

# MARKETING TIPPS



Heutzutage benötigen Unternehmen jede Unterstützung, welche sie bekommen können. Denn die umfassenden Herausforderungen mit Blick auf die Globalisierung wie auch die besonderen lokalen Besonderheiten gilt es zu meistern, um die Zukunftsfähigkeit seiner Firma sicherzustellen. Hierzu hat das Metropol Hub Team Manuale mit vielen Tipps und Handlungsempfehlungen zu verschiedenen Themengebieten zusammengestellt.

Die Metropol Hubs verstehen sich als regionale Netzwerke mit dem Fokus deren Mitgliedsunternehmen durch digitale Infrastrukturen zu stärken. Dabei ist die Stärkung der digitalen Sichtbarkeit von Firmen eines der zentralen Schlüsselfaktoren. Dieses Dokument liefert hierzu viele Informationen wie diese Tools erfolgreich eingesetzt werden können.

Viele Grüße

*Torsten Zimmermann*

Torsten Zimmermann und das Metropol Hub Team

## 10 Tipps für erfolgreiche Social Media Texte



Egal, wie wichtig Bilder und Videos sind, ohne gute Texte ist Social Media Marketing nur halb so erfolgreich. Das gilt für Facebook wie für Twitter und sogar für das bildlastige Instagram. Mit den richtigen Worten an der richtigen Stelle erstellt man Aufmerksamkeit, stellt eine emotionale Verbindung zu anderen Usern her und überzeugt sie von den Produktvorteilen oder Dienstleistungen.

Allerdings folgt das Texten in sozialen Medien seinen eigenen Regeln.

## 1. Weniger ist mehr

Beiträge sollten kurz und knackig sein. Kommen Sie schnell zum Punkt und gebe Lesern möglichst früh einen guten Grund, auf Ihren Link zu klicken, ein Like zu spenden oder zu kommentieren. Vermeide komplexe Sätze und lange Wörter, auch dann, wenn Sie stolz auf Ihre Sprachkunst sind, und machen Sie es sich zur Angewohnheit, am Schluss noch einmal alle Füllwörter zu streichen. Denken Sie immer daran, dass die Aufmerksamkeitsspanne in sozialen Netzwerken gering ist.

## 2. Aktiv schreiben

Sie möchten Leser aktivieren, also schreiben Sie aktiv. Ausnahmen bestätigen die Regel, aber bis auf diese (wenigen) Ausnahmen gilt: Passivkonstruktionen haben in Social Media Texten nichts verloren.

Ähnliches gilt auch für Blogartikel und andere Online-Formate, obwohl hier je nach Länge und Format mehr Ausnahmen zulässig sind.

## 3. Schreibe persönlich

Social Media Content gibt Ihnen die Möglichkeit, eine emotionale Brücke zu Ihrer Zielgruppe zu schlagen. Wichtig dafür ist, dass Ihre Texte persönlich wirken. Versuchen Sie, Lesern das Gefühl zu geben, dass Sie sie direkt ansprechen. Greifen Sie ihre Probleme auf und verwende Stories, mit denen sie sich identifizieren können. Manchmal genügt dafür ein alltäglicher Moment, den alle kennen, wie das Durchatmen kurz vor dem Wochenende.

Eine andere bewährte Taktik besteht darin, Usern das Gefühl zu vermitteln, sie seien etwas Besonderes, vor allem in Verbindung mit Ihrem Produkt.

## 4. Schaffe früh Aufmerksamkeit

Wir hatten es schon: Die Konkurrenz in sozialen Medien ist so groß wie die Aufmerksamkeitsspanne klein. Versuchen Sie deshalb, so früh wie möglich Aufmerksamkeit zu schaffen. Geben Sie Lesern gleich am Anfang Ihres Beitrags einen guten Grund, weiterzulesen bzw. zu klicken.

Eine Möglichkeit dazu besteht darin, ein verbreitetes Problem anzusprechen, das die Adressaten wahrscheinlich kennen. Natürlich ist der nächste Schritt, zu erklären, wie dein Produkt, dein Blogartikel oder dein Onlineseminar dieses Problem lösen kann. Wie so etwas genau aussehen kann, darauf gehe ich später noch ein.

## 5. Erzeuge Dringlichkeit

Die Chance, dass Menschen Ihr Produkt kaufen, ist höher, wenn Sie ihnen das Gefühl geben, sie müssen es möglichst schnell tun. Hierfür bieten sich Wörter und Formulierungen wie "letzte Chance", "Nur noch kurze Zeit" oder "...bevor es zu spät ist" an. Bei Sale-Angeboten oder kurz vor Weihnachten ist die Sache verhältnismäßig leicht.

