Social Media Tricks

Heute verrate ich Dir meine Social Media "Tricks" und außerdem das größte Geheimnis hinter Social Media.

Das größte Geheimnis von Social Media ist:

Es gibt keins.

Social Media wie facebook, Twitter, Google+ sind weitere Kanäle, über die Du mit Deinen Kunden und Interessenten kommunizieren kannst. Kanäle, die schneller sind - und in denen guter Content sich auch schnell viral verbreiten kann.

Wenn Du in den Social Media Kanälen aktiv werden willst, erinnere Dich daran, Dir vorher die essentielle Frage des Marketing zu stellen:

Welches Ziel will ich damit erreichen?

Denn Dein Ziel bestimmt Deine Mittel. Erinnere Dich daran. Tu nichts, nur um es zu tun. Sei Dir immer darüber klar, was Du damit erreichen willst - wie es zu Deinem Business beiträgt.

Was ist Dein Ziel mit Social Media?

- Branding
- Mehr über Deinen Markt erfahren
- Herausfinden, was Deinen Markt im Moment interessiert
- Neue Interessenten gewinnen
- Deine Produkte verkaufen

Lege das *vorher* fest und kommuniziere dann entsprechend über diese Kanäle.

Auf den Social Media Kanälen kommunizierst Du mit Deinen Kunden.

Auch hier gelten die 3 „Spielregeln“ eines erfolgreichen Business:

- Kenne Deine Kunden und finde heraus, was sie wollen
- Gib es Ihnen
- Sei keine Nervensäge.

Wichtige Grundregeln für Deine erfolgreiche Social Media Strategie

DO s

- Liefere Deinen Kunden Wert
- Gestalte Deinen Content so, dass er auch teilenswert ist!
- Stelle Deinen Kunden fragen (Echt! ;-))
- Finde heraus, was Deine Kunden im Moment interessiert
- Führe eine echte Konversation
- Zeige Dich von Deiner menschlichen Seite
- Helfe Menschen weiter
- Teile Sachen, die Deine Kunden vorwärts bringen

DON‘T s

- Aller Welt an die Pinnwand schreiben, sie sollen in Dein MLM Geschäft einsteigen
- Im Chat Affiliate Links verschicken
- Leute nerven, indem Du immer wieder das selbe postest
- Nur über Dich selbst schreiben und wie toll Du bist
- Werbung machen für „Gib Du mir 100,- dann gebe ich Dir 500,-“ - Clubs.
- Fans kaufen (das tun nur Douchebags! ;-))
- Dich als große anonyme Firma hinstellen
- Dich über Deine Kunden stellen und nicht auf Ihre Fragen antworten

Und wie geht das jetzt mit dem Viral?

Damit Dein Content sich viral verteilt, erfüllt er am Besten die folgenden 7 Voraussetzungen:

- Er funktioniert als eine Art „soziale Währung“
- Er hat praktischen Nutzen für den Leser / Gucker / Hörer (LGH)

- Er löst Emotionen aus.
- Er ist leicht verständlich.
- Er bringt den LGH dazu, etwas zu tun, was ihm gut tut
- Er erzählt eine Geschichte
- Er bringt den LGH dazu, dass er diesen Content mit seinen Freunden und seinem Netzwerk teilen will

Frei nach Walt Disney:

> „Sei so gut in dem, was Du tust, dass die Menschen wieder kommen, um zu sehen, wie Du es noch einmal tust. Und sei sogar so gut, dass die Menschen Ihre Freunde mitbringen, um Ihnen zu zeigen, wie Du es tust.“

Zusammenfassung:

- Interessiere Dich für Deine Kunden
- Liefere Ihnen Wert, mit dem sie etwas anfangen können
- Führe echte Konversationen
- Sei menschlich

Das ist das große Geheimnis hinter Social Media. ;-)

Natürlich gibt es Tools, die Deine Arbeit mit Social Media einfacher und effizienter machen. Doch wenn Du die Grundregeln nicht befolgst, dann nützt Dir auch das schönste Tool nichts.

Oder anders gesagt: Dir nützt die schönste Gitarre der Welt nichts, wenn Du darauf nicht spielen kannst. ;-)

Setze diese Grundlagen wirklich um, dann kannst Du Dir langfristig eine gesunde Basis an „Fans“ und Kunden aufbauen. Das wird Dich viel weiter bringen als das nächste „10.000 facebook Fans in 10 Minuten“ Produkt.

Was ist Deine Social Media Strategie?
Welche Erfahrungen hast Du gemacht?
Was hältst Du von diesem Artikel? ;-)

Schreib es in den Kommentar! :-)

Dein André

update:

Ganz aktuell habe ich dazu auch eine Studie von IBM gefunden.
Was Unternehmen glauben, was Kunden im Social Media erwarten.
Und was Kunden wirklich wollen.
Spannend. ;-)

Hier lesen (englisch).