



SEDLMAYER CONSULTING

2023

**7 GEHEIME
TIPPS FÜR MEHR
SOCIAL MEDIA
ERFOLG**



SOCIAL MEDIA MANAGEMENT



SEDLMAYER CONSULTING

Sedlmayer Consulting GmbH
Gebrüder-Batscheider Straße 4a,
82041 Oberhaching
+49 (0) 89 88997037

Persönliches Vorwort

Die folgenden Zeilen richten sich an alle Geschäftsführer, die verstanden haben, dass sie eine ganz besondere Verantwortung gegenüber der Gesellschaft tragen.

Denn mehr als drei Milliarden Menschen weltweit sind in sozialen Netzwerken aktiv. Für neun von zehn deutschen Internetnutzern gehören soziale Medien längst zum Alltag, wie der Bitkom-Verband Anfang 2018 feststellte.

Laut Bitkom ist der durchschnittliche Internetnutzer bei drei sozialen Netzwerken angemeldet. "Acht- unddreißig Prozent nutzen soziale Medien, um Angebote für Produkte und Dienstleistungen zu finden, 31 Prozent, um sich über Unternehmen und Marken zu informieren, und zehn Prozent, um sich über Unternehmen und Marken zu beschweren", so der Branchenverband in seinem Bericht Social Media Trends 2018.

Wenn Sie die Vorteile der sozialen Medien nicht nutzen, verpassen Sie eine schnelle, kostengünstige und äußerst effektive Möglichkeit, fast die Hälfte der Weltbevölkerung zu erreichen.

Wie Sie sehen, wartet auf Sie jede Menge nützliches Wissen, auf das Sie sich freuen können!



AUTOR: FLORIAN SEDLMAYER

Gründer der Sedlmayer Consulting GmbH

- B. A. in Betriebswirtschaft
- Über 100 Partnerunternehmen in Betreuung
- Renommierte Magazine wie das Healthcare Startups Deutschland oder das WELTjournal berichten über die Methode der Pflegeinitiative Deutschland
- Bekannt aus dem TV in Interviews mit tv.mittelrhein
- Mitglied beim Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW)
- Kununu Top Company Award 2022

Unsere Auszeichnungen:



Unsere Kunden:



7 geheime Tipps für mehr Social Media Erfolg

#1 Weniger ist mehr

Halten Sie Ihre Beiträge kurz. Kommen Sie schnell auf den Punkt und geben Sie den Lesern einen guten Grund, so schnell wie möglich auf Ihren Link zu klicken, zu liken oder zu kommentieren. Vermeiden Sie komplizierte Sätze und lange Wörter, auch wenn Sie stolz auf Ihre Sprachkenntnisse sind, und machen Sie es sich zur Gewohnheit, am Ende alle Füllwörter wegzulassen. Denken Sie immer daran, dass die Aufmerksamkeitspanne in sozialen Netzwerken kurz ist.

#2 Schreibe aktiv

Sie wollen die Leser aktivieren, also schreiben Sie aktiv. Ausnahmen bestätigen die Regel, aber abgesehen von diesen (wenigen) Ausnahmen haben passive Konstruktionen in Texten für soziale Medien nichts zu suchen.

Das Gleiche gilt für Blogartikel und andere Online-Formate, wobei je nach Länge und Format mehr Ausnahmen zulässig sind.

#3 Wie du Interaktionen förderst

Sie möchten, dass Ihre Follower mit Ihnen interagieren? Geben Sie ihnen einen guten Grund dazu. Oasis Fashion zeigt, wie es geht. Der folgende Beitrag spricht die Nutzer persönlich an, gibt ihnen auf geschickte Weise das Gefühl, dass sie ein neues Kleid brauchen, und motiviert sie mit der Aussicht auf einen attraktiven Preis zur Teilnahme.



#4 Erzeuge Dringlichkeit

Die Wahrscheinlichkeit, dass Menschen Ihr Produkt kaufen, ist höher, wenn Sie ihnen das Gefühl geben, dass sie es so schnell wie möglich tun müssen. Worte und Formulierungen wie "letzte Chance", "nur noch kurze Zeit" oder "...bevor es zu spät ist" sind dafür ideal. Bei Schlussverkaufsangeboten oder kurz vor Weihnachten ist es relativ einfach.

#5 Call to Action nicht vergessen

Sie haben einen aufregenden, lustigen und/oder überraschenden Facebook-Post verfasst, der viele Likes erhält. Leider klickt niemand auf den Link zu Ihrem Online-Shop.