## 6. Wie man Interaktionen fördert

Sie wollen, dass Ihre Follower mit Ihnen interagieren? Geben Sie ihnen einen guten Grund dafür. Beiträge sollten User persönlich ansprechen, ihnen beispielsweise geschickt das Gefühl vermitteln, sie bräuchten ein neues Produkt und motivieren sie mit der Aussicht auf einen attraktiven Gewinn, an einer Umfrage teilzunehmen.

Manchmal geht es auch noch einfacher, indem Sie Usern eine Frage stellen. Achte dabei darauf, dass die Frage einen Bezug zu Ihrer Zielgruppe und zu Ihrer Marke hat. So ist die Chance höher, dass Sie viele Antworten erhalten.

## 7. Der Ton macht die Musik

Der passende Ton (tonality) für Texte in sozialen Medien hängt vor allem von den folgenden Faktoren ab:

- Ihrer Marke bzw. Ihrem Unternehmen
- Ihrer Zielgruppe
- dem jeweiligen Netzwerk

Von diesen Punkten hängt es zum Beispiel auch ab, ob Sie User mit “Du” oder “Sie” ansprechen.

Wichtig ist: Auch wenn die Tonalität Ihrer Social-Media-Texte je nach Netzwerk etwas anders ausfällt: achten Sie bitte auf einen einheitlichen Markenauftritt.

## 8. Bitte mit Humor

Grundsätzlich ist Humor im Social Media Marketing, wie im richtigen Leben, von unschätzbarem Wert. Ein bisschen Kreativität ist an dieser Stelle aber notwendig. Wenn Sie Ihre Community mit Flachwitzen überschütten, geht der Schuss schnell nach hinten los.

## 9. Fehlerlos ist wichtig

Rechtschreib- und Grammatikfehler wirken inkompetent. Diese Inkompetenz verbinden Leser automatisch mit Ihrer Marke bzw. Ihrem Unternehmen, egal wie witzig oder raffiniert Ihr Text ist. Zum Glück lassen sich Flüchtigkeitsfehler vermeiden. Verwenden Sie ein Textverarbeitungsprogramm, welches Ihnen Fehler automatisch anzeigt.

Bewährt dafür hat sich auch das sogenannte 4-Augen-Prinzip. Das bedeutet, dass immer zwei Personen einen Text korrekturlesen, bevor er online geht. Natürlich spricht nichts gegen ein 6- oder 8-Augen-Prinzip, wenn Sie auf Nummer sicher gehen wollen.

## 10. Call to Action nicht vergessen

Sie haben einen spannenden, witzigen und / oder überraschenden Facebook-Post abgesetzt, der tonnenweise Likes einsammelt. Leider klickt niemand auf den Link zu Ihrem Onlineshop.

Das kann daran liegen, dass Sie den Call to Action vergessen hast. Dieser ist aber entscheidend dafür, dass User wissen, was sie als Nächstes tun sollen.

## Boost Your Business!



Ein Unternehmen zu besitzen bedeutet, dass Sie ständig bestrebt sind, Ihr Unternehmen zu verbessern. Es ist jedoch nicht immer einfach, frische, innovative Ideen zu entwickeln, um Ihre Firma zu optimieren. Deshalb haben wir 20 Ideen zusammengestellt, um Ihrem Unternehmen einen Boost zu verpassen. Und das Beste ist: Die meisten dieser Ideen benötigen mithilfe der Metropol Hubs weniger als fünf Minuten zur Umsetzung.

## 1. E-Mail an frühere Kunden

Ihre Kunden sind zweifellos der wichtigste Teil Ihres Unternehmens. Sie glücklich zu machen, ist das, was Ihr Unternehmen wachsen lässt. Nehmen Sie sich jede Woche ein paar Minuten Zeit, um Ihre bisherigen Kunden zu erreichen, nur um sich zu bedanken, ihnen ein Angebot zu schicken oder sie zu fragen, was Sie anders machen könnten. Denken Sie daran: Zufriedene, loyale Kunden sind die beste Werbung.

## 2. E-Mail an potenzielle Kunden

Potenzielle Kunden sind genauso wichtig wie frühere Kunden. Sprechen Sie Kunden an, die Interesse an Ihrem Unternehmen und / oder Produkt gezeigt haben, aber noch keinen Kauf getätigt haben. Die Informationen hierzu bekommen Sie über die Metropol Hubs, da wir die Links zu Ihren Nachrichten mit speziellen Codes versehen. Damit wissen Sie genau, welche Themen am Markt besser ankommen. Ein wenig zusätzliche persönliche Aufmerksamkeit könnte der Schlüssel dazu sein, diese Kunden vom Zaun zu stoßen.



