

6 Regeln für Texte im Social Media Marketing

Social Media Marketing wächst in einem immer rasanteren Tempo. Und dennoch zögern vor allem viele mittelständische Unternehmen weil sich Fragen aufwerfen wie: Müssen wir? Sollen wir? Brauchen wir das und vor allem WIE?

Ist die Entscheidung für den Einstieg getroffen ist es erstmal überaus wichtig die Wirkmechanismen des Social Media Marketings zu verstehen. Hierbei werden Sie feststellen, dass das entscheidende Mittel die Kommunikation ist.

Die richtigen Wörter finden

Kurze, klare Texte mit einer deutlichen und knackigen Aussage sind ein Muss. Bleiben Sie nah an der gesprochenen Sprache. Hier sind auch Abkürzungen

und Ausrufezeichen ausdrücklich erlaubt.

Was erwarten Sie von Social Media?

Hierzu brauchen Sie zunächst Klarheit, was Social Media kann - und was nicht. Und welche Ziele kann ich mit welchem Medium erreichen? Fazit: Definieren Sie klare Ziele bevor Sie loslegen.

Die professionelle Redaktion

Was poste ich wie und wann? Dies sind wichtige Planungsfaktoren die nicht nebenbei erledigt werden. Hierzu sollten Sie natürlich immer aktuelle Infos posten. Und Sie sollten sich auch Textkonserve bereit halten, wenn es mal schnell gehen muss.

Was können Sie posten?

Fragen, Aufforderungen, interessante Links, Experten-Tipps, Videos. Kombiniert mit der persönlichen Komponente, z.B. ein Foto vom Chef beim Fussball liefern Sie nicht nur Sachinformationen. Die Mischung bringt hier den entscheidenden Vorteil.

Sie oder Du

Die Anrede ist ebenfalls ein wichtiger Faktor. Das Social Web ist eher meist locker und direkt beim Du. Hier sollten Sie aber für sich selbst entscheiden und einen Blick auf Ihre Zielgruppe werden um

die korrekte Persönliche Ansprache zu finden. Sie haben viele Möglichkeiten Nähe herzustellen. Nutzen Sie diese.

Führen Sie Ihre Leser

Direkt mit der Tür ins Haus fallen hat noch nie wirklich überzeugt. Und da es im WorldWideWeb auch keine Türen gibt, sondern wenn dann nur Fenster, ist dies nicht anzuraten. Hier ist auch wieder wichtig, dass man versteht wie Social Media funktioniert und vor allem wie man darin wirbt. Leiten Sie Ihre Leser. Zum Beispiel in dem Sie Fragen posten:

„Was ist Euer Lieblingsbuch und warum?“

Sie werden sicherlich einige Antworten bekommen. Und hier sind dann wieder Sie gefragt. Denn jetzt ist der richtige Zeitpunkt Ihr Buch anzupreisen.

„Mein Lieblingsbuch ist...“

Sie sehen schon haben sie in Interaktion eine Werbebotschaft abgesetzt. Quasi ganz nebenbei ohne das die Werbung wirklich im Mittelpunkt stand.

Sie möchten den Schritt ins Social Media Marketing wagen? Dann sprechen Sie mit uns. Wir beraten Sie gern. ■

Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr

Wieder neigt sich ein Jahr dem Ende und wir wollen zurück schauen. Es sind viele Dinge geschehen und haben sich verändert. Viele interessante Projekte die wir erfolgreich begleiten konnten und auf die wir freudig zurück blicken. Es gab auch einige unerfreulichere Dinge, aber im Resultat war 2011 ein weiterer großer Schritt. Und viele neue Ideen sind im vergangenen Jahr entstanden, die jetzt nur darauf warten umgesetzt zu werden.

Darum freuen wir uns auf viele weitere Projekte die wir mit Ihnen im neuen Jahr 2012 durchführen dürfen. Wir wünschen Ihnen und auch uns, dass diese auch weiterhin mit viel Erfolg gesegnet sind.

