

Social Media für Einsteiger

Erfolgreiche Strategien für Unternehmen
auf Facebook, Instagram, TikTok,
YouTube & Co.

LESE-
PROBE



kostenfreie Online Marketing Webinare

ERFOLGREICH ONLINE

Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Online Marketing neue Kunden, Klienten oder Patienten gewinnen.

Alle Themen und aktuelle Termine finden Sie hier: heise-regioconcept.de/webinare

Erfolgreiches Marketing vor Ort.

„Social Media braucht eine mittel- bis langfristige Strategieplanung“



Kleine und mittlere Unternehmen profitieren von sozialen Netzwerken ganz erheblich. Sie können neue Kunden ansprechen, Beziehungen zu ihnen aufbauen und Geschäfte abwickeln. Zudem sind Marketingmaßnahmen bei Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube und Xing kostengünstig. Trotzdem haben gerade lokal verwurzelte Unternehmen häufig keinen Social-Media-Plan. Sie halten sich zurück und überlassen anderen die Aufmerksamkeit. Das ist ein gravierender Fehler, denn Social Media kann einen erheblichen Wettbewerbsvorteil ausmachen!

Social Media hat enormes Potenzial und kann auch helfen, Krisenzeiten aufgrund einer kontinuierlichen und intensiveren Kundenbeziehung besser zu überstehen. Daher sollte man spätestens jetzt sich intensiv mit dem Thema beschäftigen und eine Social-Media-Strategie für das eigene Unternehmen festlegen. Dies kann mit Hilfe einer Agentur, aber auch erst einmal in Eigenregie erfolgen. Viel zu oft werden aber kurzfristige Ad-hoc-Maßnahmen mit dem Ziel auf Steigerung des Abverkaufes in den Fokus gestellt. Man sollte beachten, dass die meisten Social Media Plattformen vorwiegend ein Kommunikationsmedium und keine Werbe- oder Verkaufsplattform im eigentlichen Sinne darstellen. Geschäftliche Erfolge bei LinkedIn, Instagram und TikTok brauchen planvolles Vorgehen und eine mittel- bis langfristige Planung. Wie Sie das angehen und was dabei wirklich relevant ist, verrät Ihnen dieses E-Book.

Mit den Anleitungen, Tipps und Praxisbeispielen auf den folgenden Seiten ziehen Sie den maximalen Nutzen aus sozialen Kanälen. Wünschen Sie persönliche Hilfe beim Social Media Marketing, beraten wir [Sie gerne!](#)

Das E-Book bündelt das Wissen des Online-Marketing-Blogs von Heise RegioConcept. Links sind mit Stand Dezember 2022 überprüft und leiten zu seriösen Quellen.

Karsten Marquardsen
Geschäftsführer

- Wie wichtig ist Social-Media-Marketing 4
- Facebook 6
- Instagram 7
- TikTok 8
- YouTube 9
- LinkedIn 10
- Xing 11
- 9 Schritte zur Social-Media-Strategie 12
- Social-Media-Reichweite optimieren 14
- Weshalb Sie auf Hashtags nicht verzichten sollten 15
- Der Weg zum Social-Selling-Vertrieb 16
- Warum sind Gewinnspiele so wichtig? 17
- Von Social Media Guidelines profitieren ... 18
- Mitarbeiter finden über Social Media 19

Herausgeber

Unter der Marke Heise RegioConcept bietet Heise Media Service GmbH & Co. KG seit vielen Jahren Dienstleistungen für das lokale Marketing vor allem für kleine und mittlere Unternehmen an. Das Produktportfolio reicht von der Erstellung von Websites, Webshops, Apps, Fotos und Videos über den professionellen Social-Media-Auftritt bis zur erstklassigen Platzierung bei Google. Hinzu kommt die Schaltung von Online-Anzeigen sowie Werbung in Das Telefonbuch, Gelbe Seiten und Das Örtliche – gedruckt und auch digital.

Heise Media Service GmbH & Co. KG
Karl-Wiechert-Allee 10
30625 Hannover
service-hms@heise.de
0511 53 52 203
www.heise-regioconcept.de



Wie wichtig ist Social Media Marketing für Unternehmen?

Bekanntheit steigern, Anfragen generieren, Meinungen einholen und SEO: Jedes Unternehmen sollte sich mit dem Thema Social Media befassen. Kaum eine Disziplin im Online-Marketing entwickelt sich so dynamisch wie das Social Media Marketing. Die Nutzerzahlen sind riesig und ebenso groß ist das Potenzial für Ihr Business. Lesen Sie hier, warum es sich lohnt.