## 3. Starten Sie einen Blog

In der heutigen inhaltsorientierten Welt ist das Bloggen eines der besten Dinge, die Sie für Ihr Unternehmen tun können. B2B-Vermarkter, die Blogs nutzen, erhalten 67% mehr Leads als diejenigen, die keine Blogs nutzen. Darüber hinaus lesen Kunden in der Regel drei oder mehr Informationen, bevor sie einen Kauf tätigen. Es gibt keinen Nachteil, einen Blog für Ihr Unternehmen zu starten. Und das Beste ist: Die Metropol-Hubs können Bloginhalte auslesen und automatisch auf Ihre weiteren Kanäle wie facebook, LinkedIn, twitter oder Google myBusiness, wie auch auf unsere Kanäle teilen.

Dank der Metropol Hubs können Sie mit einer Stunde Zeit pro Woche aufgrund der höheren Reichweite viel mehr bewegen als Ihre Mitbewerber.

## 4. Erstellen Sie ein Social-Media-Konto

Ihr Unternehmen sollte auf den sozialen Medien vertreten sein. Ansonsten melden Sie bitte Ihr Unternehmen auf den für Ihr Unternehmen passenden Plattformen an. Das ist nun keine Option mehr; soziale Medien sind für Unternehmen heute eine Notwendigkeit. Wenn Sie nicht die Zeit haben, 15 verschiedene Konten zu führen, ist das in Ordnung. Das führen die Metropol Hubs automatisch für Sie aus: Denn die Hubs erkennen innerhalb einer Minute neue Einträge auf Ihrem Referenz-Kanal. Diese passen die Nachrichten automatisch den kanalbezogenen Vorgaben an, bevor sie die neu erzeugten Posts entsprechend den festgelegten Regeln verteilen. Lediglich auf besagtem Referenz-Kanal sollten Sie die Texte schreiben. Sollte auch dafür keine Zeit sein, so können Sie unseren Redaktionsdienst nutzen.

## 5. Befragen Sie Ihre Kunden

Die Befragung von Kunden und Mitarbeitern ist eine gute Möglichkeit, um herauszufinden, was Sie verbessern können. Es ist auch eine großartige Möglichkeit zu erkennen, was Ihre Kunden und Mitarbeiter bereits an Ihrem Unternehmen lieben.

Was ist der beste Weg, Ihre Kunden glücklich zu machen? Geben Sie ihnen genau das, was sie wollen. Befragen Sie aktuelle und ehemalige Kunden zu dem, was sie mögen und was sie ändern würden. Ihre Kunden werden es zu schätzen wissen, dass ihre Stimme gehört wird. Und Sie erhalten im Gegenzug einige wichtige Informationen.

## 6. Befragen Sie Ihre Mitarbeiter

Dasselbe gilt für Ihre Mitarbeiter. Schließlich machen glückliche Mitarbeiter glückliche Kunden. Sie können die Umfrage anonym halten, um sicherzustellen, dass Sie echte Antworten und Vorschläge erhalten.

## 7. Bieten Sie einen Rabatt, eine Werbeaktion oder ein Geschenk an

Dies ist eine großartige Möglichkeit, Ihr Engagement online und im Betrieb oder Laden zu erhöhen. Berichten Sie über Werbegeschenke, Rabatte, Gutscheincodes etc., um Kunden zum Besuch Ihres Unternehmens zu animieren (online im Internet-Shop wie auch in Ihrem Laden/Büro). Sie können dies sehr gut über soziale Medien mithilfe der Metropol-Hubs umsetzen.

## 8. Schreiben Sie einen Gastbeitrag

Das Schreiben eines Gastbeitrags ist eine weitere gute Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und Ihr Netzwerk zu erweitern. Wenden Sie sich an einen Blogger oder eine Zeitschrift, deren Publikum Ihrer Kundenstruktur ähnlich ist und bieten Sie Ihren Beitrag an. Das Medium erhält neue Inhalte und Sie im Gegenzug kostenlose Werbung: eine Win-Win-Situation.

