IN 7 SCHRITTEN ZUR ERFOLGREICHEN SOCIAL MEDIA STRATEGIE

02.07.2020 | 16:00

www.falkemedia.at

1

Marion Aigner, BA, MSc

Seit 2015
Online Marketing & Marketingbetreuung bei FALKEmedia GmbH

2011 - 2014
Marketing u. Electronic Business FH Steyr

2015 - 2017
Online Media Marketing
Donau-Universität Krems

marion.aigner@falkemedia.at
07442 93010 – 30

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

2

Social Media is like Teen Sex. Everyone wants to do it. Nobody knows how. When it‘s finally done there is surprise it‘s not better.

- Avinash Kaushik

3

4

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Bestandsaufnahme

- Auf welchen Social-Media-Kanälen bin ich aktiv?
- Wie viel Aufwand investiere ich?
- Was klappt gut, was weniger gut?
- Kommen meine Botschaften an?

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

SWOT-Analyse

Was kann ich besser als andere?

Stärken	Schwächen
Chancen	Risiken

Worin liegen meine Schwächen?

Welche Chancen/Trends könnte ich nutzen?

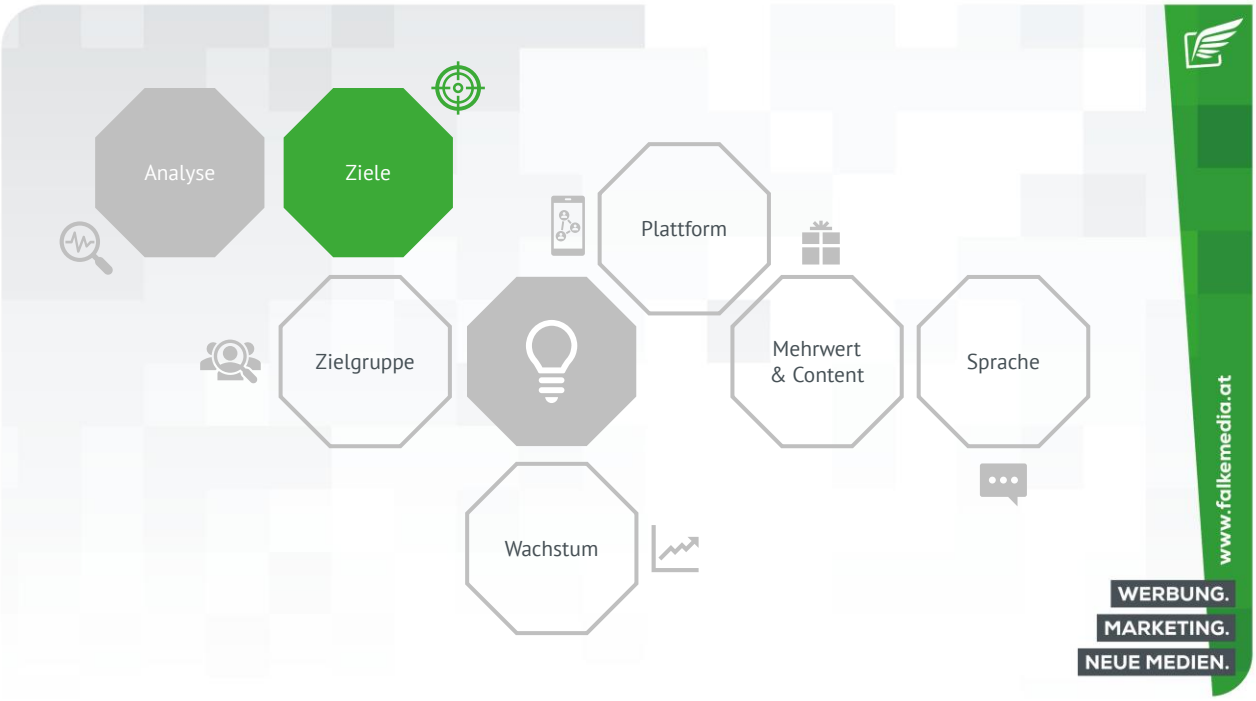
Wo lauern künftig Gefahren?

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Wettbewerb

- Welche Kanäle nutzt meine Konkurrenz?
- Worüber postet meine Konkurrenz?
- Was machen sie gut, was nicht so gut?
- Wo bin ich besser/schlechter als sie?
- Welches Unternehmen kann ich mir als Vorbild nehmen?

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.


Analyse
Ziele
Plattform
Zielgruppe
Mehrwert
& Content
Sprache
Wachstum
www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

9

Umfrage
Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Social-Media-Auftritt?
www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

10

Zieldefinition

- Welche Ziele möchte ich erreichen?
- Zu welchem Zweck möchte ich Social Media einsetzen?

