

Experten-Chat

25. September 2017

Social Media Strategie 4

Wie fügt sich alles zusammen?



**Wer unfallfrei
Katzenbilder posten kann,
hat noch lange keine
Social Media Strategie!**

Agenda Social Media Strategie 1

- Überblick über die kommenden vier Experten-Chats
- Warum überhaupt eine Strategie?
- Kernfragen zu Beginn
- POST-Methode
- Recherche & Wissensmanagement + Organisation

Agenda Social Media Strategie 2

- Leitfragen & Checkliste – so kommt Ihr zu Eurer Social Media Strategie:
 - Ist-Situation
 - Soll-Situation & Ziele
 - Marktbeobachtung
 - SWOT-Analyse
 - Zielgruppen & Personas
 - Message

Agenda Social Media Strategie 3

- Leitfragen & Checkliste: So kommt Ihr zu Eurer Social Media Strategie:
 - Strategische Maßnahmenplanung
 - Redaktionsplan
 - Meilensteine
 - Erfolgskontrolle / Monitoring

Agenda Social Media Strategie 4

- Einblick: Social Media Strategie am Beispiel von Marketing-Zauber
 - Strategie vs. Taktik
 - Die Marketing-Zauber Strategie in Kurzform
 - Einige Taktiken von Marketing-Zauber
 - Ein paar Worte zum Monitoring (Erfolgskontrolle)
- Live-Demos:
 - Social Pilot
 - Recurpost

Strategie

vs.

Taktik

Marketing-Zauber Strategie nach der Groundswell POST(T)-Methode



Zielgruppe

Kleinunternehmerinnen
Einzelunternehmerinnen
25-55 Jahre
Typ: Selbstermächtigter
Kreativ

Persona/Avatar

SMARTER Ziele

Ende 4. Quartal
1500 NL-Abonnenten
1500 Facebook-Fans
regelmäßiger Newsletter
1 Blogbeitrag wöchentlich
Neues Premiumprodukt
Podcast-Start

Content-Strategie

Grundlagen:
+ Rohdaten
+ KPIs
+ Praxiserfahrung
Tools:
+ Monitoring
+ Analyse
+ Social Media
+ Online Marketing
+ Website/Blog
Strategie-Tools:
+ EKS
+ Redaktionsplan
+ Business-Plan

Plattformen

+ Blogbeiträge
(WordPress)
+ Newsletter
(ActiveCampaign)
+ Social Media Posts
(Facebook, Twitter) über
Social Pilot & Recurpost
+ Webinare
(Clickmeeting)
+ Podcast (Plattform?)

Aktivitäten

Blogbeitrag
(wöchentlich)
Newsletter (wöchentlich)
Eigene Facebook-Gruppe
(täglich mehrfach)
Fremde Facebook-Gruppen
(täglich)
Twittern (täglich)
Facebook-Ads (punktuell
– für Webinare,
Beiträge, Bewerbung
Produkte)
Aktionen wie Webinare,
Co-Working-Tage etc.

Marketing-Zauber Taktik Grundlagen

- Regelmäßig und kontinuierlich („omnipräsent“)
- Nützlich
- Relevant
- Nett und freundlich (meistens ... 😊)
- kooperativ

Marketing-Zauber Taktik organisch

- Wöchentlich: ein neuer Blogbeitrag
 - Teilen des Blogbeitrags an entsprechenden Tagen in FB Gruppen (siehe Trello)
 - Teilen des Blogbeitrags montags auf XING, LinkedIn, Twitter & FB Profil
- Täglich Posting eines älteren Beitrags auf Facebook (Recurpost)
- Täglich Posting eines älteren Beitrags auf Twitter
- Content Curation mittels Workflow Feedly-Social Pilot
- Administration und Moderation einer FB-Gruppe mit täglichen Impulsen
- Nutzung der FB-Gruppen für Eigenwerbung (aktionsbezogen und automatisiert)
- Punktuell Aktionen (Webinare, Co-Working-Tage etc.)

Marketing-Zauber Taktik paid

- FB Ads mit Mini-Budget – Ziel Fans generieren
- FB Ads für besonders gut laufende Blogbeiträge
- Punktuell: FB Ads zur Bewerbung der Gruppe
- FB Ads für Webinare
- Twitter Ads für Webinare



Monitoring

LIVE

Stellt mir Eure Fragen!

Im Chat oder per Audio