## 9. Arbeiten Sie mit einem Geschäftskollegen zusammen

Wenn Ihnen die Zusammenarbeit über einen Gastbeitrag nicht zusagt, versuchen Sie sich mit einem Geschäftskollegen zusammenzutun, um Ihren Kunden ein Paket, ein Werbegeschenk oder eine Veranstaltung anzubieten. Stellen Sie nur sicher, dass das Unternehmen, mit dem Sie sich für eine Zusammenarbeit entscheiden, ähnliche Kunden hat, aber nicht Ihr direkter Konkurrent ist. Sie möchten Ihren Kunden mit dieser Zusammenarbeit das Beste aus beiden Welten bieten und sich Ihr Geschäft nicht wegnehmen lassen. Hierbei könnten Sie Ihre Zugänge zu den Metropol-Hubs als Nachrichten-Verbreitung in die Kooperation einbringen was Sie als Partner attraktiver erscheinen lässt.

Eine Zusammenarbeit kann eine großartige Möglichkeit sein, neue Kunden zu gewinnen und gleichzeitig Ihre Beziehung zu anderen Firmen aufzubauen und Ihr Business-Netzwerk zu erweitern.

## 10. Lesen Sie ein Buch

Verbessern Sie sich selbst; verbessern Sie Ihr Geschäft. Holen Sie sich ein neues Buch über Ihre Branche, Ihr Unternehmertum oder eine Autobiographie eines Geschäftsinhabers, den Sie bewundern. Das Lesen ist eine großartige Möglichkeit, etwas Neues zu lernen und sich mit Tipps von Branchenführern weiterzubilden.

Wenn Sie sich nicht auf ein ganzes Buch festlegen wollen, wählen Sie stattdessen ein paar informative Artikel aus.

## 11. Besuchen Sie eine Veranstaltung

Wenn Sie gegen das Lesen sind (Artikel oder Bücher), sollten Sie stattdessen an Fachkongresse oder lokalen Veranstaltungen regelmäßig teilnehmen. Diese sind ideal, um sich mit anderen Geschäftsinhabern zu vernetzen und neue Kunden zu finden. Außerdem werden Sie dabei wahrscheinlich etwas lernen.

## 12. Gastgeber eines Workshops

Wenn Sie mit dem Lernen fertig sind, nehmen Sie Ihr neu erworbenes Wissen und teilen Sie es mit anderen. Veranstalten Sie einen Workshop in Ihrem Geschäft, online oder nutzen Sie die Eventräume der Metropol Hubs. Lassen Sie Ihre Kunden und Geschäftskollegen wissen, wann Ihr Workshop stattfindet, und bitten Sie sie, die Informationen weiterzugeben. Nutzen Sie dazu die Metropol Hubs zur Verbreitung Ihrer Eventinformationen. Jeder lernt gerne etwas Neues.



## 13. Gehen Sie auf Sendung

Nicht jeder ist gerne vor der Kamera. Aber wenn Sie dies lieben, dann sollten Sie das voll ausnutzen. Richten Sie eine Videokamera ein (oder verwenden Sie Ihren Computer oder Ihr Telefon) und gehen Sie live auf Facebook, Instagram, YouTube oder wo immer Sie mit Kunden interagieren möchten. Dadurch werden nicht nur Inhalte für Ihr Unternehmen erstellt, sondern auch Ihre Marke personalisiert und den Kunden die Möglichkeit gegeben, die Menschen hinter dem Unternehmen zu sehen. Und die Metropol Hubs unterstützen Sie dabei indem sie die Infos zu neuen Videos automatisch teilen.

## 14. Online interagieren

Wenn Sie nicht live gehen wollen, können Sie trotzdem mit Kunden interagieren, indem Sie ihre Beiträge online kommentieren und teilen. Ein Social-Media-Konto bedeutet nicht nur, dass Sie Inhalte veröffentlichen. Sie müssen auch zuhören und interagieren. So erfahren Sie mehr über Ihre Kunden, Märkte, Mitbewerber und Branchen.

## 15. Sponsern Sie eine Veranstaltung

Steht in Ihrer Stadt eine lokale Messe, Spendenaktion oder Veranstaltung an? Engagieren Sie sich mit Ihrem Unternehmen, indem Sie es sponsern (oder dafür spenden). Das erhöht die Firmensichtbarkeit vor Ort und gibt Ihnen einen guten Grund, Inhalte für Ihre Medienkanäle zu erstellen, und bringt Ihnen mithilfe der automatischen Metropol Hubs Verteilprozesse ganz sicher eine großartige PR ein.