Sie sind auf der Suche nach Mitteln und Wegen, um Ihr Online-Marketing zu verbessern. Dann sollten Sie Social Media in den Marketingmix Ihres Unternehmens aufnehmen. Postings in sozialen Netzwerken wie Facebook, LinkedIn, Instagram und TikTok bieten eine gigantisch hohe Reichweite, um Ihre Produkte und Dienstleistungen bekanntzumachen. Lokale Unternehmen erreichen ein großes Publikum, über das sie Kontakte zu potenziellen Kunden in der Region knüpfen und sogar Mitarbeiter gewinnen. Die wichtigsten Argumente, auf Facebook und vergleichbaren Kanälen Kundenkontakte zu halten, liefern die Zahlen zur Social-Media-Nutzung in Deutschland.

Tägliche Nutzung sozialer Netze explodiert

Soziale Netzwerke werden immer häufiger und von immer mehr Nutzern verwendet. **Rund 87 Prozent** der Deutschen sind vertreten – ein Plus von 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Etwa eineinhalb Stunden verbringen sie in Social Channels – vor allem am Smartphone.



Social Media für regionale Unternehmen

Wie können Sie als lokale Firma die enorme Popularität für sich einsetzen? Die Antwort lautet: Seien Sie auf den sozialen Kanälen präsent, auf denen Ihr Klientel aktiv ist. Gehen Sie dazu alle in Frage kommenden Kanäle durch. Wenn Nutzer aus Ihrer Region über Ihre Themen diskutieren, dann sollte das Ihr Unternehmen auch tun. Falls Sie unsicher sind, welche Plattformen für Sie relevant sind, orientieren Sie sich einfach an den Social-Media-Aktivitäten Ihrer Mitbewerber. Oder sehen Sie nach, wie sich Unternehmen Ihrer Branche aus anderen Regionen positionieren – die Ergebnisse sind meist übertragbar.

Im Ranking der populärsten sozialen Netze belegt Facebook die Poleposition mit rund 2,91 Milliarden monatlich aktiven Nutzern weltweit. YouTube ist in Deutschland das bekannteste soziale Netzwerk: 95 Prozent aller Surfer kennen die Videoplattform. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Facebook mit 94 Prozent Markenbekanntheit und Instagram mit etwa 92 Prozent. TikTok und Twitter bringen es auf über 85 Prozent. **Diese Ergebnisse** stammen vom Statistikdienstleister Statista.

32 Millionen auf Facebook

Präzise Einblicke in die Nutzung hierzulande liefert die **Onlinestudie von ARD und ZDF**: Facebook war mit 32 Millionen Usern in 2021 die am meisten genutzte Social-Media-Plattform. Dahinter folgen Instagram mit 21 Millionen Nutzern, Xing und LinkedIn bringen es auf jeweils 16 Millionen.

**LESE-
PROBE**

Entscheidend für das digitale Marketing: Zwar suchen Surfer weiterhin meist klassisch über Suchmaschinen (68,8 Prozent) und Preisvergleichsseiten (38,8 Prozent) nach Marken und Produkten. Doch soziale Medienplattformen als hauptsächliche Quelle bei der Informationssuche stehen bereits an dritter Stelle.

Social Media lebt von persönlichen Empfehlungen. Nutzer fragen ständig nach Tipps für fast alles, von Restaurants in der Nähe bis hin zu Handwerkern und Fitnessstudios und Yogakursen. Nehmen Sie an diesen Gesprächen teil, indem Sie fachkundige Infos posten, Sachverhalte mit Know-how bereichern oder auf aktuelle Entwicklungen hinweisen. Und wichtig bei Facebook: Richten Sie eine Unternehmensseite ein. Mit der richtigen Strategie schaf-

fen Sie langfristige Beziehungen mit und zwischen Followern und Kunden. So gelingt es Ihnen, eine leidenschaftliche Gemeinschaft rund um Ihre Marke aufzubauen.

Nutzen Sie die Quelle für neue Ideen

Unternehmen, die sich über soziale Netzwerke aktiv mit Ihrem Publikum auseinandersetzen, fällt es bedeutend einfacher, neue Ideen für Marketing- und Content-Kampagnen zu finden. Ihre Zielgruppe sagt Ihnen genau, welche Wünsche und Bedürfnissen bestehen und welche Themen ankommen. Gelingt es Ihnen, die Trends wahrzunehmen und umzusetzen, sind Sie klar im Vorteil.

► Mit Social Media Marketing im Rundum-sorglos-Paket stärken Sie Ihre Markenbekanntheit, ohne selbst tätig werden zu müssen. Erfahren Sie mehr!



Nicki Merkel

Junior Performance Marketing Managerin
Heise RegioConcept

„Eine Präsenz in den sozialen Medien ist für Unternehmen eine vergleichsweise günstige Methode, um Reichweite zu erzielen und die eigene Expertise kreativ darzustellen.“