Beispiele: Bekanntheit steigern, Aufmerksamkeit erhöhen, Interaktionen erhöhen, Imageverbesserung, Reichweite verbessern, Neukunden generieren, Positionierung als Experte, Kundenservice, Mitarbeitersuche...

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Smarte Ziele

S: Spezifisch – ein konkretes Ziel

M: Messbar – Ziele mit Zahlen hinterlegen

A: Anspruchsvoll – lohnenswerte Ziele

R: Realistisch – keine zu hohen Ziele setzen

T: Terminiert – Ziele mit Zeitangaben hinterlegen

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Zieldefinition

~~Mehr Umsatz über Social Media erzielen.~~

Mindestens 450 Likes innerhalb der nächsten 6 Monate generieren und dabei konstant Interaktionsquoten über 10% pro Post haben.

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Zielgruppe

- Wen möchte ich auf Social Media überhaupt erreichen?
- Wie alt ist meine Zielgruppe?
- Was zeichnet meine Zielgruppe aus?
- Wie möchte meine Zielgruppe angesprochen werden?
- Was sind die Ziele, Wünsche, Probleme meiner Zielgruppe?
- Welche Marken und Medien bevorzugt meine Zielgruppe?
- Zu welchen Zeiten ist meine Zielgruppe online?

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Persona Steckbrief

Bild von Marge Simpson

Name: Marge Simpson

Alter: 40 Jahre

Wohnort: Springfield

Familie: verheiratet, 3 Kinder

Beruf: Hausfrau

Ziele, Wünsche / Sorgen, Probleme

Wünscht sich, dass es ihrer Familie an nichts fehlt. Hat Angst, graue Haare zu bekommen.

#powermum

Hashtags

Malen, Zeichnen, Kultur

Hobbies

Thermomix, Tupperware, Walmart

Medien/Marken

www.falkemedia.at

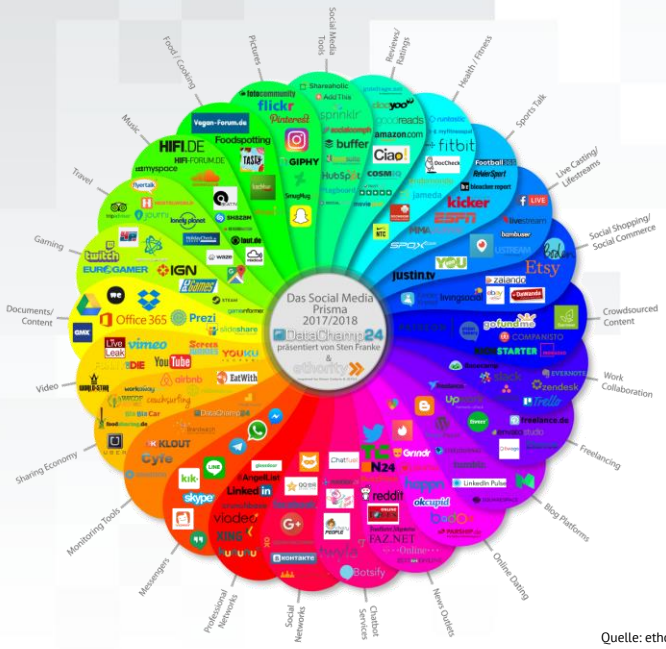
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

01
Analyse
02
Ziele
03
Zielgruppe
04
Plattform
05
Mehrwert
& Content
06
Sprache
07
Wachstum
www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

17

Umfrage
Welche Plattformen verwenden Sie?
www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

18



Quelle: ethority.de/social-media-prisma/

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

1	Facebook	2,4 Mrd. Nutzer
2	YouTube	2 Mrd. Nutzer
3	WhatsApp	1,6 Mrd. Nutzer
4	Instagram	1 Mrd. Nutzer
5	TikTok	800 Mio. Nutzer
6	LinkedIn	610 Mio. Nutzer
7	Twitter	340 Mio. Nutzer
8	Pinterest	322 Mio. Nutzer

Quelle: de.statista.com

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Plattformen

- Auf welchen Kanälen ist meine Zielgruppe aktiv?
- Welche Kanäle möchte ich bespielen?
- Zu welchem Kanal passen meine Inhalte?
- Wieviele und welche Kanäle kann ich regelmäßig managen?
- Wo kann ich mich am besten präsentieren?

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Mehrwert

- Welchen Nutzen kann ich meinen Kunden bieten?
- Für welche Kundenbedürfnisse habe ich Lösungen?
- Was unterscheidet mich von der Konkurrenz?
- Was macht mich einzigartig, unverwechselbar?
- Warum sollen Leute Fan von mir werden?

