**

Die sozialen Netzwerke eignen sich nicht für den direkten Verkauf. Nichtsdestotrotz lohnt es sich für Unternehmen, in Social Media Marketing zu investieren, denn langfristig gesehen ergeben sich zahlreiche Vorteile. Z.B erhalten Sie wertvolles Kundenfeedback ohne viel Geld in die Hand nehmen zu müssen, die Bekanntheit Ihres Unternehmens wird gesteigert und Ihre Suchmaschinenoptimierung unterstützt. Nutzen Sie die folgenden fünf Tipps zur weiteren Optimierung Ihrer Social Media Maßnahmen!

### **Tipp 1: Mit außergewöhnlichen Geschichten Spannung erzeugen**

Es lohnt sich immer, über den eigenen Tellerrand zu schauen. Trumpfen Sie mit skurrilen oder lustigen Nachrichten aus Ihrer Branche auf, anstatt ausschließlich von Ihrer Marke oder Ihren Produkten zu berichten. Mit witzigen oder außergewöhnlichen Storys begeistern Sie die Social Media Gemeinde und bauen sich eine treue Fangemeinde auf.

### **Tipp 2: Controlling gehört dazu**

Sie betreiben Social Media Marketing und möchten nun wissen, ob Sie mit Ihren Social Media Aktivitäten auf der Erfolgsspur sind? Tracking-Tools liefern Ihnen die gewünschten Daten und Fakten. Sie sollten auf jeden Fall sicherstellen, dass Ihre Bemühungen die gewünschten Wirkungen zeigen.

Plattformen wie YouTube oder Facebook stellen Ihnen zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung. Wie und wo Ihre Marke genannt wurde, können Sie darüber hinaus mit zwei kostenlosen Tools überwachen: [www.socialmention.com](http://www.socialmention.com) und [www.kurrently.com](http://www.kurrently.com).

### **Tipp 3: Meinungs austausch fördern**

Bieten Sie interessante und bereichernde Inhalte, die zum Mitreden anregen und fördern Sie unbedingt den Austausch auf Ihren Seiten. Es spricht auch nichts gegen leidenschaftliche Meinungsäußerungen und emotionale Diskussionen, da gerade solche Beiträge Ihren Auftritt interessanter machen. Dass sich Social Media User öffentlich über Ihr Unternehmen äußern, können Sie sowieso nicht verhindern. Natürlich gibt es auch für die Kommunikation in den Social Media Grenzen, die unbedingt eingehalten werden müssen. Sie sollten daher vorab Richtlinien erstellen, um in kritischen Fällen adäquat reagieren zu können.

### **Tipp 4: Informationen bieten statt verkaufen**

Stellen Sie Ihre Verkaufsabsicht erst einmal hinten an. In den Social Media geht es zunächst darum, durch Informationen Mehrwerte zu bieten und Ihre Kundenbeziehungen zu pflegen. Natürlich besteht Ihr Ziel letztendlich darin, Ihre Bekanntheit, Ihre Gewinne und die Kundenbindung zu steigern. Dies fördern Sie langfristig nur durch den persönlichen Kontakt in den Social Media. Haben Sie erst einmal eine positive Beziehung zu einem Social Media User aufgebaut, erinnert sich dieser bei Bedarf an Ihre Leistungen und wird eher zum Kunden.

## Tipp 5: Klasse statt Masse

Achten Sie unbedingt darauf, relevante und authentische Beiträge zu posten, denn auch in den sozialen Netzwerken ist Qualität wichtiger als Quantität. Die User merken, wenn Sie nicht ganz bei der Sache sind. Machen Sie sich also keine Sorgen, wenn Ihnen mal die Ideen ausgehen und sie bereits länger nichts mehr veröffentlicht haben.

### Über den Autor:

Der Marketingunternehmer Prof. Dr. Michael Bernecker ist Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Marketing in Köln und Social Media Experte. Unter <http://www.michaelbernecker.de/> erhalten Sie detailliertere Informationen zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten und Leistungen. Weitere wertvolle Anregungen für Ihr Social Media Marketing bietet Ihnen sein Bestseller-Buch „Social Media Marketing – Strategien, Tipps und Tricks für die Praxis“. Sie möchten noch mehr Social Media Kompetenz aufbauen? Besuchen Sie das Social Media Marketing Seminar des Deutschen Instituts für Marketing am 25. und 26. Februar 2013 in Köln!

