

**In Kapitel vier erfährst du nicht nur, dass es kein Hexenwerk ist, Video-Content zu produzieren, sondern auch, wie du Bild und Text für dein Anliegen und deine Kanäle erstellen und einsetzen kannst.**

Social Media Marketing ist ein Prozess. Es muss nicht jeder Post viral gehen, du darfst Fehler machen und dich entwickeln. Wichtig ist, dass du immer zuhörst, neugierig, authentisch und gleichzeitig flexibel bleibst, damit du neue Trends aufnehmen und Feedback umsetzen kannst. Bleibe immer im Austausch mit deinen Follower:innen. **Wie du dir die Arbeit durch ein strukturiertes Konzept erleichtern kannst, welche Verhaltensregeln online gelten und worauf du beim Posten immer achten solltest, lernst du in Kapitel fünf.**

Das Schwierigste an Social Media Marketing ist allerdings das Dran-

bleiben. **In Kapitel sechs gebe ich dir Tipps, wie du Arbeitsschritte optimierst und dir mithilfe von Tools die Arbeit so leicht wie möglich machst** – damit du deine diversen Social-Media-Aufgaben in deinen Alltag integrieren kannst, auch wenn die Zeit mal knapp ist.

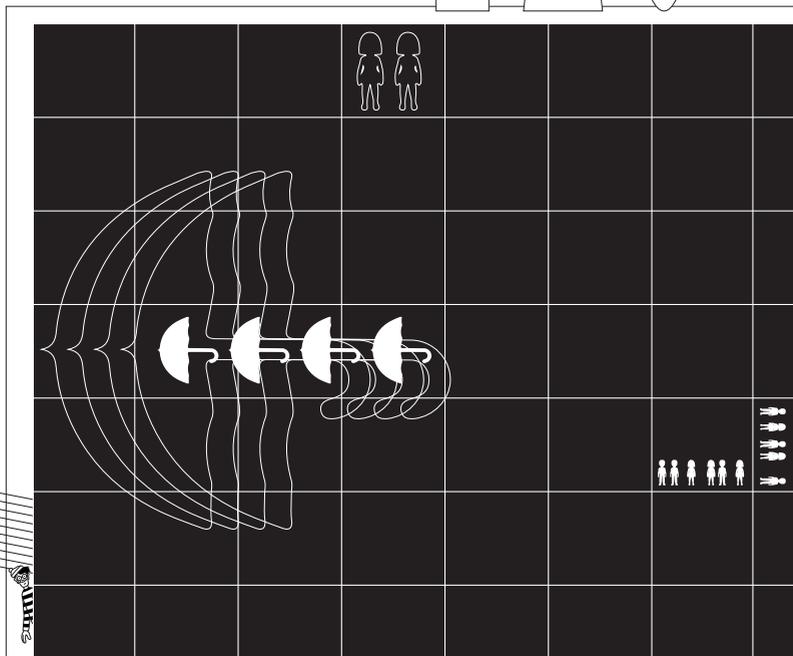
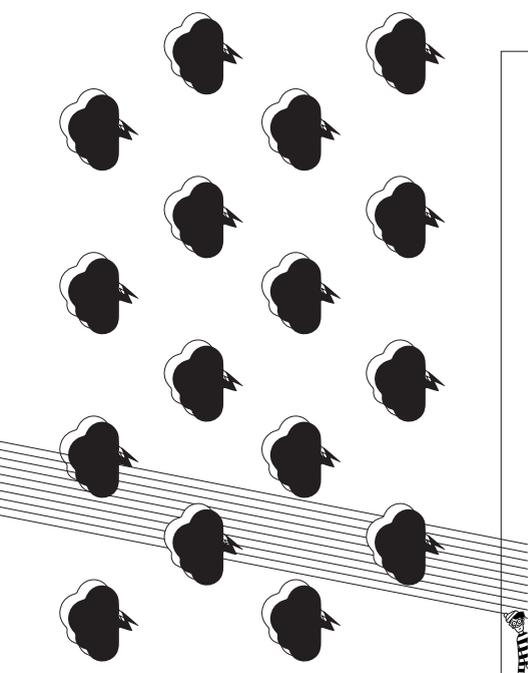
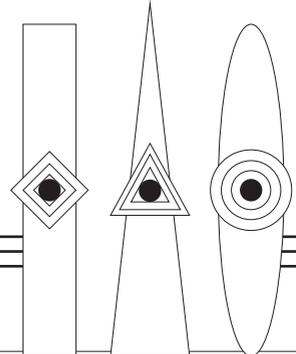
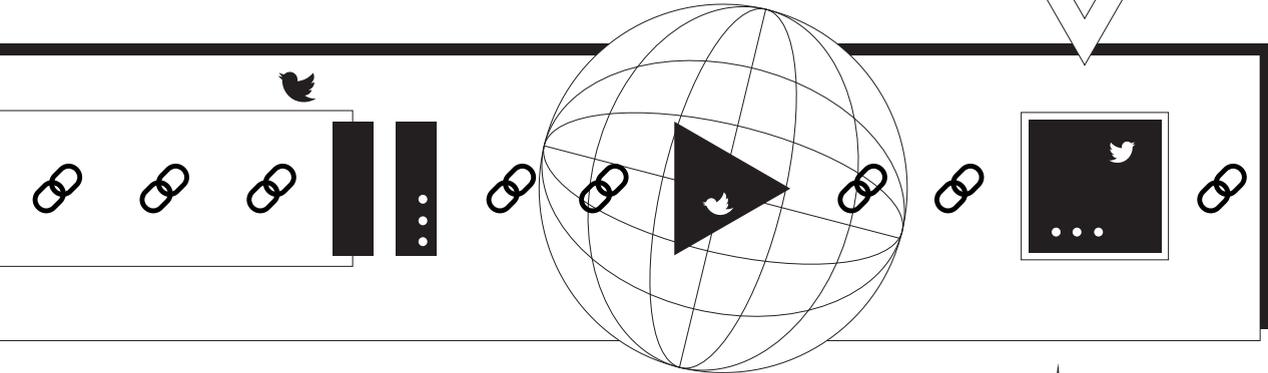
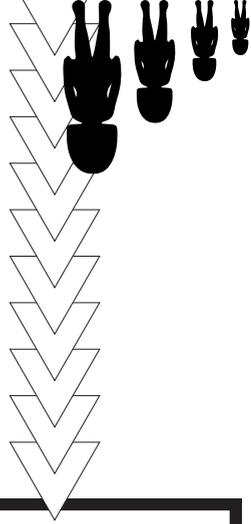
Ich möchte diesen Ratgeber nicht als technische Bedienungsanleitung schreiben, sondern eine Wissensgrundlage schaffen. Auf dieser kannst du aufbauen, deine eigenen Erfahrungen machen und dazulernen.