## 16. Ehrenamt

Ein Ehrenamt oder soziales Engagement ist eine weitere ideale Möglichkeit, Ihre lokale Präsenz zu erhöhen und einige verdiente Medien zu gewinnen. Außerdem kaufen Kunden gerne bei Unternehmen, die etwas zurückgeben. Lassen Sie Ihre Kunden wissen, dass ihre Einkäufe dazu beitragen, die Welt um sie herum zu verbessern.

## 17. Bitten Sie um Bewertungen und / oder Empfehlungen

Rezensionen sind ein Muss, um neue Kunden zu gewinnen. Ungefähr 40 Prozent der Käufer bilden sich eine Meinung über ein Unternehmen, nachdem sie nur 1-3 Rezensionen gelesen haben. Daher ist es unerlässlich, dass Sie zumindest einige auf Ihrer Website, Ihrer Amazon-Seite oder wo auch immer Sie Ihre Produkte verkaufen, haben. Sammeln Sie einfach ein paar Bewertungen, indem Sie nach dem Kauf eine kurze E-Mail an zufriedene Kunden schicken oder ihnen eine direkte Nachricht in sozialen Netzwerken schicken. Sie können sich auch die Zeit nehmen, sie zu bitten, Sie an ihre Freunde, Familie oder andere Personen weiter zu empfehlen von denen sie glauben, dass ihnen Ihr Produkt auch gefallen könnte.

Wenn Sie Kunden finden, die Ihre Produkte in sozialen Netzwerken bewerten oder mit Tags versehen, so bitten Sie sie um Bewertungen oder Testimonials, die auf Ihrer Website erscheinen dürfen.

## 18. Veröffentlicht werden

Dieser Tipp ist leichter gesagt als getan. Aber es ist nicht unmöglich. Dabei können Ihnen die Metropol Hubs durch Ihre hohe Reichweite helfen, Medienberichterstattung über die lokale Presse oder Fachpresse zu erreichen.

Eine andere Möglichkeit ist es, Ihre Arbeit an lokale Zeitungen, Zeitschriften und Blogger zu schicken. Sie könnten auch in Erwägung ziehen, ein eigenes eBook zu schreiben: Dies wäre allerdings ein viel größeres Projekt ist, dem Sie einen großen Teil Ihrer Zeit widmen müssten.



## 19. Alte Informationen aktualisieren

Ihre Kunden sollten nicht stundenlang (oder wirklich nur Minuten) suchen müssen, um Ihre Kontaktinformationen zu finden. Die erfolgreichsten Unternehmen machen es den Kunden sehr einfach, mit ihnen in Kontakt zu treten. Nehmen Sie sich alle paar Monate ein paar Minuten Zeit, um sicherzustellen, dass Ihre E-Mail-Adressen, Telefonnummern, Postanschrift und Webadresse aktuell und leicht zu finden sind. Wenn Käufer intensiv nach Ihren Kontaktinformationen suchen müssen, werden sie wahrscheinlich einfach weiterziehen.

## 20. Eine Pause einlegen

Und schließlich können Sie Ihr Geschäft ankurbeln, indem Sie sich selbst ankurbeln. Ausgebrannt, erschöpft und unmotiviert zu sein, hilft Ihnen als Unternehmer nicht. Unternehmer zu sein, erfordert viel Zeit und Energie. Deshalb ist es wichtig, dass Sie ab und zu eine Pause einlegen, um Ihr Wohlbefinden wiederherzustellen und sich selbst einen Schub zu geben. Ein glücklicher, gesunder Geschäftsinhaber schafft ein glückliches, gesundes Unternehmen.

## Metropol Hubs



Die Metropol Hubs stellen ein neues Marketing Tool dar, mit deren Hilfe automatisch Nachrichten auf verschiedene Medienkanäle (beispielsweise Facebook, LinkedIn oder twitter) geteilt werden. Jeder Metropol Hub unterhält eigene Kanäle. Über diese Hubs werden die Nachrichten der Metropol Hub Mitgliedsunternehmen an die regional organisierten und angeschlossenen B2B und B2C Netzwerke geteilt. Insbesondere im authentischen Marketing lassen sich damit sehr gute Erfolge erzielen. Durch die deutliche Steigerung der digitalen Sichtbarkeit können gerade klein- und mittelständische Unternehmen ihre Umsätze deutlich verbessern. Weitere Informationen: <https://start.metropol-hub.de>

## Support



Wir haben 2 Usergruppen (Facebook und LinkedIn). Hierin werden Weiterentwicklungen sowie Nutzungshinweise wie auch Tipps und Tricks besprochen beziehungsweise Anwenderfrage beantwortet.

- Facebook: <https://www.facebook.com/groups/socialmultiplier/>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/groups/8863177>