Kommen Sie gut ins neue Jahr!

Ihr

Sascha Glaser

IMPRESSUM

Herausgeber:
Publicity Medienagentur
Neubrückenstraße 7
33142 Büren
Tel. 0 29 51 - 93 74 46
Fax 0 29 51 - 93 74 51
E-Mail: info@publicity-medienagentur.de
<http://www.publicity-medienagentur.de>

Ausgabe verpasst? Unter www.publicity-medienagentur.de/medizine können Sie alle Ausgaben aus unserem Archiv als PDF runterladen.

Für Smartphone-Nutzer: QR-Code scannen und direkt loslesen.



MediZine

Magazin für Werbung, Marketing und Medien

Ausgabe 12/2011

kostenlos

Publicity
Medienagentur

TRENDS 2012

QR im Einsatz

X Einsatzmöglichkeiten für die kleinen QR-Codes

TEXTER-TIPP

6 Regeln für Texte im:
SOCIAL MEDIA MARKETING

UND VIELE WEITERE INFORMATIONEN UND TIPPS FÜR IHREN ERFOLG ...

Werbetrends die Sie 2012 kennen sollten!

Info-Sharing und Interaktion

Web 2.0 und Social Media sind weiterhin im kommen. Und in diesem Sinne sollten sich auch Ihre Informationen verhalten.

2012 dürfen Informationen nicht mehr an einer Stelle festsitzen. Sie wollen geteilt werden. Also präsentieren Sie Ihre Inhalte und Informationen nicht mehr nur auf Ihrer Firmenwebseite, sondern an diversen Orten im Netz. Plattformen hierzu gibt es mittlerweile genug. YouTube, Facebook, Google+, Flickr und viele mehr sind nur einige die wir hier nennen wollen.

Aber nicht nur Sie sollen Ihre Informationen breit streuen und möglichst vielen Kunden zugänglich machen. Animieren Sie Ihre Kunden durch ausgeklügelte Texte und ansprechende Aktionen Ihre Informationen weiterzureichen und weiter zu teilen. So platzieren Sie sich erfolgreich an vielen Stellen im Netz.

Hierzu müssen Sie umdenken. Ihre Werbeabteilung sollte weniger Strategien aufweisen, dafür aber mehr Macher! Schaffen Sie neue Arbeitsplätze und verteilen Sie Aufgaben um damit Sie schnell und kompetent auf Fragen, Lob und Kritik reagieren können, sobald Sie im Netz auftauchen oder per E-Mail Ihr Unternehmen erreichen.

Ihre Kunden werden es Ihnen danken in Form von steigendem Umsatz und steigenden Betriebszahlen.

Info-Happen und Info-Bilder

Seitenlage Erläuterungen, lange Werbetexte - in unserer immer schnelllebigeren Welt ist hierfür keine Zeit mehr. Gliedern Sie Ihre Werbeaussagen in kleine Häppchen.

Besonders beliebt und geeignet sind hierfür Infografiken, die komplexe Inhalte einfach darstellen und so auch perfekt im Vorbeigehen wahrgenommen werden können.

Zukunftswerbung

Was macht der Kunde morgen? Google, Apple, Facebook - diese Unternehmen sammeln Unmengen an Daten über Kundeninteressen. Diese machen es Ihnen möglich schon heute zu wissen was der Kunde morgen möchte. Was wird der Kunde morgen kaufen.

Nutzen Sie dieses Know-how und starten Sie sofern sie es nicht schon tun, die Zusammenarbeit mit diesen führenden Unternehmen.

Ein Produkt - ein Slogan

Werbung für das Unternehmen um eine Firmenidentität aufzubauen, die sogenannte Corporate Identity war das Mittel der Wahl VON GESTERN. Heute steht das Produkt im Fokus. Jedes Produkt er

hält seinen ganz eigenen Charakter und somit auch seinen ganz eigenen Slogan. Hier haben Sie Experimentierfreiheit. Bauen Sie verschiedene Profile auf um so gezielt die jeweilige Zielgruppe optimal anzusprechen.