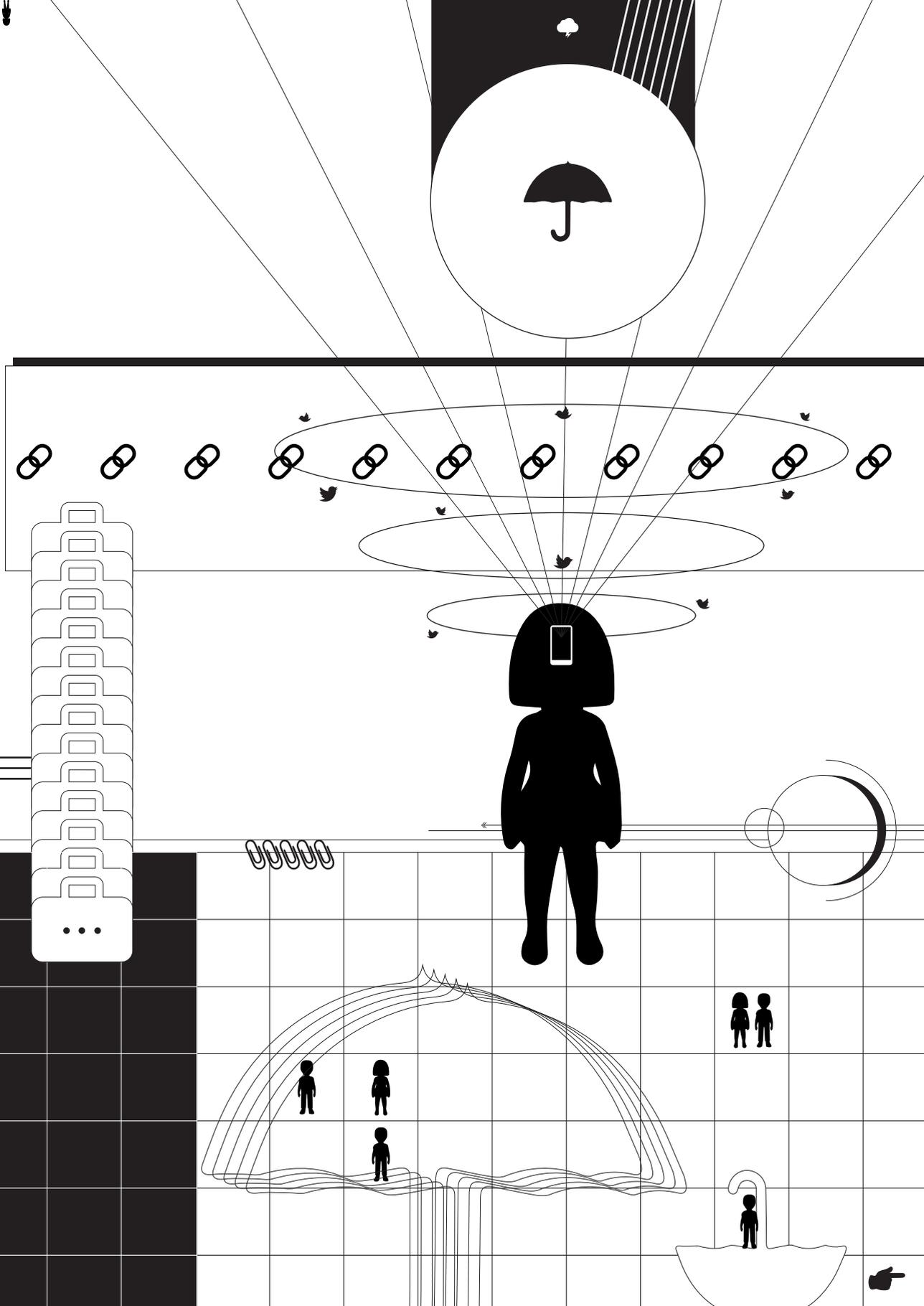
Viel Spaß!

PS: Wie du ja sicher bereits gemerkt hast, duze ich dich. Warum? Weil es im Social Web üblich ist und weil auch meine Fragen teilweise sehr persönlich sind.

# eins: Soziale Netzwerke

Das geeignetste soziale Netzwerk für dich ist das, in dem deine Kund:innen aktiv sind.

