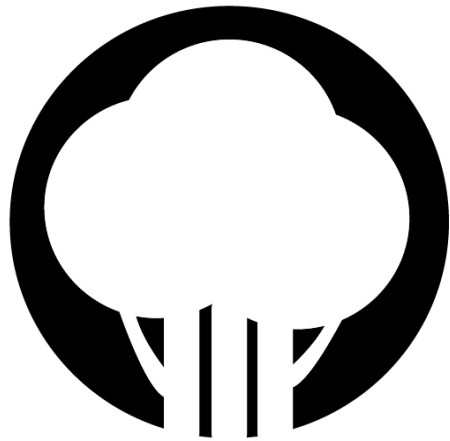


Social Media

Überblick für Verweigerer







Christopher J. Schmidhofer
12.07.2017



3STAMM



Nutzerzahlen

-  Facebook – 1,87 Mrd. Nutzer weltweit, 28 Millionen DE 01/2017
-  Twitter – 317 Millionen Nutzer 01/2017
-  XING – 11 Millionen Nutzer 10/2016
-  LinkedIn – 400 Millionen Nutzer in 200 Ländern 11/2015
-  Myspace – 267.794.915 Nutzer 09/2009
-  YouTube – mehr als 1 Mrd. Nutzer, 38 Millionen DE aktuell

„Als Social Media werden alle Medien (Plattformen) verstanden, die die Nutzer über digitale Kanäle in der gegenseitigen Kommunikation und im interaktiven Austausch von Informationen unterstützen.“

Quelle: https://de.wikipedia.org/wiki/Social_Media

Social Media für Unternehmer



Kostet doch nur Zeit und Geld.

Brauche ich nicht, bringt doch eh nichts.

Das ist mir zu gefährlich.

Darum kann ich mich nicht auch noch kümmern.



Ja, damit verdienen wir gleich morgen doppelt so viel.

Wir brauchen die meisten Fans und Likes.

Meine Kinder sind da auch, deswegen muss mein Unternehmen da auch rein.

Kosten

Geld

- Inhalte kaufen
- professionelles Design
- Schulungen
- Richtlinien

Zeit

- Inhalte erstellen
- Kommunikation mit Kunden
- Schulungen
- Richtlinien

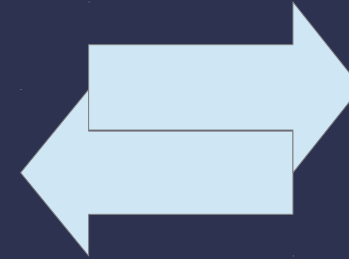


Zusammengefasst:
Social Media ist Arbeit.

Social Media
ist Arbeit!

Nutzen

Direkte Kommunikation mit dem Kunden
(In guten wie in schlechten Zeiten).



Steigern des eigenen Bekanntheitsgrades

Unternehmensimage
Arbeitgeberimage

verbessern



<http://www.kfzticker.de/wp-content/uploads/2011/02/Peugeot-will-Marktanteil-steigern.gif>



Kundenbindung

<http://www.neukunden-finder.de/kundenbindung/Kundenbindung-leicht-gemacht.jpg>

Chancen

- Social Media ist derzeit die günstigste Möglichkeit, die eigene Zielgruppe zu erreichen. Das Potential ist durch den hohen Verbreitungsfaktor so groß wie bei keinem anderem Medium.
- Die direkte Kommunikation und die unmittelbare Rückmeldung von Kunden kann, richtig genutzt, den Unternehmer schnell weit voran bringen.

Für wen ist Social Media sinnvoll?

Für jeden, der mit
seinen Produkten /
Leistungen
Menschen anspricht.

Weitere Fragen

- Welches Netzwerk für welchen Zweck?
- Ist meine Zielgruppe dort vertreten?
- Datenschutz?
- Shitstorm?
- Notwendiges KnowHow?
- Wieviel Zeit, Geld konkret?
- Wie behalte ich die Kontrolle?
- Wird dort schon über mein Unternehmen geredet, ohne dass ich es mitbekomme?
- Soll ich dieses Thema angehen? Oder muss ich?
- Selbst drum kümmern oder auslagern?
- Was ist „Social Media Monitoring“?
- Wie geht das denn nun konkret?

Ein paar Tipps

- Nicht „einfach mal anmelden“
- Entwickeln Sie eine Strategie
 - Entdecken Sie passende Ziele
 - Prüfen Sie, ob diese mit Social Media erreichbar sind
 - Planen Sie genügend Zeit und Geld ein (Kommunikation und Netzwerken kostet Zeit!)
 - Nutzen Sie Chancen, die sich aus Kundenfeedback ergeben
 - Planen Sie langfristig (mind. 1 Jahr)



Ein paar Tipps

- Hochwertiger Inhalt ist sehr wichtig!
- Bilder und Videos ziehen Aufmerksamkeit
- Den Dialog annehmen – antworten auf Anfragen
- Beachten Sie rechtliche Aspekte
- Gehen Sie niemandem auf die Nerven



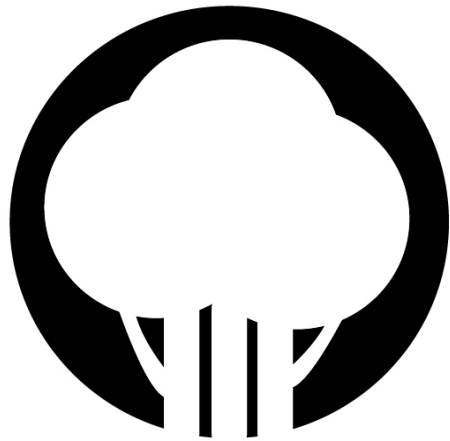
Begriffe & Abkürzungen

- Shitstorm
- Meme
- Fan / Follower
- Hashtag
- Blog
- Content Marketing
- Viraler Content
- Digital Detox
- LOL
- ROFL
- LMAO
- IMHO / MBMN
- OMG
- WTF
- RTFM

ENDE

Christopher Schmidhofer
12.07.2017

Kontakt über christopher@3stamm.de
und diverse Social Media Plattformen



3STAMM

