

# SO STARTEN SIE EINEN ERFOLGREICHEN SOCIAL-MEDIA-KANAL ALS B2B-UNTERNEHMEN

Um einen erfolgreichen Social-Media-Kanal zu starten, ist Planung das A und O. Ohne wirklich durchzusteuern und im Vorfeld einen Social-Media-Plan entwickelt zu haben, werden Sie nicht erfolgreich werden. Wir zeigen Ihnen in fünf Schritten, wie Sie Ihren Kanal auf Vordermann bringen.



## 1. ANALYSE

- Was sind Ihre Kommunikationsziele?
- Wer sind Ihre Zielgruppen?
- Welche Inhalte wollen Sie produzieren?
- Wettbewerbsanalyse: Abonnieren Sie relevante Kanäle der Wettbewerber  
Welcher Content wird gepostet und welche Formate genutzt? In welchem Abstand?



## 2. STRATEGIE

- Welchen Zweck soll Ihr Social-Media-Kanal erfüllen?
- Warum machen Sie das? (Dass die Konkurrenz es auch tut, ist kein ausreichender Grund)
- In welchen Netzwerken sind Ihre Zielgruppen unterwegs?
- Welcher Social-Media-Kanal ist am besten für Ihre Ziele geeignet?
- Welche Inhalte und Formate werden von Ihren Zielgruppen am häufigsten geliked?
- Recherchieren Sie relevante Keywords und Trend-Themen (z.B. mit Google Trends, Sistrix, Insights aus bestehenden Kanälen, manuelle Recherche in Google)



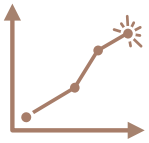
## 3. PLANUNG

- Erstellen Sie einen Redaktionsplan von mindestens acht bis zwölf Wochen
- Planen Sie Budget und Personal für die Erstellung von Inhalten ein
- Denken Sie auch daran, Pufferzeiten für Abstimmungen und Freigaben einzuplanen.
- Planen Sie Budget für das „Boosten“ von Posts durch bezahlten Anzeigen
- Briefen Sie Ihre Team über Ziele, Zielgruppe, und Themen
- Wählen Sie ein aussagekräftiges und professionelles Profilbild (Logo/Signet) und Profilbanner
- Füllen Sie die Informationen zu Ihrem Unternehmen sorgfältig aus, benutzen Sie relevante Keywords
- Richten Sie automatische Antworten für Nachrichten an Ihren Kanal ein, um Ihnen Zeit zum Antworten zu verschaffen (z.B. Chat-Bot beim Facebook-Messenger)



#### 4. STARTEN SIE IHREN KANAL

- Planen Sie erste Inhalte vor, nutzen Sie dafür Tools wie Hootsuite oder Buffer
- Nutzen Sie „Boardmittel“ der Social Media Networks für eine höhere Reichweite (z.B. die Umfragefunktion von Facebook und alles, was zu Interaktion mit Followern führt.)
- Belohnen Sie neue Follower mit hilfreichen Inhalten (Downloads, Branchen-Whitepaper o.Ä.)
- Teilen Sie Ihre Beiträge in Ihrem persönlichen Profil
- Bitten Sie Mitarbeiter darum, das gleiche zu tun
- Teilen Sie Ihre Beiträge in relevanten Gruppen (wenn dies zugelassen ist)
- Teilen Sie Ihre Beiträge als Antwort bei Fragen von Menschen in Ihrem Netzwerk, wenn sie eine hilfreiche Antwort darstellen



#### 5. REVIEW

- Analysieren Sie nach zwei bis drei Wochen Views und Klickraten
- Passen Sie den Zeitpunkt der Veröffentlichungen dementsprechend an
- Bei vielen Seiten ist die Öffnungsrate abends um 21:00 Uhr sehr hoch
- Testen Sie verschiedene Formate und analysieren Sie, welche die größte Interaktionsraten hervorrufen

Das mag für den Anfang alles etwas viel klingen – doch die Mühe lohnt sich. Wenn Sie viel Zeit für Ihren Social-Media-Auftritt verwenden, gerade im Vorfeld mit Analyse und Recherche, wird sich das schnell auszahlen, das versprechen wir!