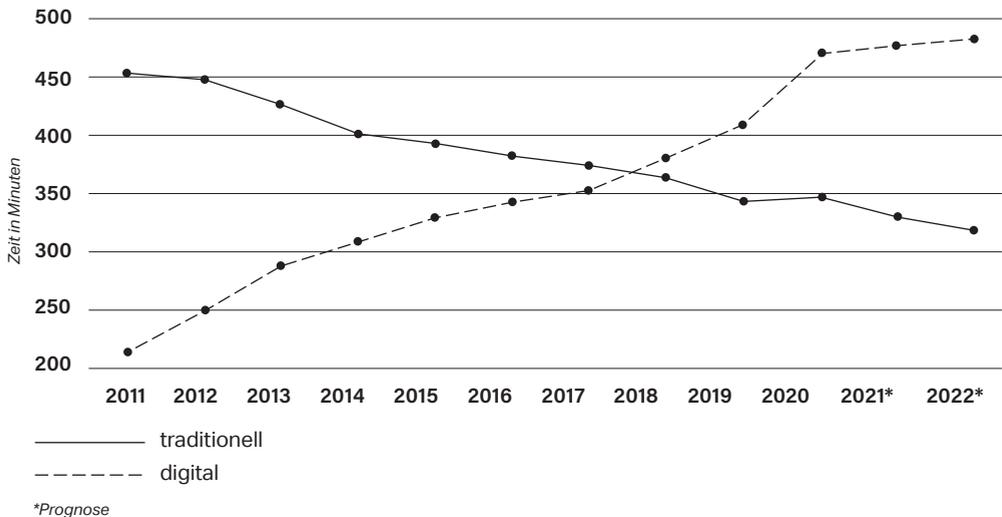


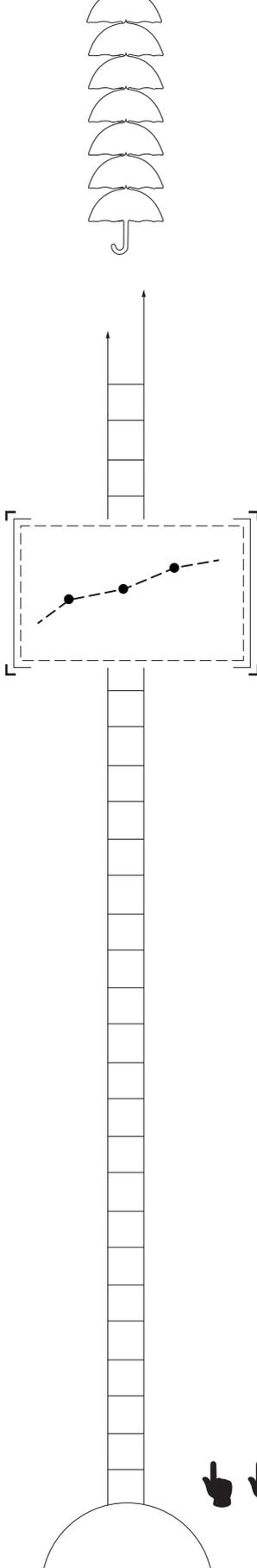


# Social Media Marketing

**Sobald du soziale Netzwerke nutzt, um für dich zu werben, betreibst du Social Media Marketing.** Dazu gehört das Erstellen und Teilen von bestimmtem Content, der Austausch und die Kommunikation mit deinen Follower:innen. Mit sozialen Netzwerken sind Plattformen gemeint, über die du dich digital vernetzen und kommunizieren kannst.

Zeit in Minuten pro Tag, die in den USA mit digitalen bzw. traditionellen Medien verbracht werden<sup>2</sup>





Social Media Marketing ist wichtig, denn die Bedeutung klassischer Werbung nimmt immer mehr ab. Traditionelle Medien wie Flyer, Plakate, Radio- und TV-Werbung verlieren an Reichweite und Einfluss. Im Gegensatz dazu gewinnen digitale Medien immer mehr an Relevanz. Das Vertrauen in Rezensionen und Nutzerempfehlungen sowie einen authentischen Social-Media-Auftritt wächst.

**Du kommunizierst mit Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe.** Auf Social-Media-Plattformen hast du eben nicht nur eine wachsende Reichweite, sondern lernst auch Wünsche, Bedürfnisse und Gedanken deiner Kund:innen viel besser kennen. Auf Social Media teilen sie gerne ihre Meinung und ihre Erfahrungen.

Weil die Kommunikation in Social Media persönlich ist, **erreichst du die Menschen in sozialen Netzwerken besonders mit emotionalem und authentischem Content** und kannst so mit ihnen eine Beziehung aufbauen. Deine Kommunikation sollte also einem lockeren Gespräch ähneln und nicht nach einer polierten Werbeanzeige aussehen.