Tipp: Versuchen Sie eine Werbebotschaft zu formulieren, die Ihren Kundennutzen beinhaltet.

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Content

- Mit welchen Inhalten kann ich den Kundennutzen greifbar machen?
- Welche Themen sind für meine Fans interessant?
- Welche Inhalte möchte ich auf welchen Kanal posten?
- Wie oft und wann möchte ich posten?

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Arten von Content

Produktzentrierte Inhalte
Das Produkt steht im Mittelpunkt.

Kundenzentrierte Inhalte
Der Inhalt zeigt den Kunden beim Benutzen des Produkts.

Behind the Scenes
Blick hinter die Kulissen des Vereins und seiner Arbeit.

Making-of
Der Inhalt zeigt, wie das Produkt hergestellt wird.

Mitarbeiter/ Kunden/ Partner
Vorstellung von Mitarbeitern, Kunden oder Partnern.

Zitate/Inspiration
Motivationsspruch oder Motto passend zur Branche.

User Generated Content
Veröffentlichung eines Beitrags von einem Fan/Follower.

Tutorials
Anleitungen u. Tipps, wie ein Produkt genutzt wird.

Videos u. Livestreaming
Video-Content und Live-Inhalte.

Aktueller Content
Nachrichten, Tagesgeschehen, Blog, Jobs.

Interaktive Inhalte
Umfragen, Quiz, Gewinnspiele.

Promotions
Ankündigungen und Aktionen.

Wissenswertes
Infografiken, Facts, Listen und Rankings.

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Content-Planung

Plattform	Themen	Frequenz
Facebook	Unternehmensnews, Veranstaltungen, Blogbeiträge, geteilte Postings von Kunden/Partnern, Tipps u. Knowhow, Referenzen, Produkte u. Leistungen	1 x pro Woche mittags oder abends
Instagram	Zitate, Hinter den Kulissen, Referenzen, Kundenstatements, Quiz, Produkte u. Leistungen, Team	2 – 3 x pro Woche abends
LinkedIn	Unternehmensnews, Referenzen, Produkte u. Leistungen, Blogbeiträge, Tipps u. Knowhow	2 – 3 x pro Monat vormittags oder nachmittags

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Was macht guten Content aus?

inspirierend

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Inspirierend

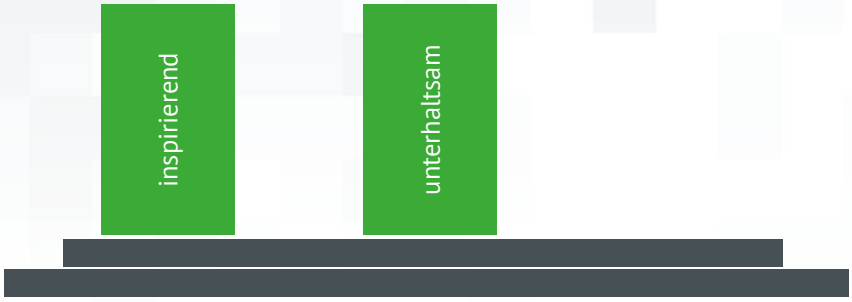
Screenshot: facebook.com/1000thingsinvienna

Screenshot: facebook.com/VT

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Was macht guten Content aus?



www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Unterhaltsam

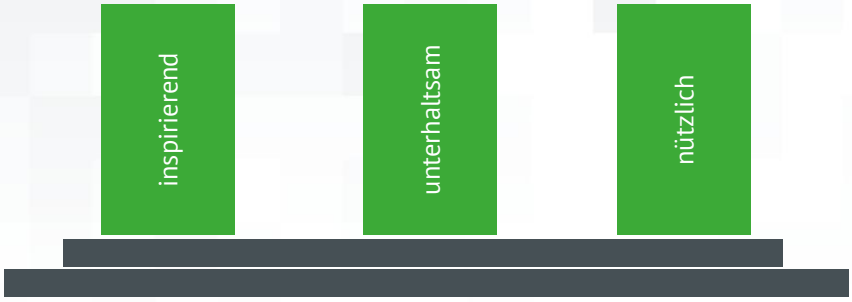
Screenshot: facebook.com/nachtvogel.cc

Screenshot: facebook.com/true.fruits.no.tricks

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Was macht guten Content aus?