Kampf um Mitarbeiter

In Zukunft ist nicht nur der Kampf um Kunden Geschäftsziel Nummer 1. Fallende Geburtenraten, größere und weltweite Möglichkeiten verschärft auch den Wettbewerb um neue Mitarbeiter. Für 2012 sollten Sie also auch höhere Personalwerbekosten einplanen.

Spieleifizierung

Wieder ein Wort, was wohl den wenigsten von uns bisher untergekommen ist. Aber einseitig, passive Werbeberiesung wandert immer weiter ins Abseits. Dabei sein und Mitmachen ist die neue Devise. Kunden gewinnen durch spielerische Aktionen und Mitmach-Events. Die passenden Ideen liefert Ihnen Publicity Medienagentur.

Smartphone-Werbung

Der PC wandert in die Hosentasche und ist immer dabei. Dies liefert auch ganz neue Möglichkeiten für die Werbung. Mit AdWordExpress von Google können Sie schon heute Standortbasierte Werbung für Smartphones schalten

QR-Codes im Einsatz

QR-Code diese Bezeichnung steht für den sogenannten Quick Response Code, einem kryptischen Quadrat, dass immer häufiger auch in unserer westlichen Welt auftaucht. In Japan und China gehören die kleinen Code-Quader mittlerweile schon zum Leben dazu. In Ihnen lassen sich eine Menge Informationen speichern und in einer spielerischen Variante auslesen. Hierzu brauchen Sie lediglich ein Smartphone mit Kamera und schon haben Sie Zugriff auf Informationen mit einem hohen Mehrwert.

1. T-Shirts

QR-Codes auf T-Shirts zu drucken ist eine sehr erfolgreiche Variante für den Einsatz dieser Technik. Wo Sie auch sind, sie tragen die Informationen die Sie verbreiten wollen immer sichtbar mit sich.

2. Visitenkarte

Auch auf der Visitenkarte bietet der QR-Code eine sehr nützliche Möglichkeit. Durch einscannen mit dem Smartphone hat man sofort alle Daten auf dem Telefon und kann diese bequem in seiner Kontaktliste speichern.

3. Einsatz auf der Webseite

Auch hier können Blog-Artikel und vieles weitere um einen QR-Code ergänzt werden. So leiten Sie den Leser zum Beispiel direkt auf Ihren Twitter-Account.

4. Facebook

Sie können den Nutzer auch direkt auf Ihr Facebook-Profil und den dort gepos-

teten Neuigkeiten leiten.

5. Restaurant

Durch einscannen erhalten Sie das Rezept des Lieblingsgerichts auf der Speisekarte direkt auf Ihr Handy. So können Sie zu Hause nachkochen. Aber meist scheckt es in der Restaurant-Atmosphäre dann doch besser, oder?

6. Anfahrt per GoogleMaps

Kurz gescannt und schon ist man auf dem richtigen Weg - nämlich der Weg zu Ihnen. So bieten Sie komfortabel und einfach eine Anfahrtsbeschreibung die viele Fehler erst garnicht aufkommen lässt.

7. Rabatt-Codes

Bieten Sie Ihren Kunden doch mal einen Rabatt auf spielerische Weise an. Sie werden sehen wie begeistert Ihre Kunden sein werden.

8. Veranstaltungen

Unterwegs ein Plakat einer coolen Party gesehen, aber zu Hause fallen einem die wichtigsten Daten nicht mehr so recht ein? Wann? Wo? Was? Mit einem QR-Code auf dem Plakat hat Ihr Kunde die Möglichkeit die Veranstaltung einfach und schnell in seinen persönlichen Kalender, mit allen Informationen, zu speichern.

Sie sind interessiert an dem Einsatz von QR-Codes in Ihrer Werbekampagne? Sprechen Sie uns an. Wir erstellen Ihnen die QR-Codes für Web und Print-Kampagnen zum kleinen Preis.

www.publicity-medienagentur.de

