

# 10 strategische Punkte für einen erfolgreichen und authentischen Social Media Auftritt

**Social Media**  
**10 strategische Punkte**  
**für einen erfolgreichen und authentischen**  
**Kommunikationsauftritt**

**1. Verstehen Sie Social Media als Kommunikationskanal mit Freunden.**

Wie (häufig) soll Ihr bester Freund Sie kontaktieren?

Wie möchten Sie, dass Ihr bester Freund auf Ihre Probleme eingeht?

**2. Was will ich mit meinem Social Media Auftritt erreichen?**

Keine monetären Social Media Ziele

Lehnen Sie sich an Ihre Unternehmensziele an und setzen Sie sich Zwischenziele

**3. Wen will ich mit meinem Social Media Auftritt erreichen?**

Klare Eingrenzung Ihrer Zielgruppe

Klares Verständnis von Ihrer Zielgruppe

**4. Wieviel Ressourcen kann ich abstellen um regelmäßig etwas zu generieren?**

Das Ladenlokal muss in- und auswendig bekannt sein

Die Reaktionen müssen so zeitnah wie möglich geschehen

**5. Welche Kanäle/Kommunikationsformen machen für mich überhaupt Sinn?**

Dialog und Inbound Marketing (relevante Online-Inhalte schaffen, die User weltweit teilen)

Inhalt und Content Marketing (informieren, begeistern und unterhalten Sie Ihre Zielgruppe mit emotionalen und relevanten Inhalten)

## **6. Konzeptionieren Sie einen klaren Social Media Redaktions-/Jahresplan!**

Identifizieren Sie Highlights (Feiertage, Jahrestage etc.) und bereiten Sie sinnvollen (high) Content vor

Setzen Sie sich fixe (wöchentliche) Termine fest, an denen Sie den (low) Content verbreiten

**Aber:** Überlasten Sie den Kunden nicht und bleiben Sie bei Ihrer Geschichte, denn gerade Weihnachten, Ostern etc. neigen viele Nutzer dazu, aufgrund des viralen Überangebots, relevante Inhalte schnell zu übersehen

## **7. Liefern Sie relevante Mehrwerte über sich und stellen Sie Ihre (Berater-) Kompetenz klar heraus!**

Wer sind Sie (faktisch)

Was wollen Sie bieten (emotional)

**Und:** Seien Sie vor allem aktuell

## **8. Verfolgen und befreunden Sie den Markt und binden Sie den potentiellen Kunden in Ihre Geschichte mit ein.**

Geben Sie ihm das Gefühl wichtig für den Fortbestand zu sein und dass sein Input zählt

Geben Sie ihm das Gefühl gehört zu werden und nutzen Sie dazu auch Aktionen und Verlosungen

## **9. Fettnäpfchen erkennen und im Ernstfall nicht totschweigen!**

Entschuldigen und Lösungen anbieten

Erhöhen Sie die emotionale Bindung

## **10. Halten Sie durch! Halten Sie durch! Halten Sie durch!**

Bleiben Sie Ihrem (wöchentlichen) Rhythmus treu

Gehen Sie täglich mit dem Gedanken durch Ihr Ladenlokal

**Fazit:**

**Seien Sie  
einfach "nur"  
der interessanteste Charakter  
auf der Party!**