Das kann daran liegen, dass Sie die Aufforderung zur Handlung vergessen haben. Dieser ist wichtig, damit die Nutzer wissen, was sie als Nächstes tun sollen.



#6 Schaffe früh Aufmerksamkeit

Wir haben es schon hinter uns: Die Konkurrenz in den sozialen Medien ist so groß wie die Aufmerksamkeitspanne klein ist. Versuchen Sie also, die Aufmerksamkeit so früh wie möglich zu gewinnen. Geben Sie den Lesern gleich zu Beginn Ihres Beitrags einen guten Grund, weiterzulesen oder zu klicken.

Eine Möglichkeit, dies zu tun, besteht darin, ein allgemeines Problem anzusprechen, das die Adressaten wahrscheinlich kennen. Der nächste Schritt besteht natürlich darin, zu erklären, wie Ihr Produkt, Ihr Blogartikel oder Ihr Online-Seminar dieses Problem lösen kann. Wie so etwas genau aussehen kann, erkläre ich später.

#7 Der Ton macht die Musik

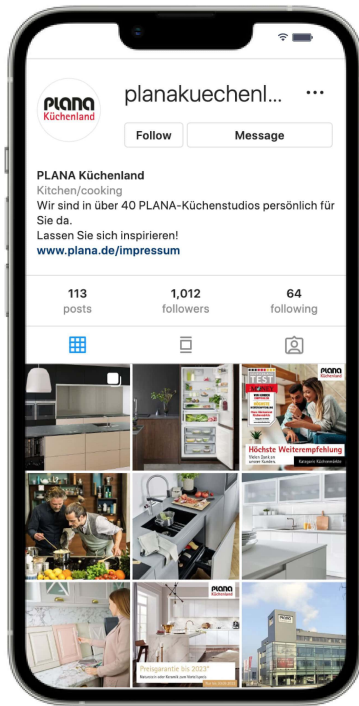
Der richtige Ton (Tonalität) für Texte in sozialen Medien hängt vor allem von folgenden Faktoren ab:

- Ihrer Marke oder Ihrem Unternehmen
- Ihrem Zielpublikum
- dem jeweiligen Netzwerk
- Von diesen Punkten hängt es auch ab, ob Sie die Nutzer beispielsweise mit "Sie" oder "Ihre" ansprechen.

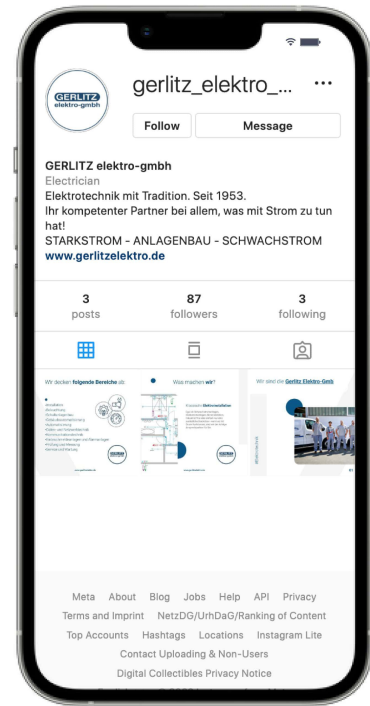
Auch wenn sich der Tonfall Ihrer Texte in den sozialen Medien je nach Netzwerk leicht unterscheidet, sollten Sie darauf achten, dass Sie einen einheitlichen Markenauftritt pflegen.

Unsere Referenzen

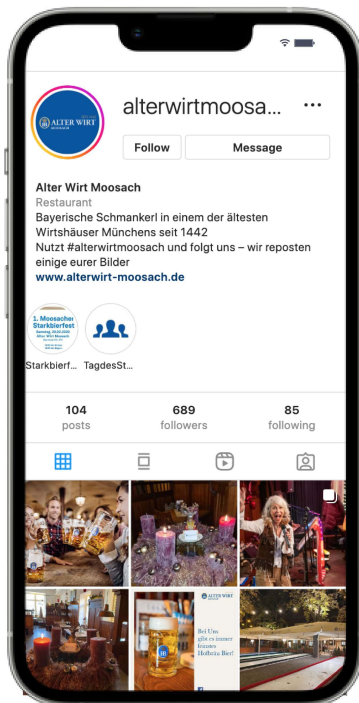
Plana Küchenland



GERLITZ elektro-gmbh



Alter Wirt Moosach



Imperia Immobilien GmbH