www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Nützlich

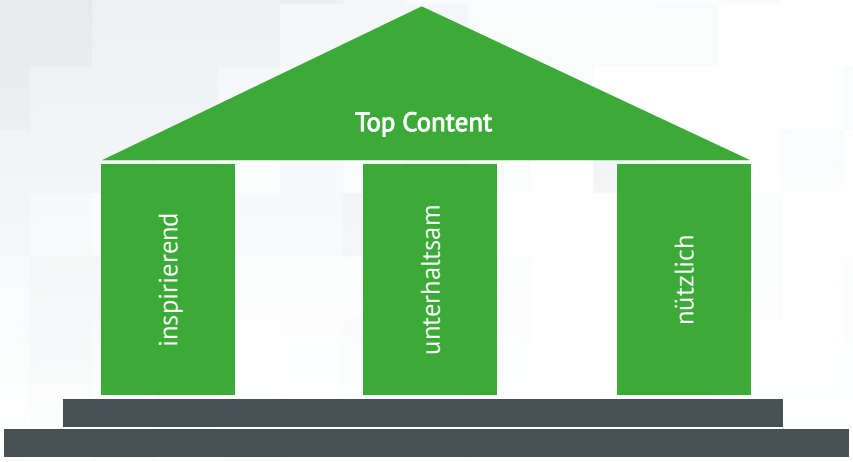
Screenshot: facebook.com/faktastisch

Screenshot: facebook.com/swat.io

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Was macht guten Content aus?



www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

33

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

35

Texte

- Welche Sprache passt zu meiner Zielgruppe?
- Spreche ich meine Fans mit DU oder SIE an?
- Welche Sprache passt zu meinem Unternehmen?
- Wie kann ich den Kundennutzen am besten kommunizieren?
- Möchte ich emotional, sachlich oder humorvoll schreiben?
- Welche Sprache passt zur jeweiligen Plattform?
- Wie lang dürfen meine Texte sein?
- Wie setzte ich Smileys ein?

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

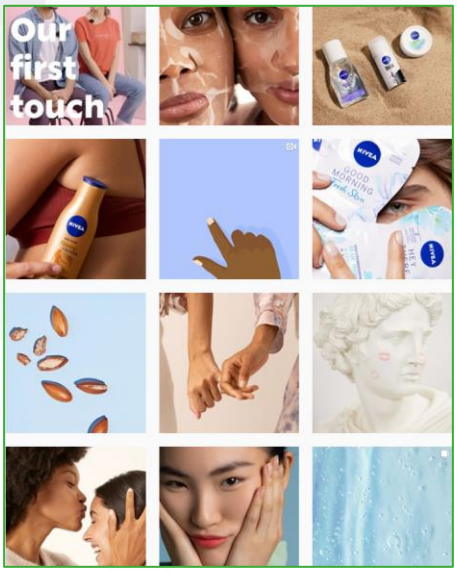
Bilder

- Wie kann ich meine Texte mit Bildern unterstützen?
- In welchen Bildern spiegelt sich meine Marke wieder?
- Welche Schriften und Farben passen zu mir?
- Möchte ich es bunt, schlicht, technisch oder frisch?
- Wie schaffe ich Wiedererkennungswert?

Tipp: Entscheiden Sie sich für eine Bildersprache und behalten Sie diese bei.

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Screenshot: facebook.com/niveaoesterreich



Screenshot: instagram.com/niveaoesterreich

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Fans gewinnen

- Auf den ersten Eindruck achten
- Account über andere Kanäle bewerben (z.B. Website, Newsletter...)
- Social-Media-Links in Mailsignatur / auf Produkten
- Freunde einladen, die Seite zu liken
- Likes zu Fans einladen
- Beiträge mit dem privaten Profil teilen
- Mitglied in Facebook-Gruppen werden

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Fans gewinnen

- Aktiv sein (andere Beiträge liken, kommentieren, teilen...)
- Gewinnspiele veranstalten
- Werbeanzeigen schalten
- Sichtbarkeit mit Hashtags verbessern (Instagram)
- Mit-mach-Aktionen veranstalten (IG-Stories)
- Mit Influencern/Bloggern zusammenarbeiten
- Regelmäßig, interessante Inhalte posten

www.falkemedia.at
WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Weitere Webinare

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

Weitere Webinare

- 7. Juli 2020, 16:00
  Eine Unternehmensseite auf Facebook erstellen
- 9. Juli 2020, 16:00
  Einen Beitrag/ein Posting auf Facebook erstellen
- 14. Juli 2020, 16:00
  Facebook-Beiträge bewerben – so funktioniert der Facebook Boost
- 16. Juli 2020, 16:00
  Einen Instagram Business Account erstellen u. einrichten
- 21. Juli 2020, 16:00
  Google My Business für Unternehmen

www.falkemedia.at

WERBUNG.
MARKETING.
NEUE MEDIEN.

FALKE MEDIA®
WERBUNG. MARKETING. NEUE MEDIEN.
www.falkemedia.at