

Soziale Netzwerke für Unternehmen

Argumente und Analysen für die Nutzung
von Facebook & Twitter innerhalb des
unternehmerischen Marketings

von Sven Laucke

Geschäftsführer

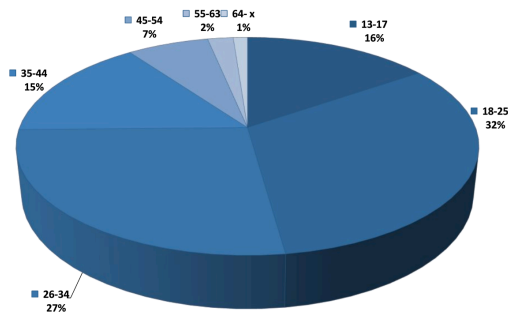
gradwerk interaktive medien gmbh

Wie wichtig sind Facebook und Twitter für Unternehmen?

Wer kommuniziert, kommt an sozialen Netzen nicht mehr vorbei; immer mehr Nutzer halten sich dort immer länger auf. Dabei sind Facebook und Twitter unangefochten, wenn es um Nutzeranzahl und Zuwächse geht. Aktuell sind weltweit 400 Millionen Nutzer bei Facebook aktiv, allein in Deutschland nehmen dabei fast 14 Millionen Menschen an dieser Art der Kommunikation teil, diese Zahl wächst hierzulande um rund eine Million pro Monat. Das sind bedeutende Zahlen, die auch von unternehmerischer Seite nicht einfach übersehen werden können. Ist es daher Pflicht für jedes Unternehmen, sich mit dem Thema soziale Netzwerke auseinanderzusetzen?

Facebook Demographie D - A - CH
Altersmix Deutschland

Stand 30.04.2010



Thomas Hutter eConsulting Coaching

DE - Altersmix / 01.05.2010 / 22:00

Demographische Verteilung innerhalb Facebook im deutschsprachigen Raum. Stand: 30. April 2010

Zunächst einmal können Zielgruppen und Multiplikatoren mit Hilfe sozialer Netzwerke gezielt angesprochen und mobilisiert werden. Wenn sich Ihre Zielgruppe für Ihr Unternehmen interessiert, sollte diese auch direkt angesprochen werden. Teilnehmer sozialer Netzwerke, die sich auf Ihrer Facebook-Fanseite mit einem Kommentar verewigt haben oder Ihrem Twitterprofil folgen (sog. Follower), zeigen ganz klar Interesse an Ihrer Organisation. Nutzen Sie diese Rückmeldungen für die Ausrichtung Ihrer Produkte und Ihres Unternehmens.

Des Weiteren können Sie völlig neue Einsichten gewinnen. Facebook & Co. ermöglichen Ihnen schon aus Marketingsicht einen uneingeschränkten Blick in die Meinungsstruktur und Denkweise Ihrer Kunden. Dies ist eine Chance, die Sie vor einiger Zeit noch nicht hatten. Öffnen Sie sich dieser neuen Kommunikationsform und teilen Sie die Gedankenwelt Ihres Unternehmens mit Ihrer Community – treten Sie in den Dialog! Durch Kommentare und Antworten werden Sie in die Lage versetzt, von außen auf Ihr Unternehmen zu schauen; betrachten Sie Online-Marketing als lebendiges Ganzes!

Insbesondere wird dank sozialer Netzwerke der emotionale Zugang zu Ihrem Unternehmen gefördert. Je umfangreicher Sie kommunizieren und Ihre Teilnehmer teilhaben lassen, desto stärker ist die Bindung zu Ihrem Unternehmen.

Diese Kundenbindung wird nicht allein durch Produkte und Preise bestimmt, sondern dadurch, was Menschen mit Ihrem Unternehmen verbinden.

Indem Sie Einblicke gewähren, auf Fragen unmittelbar eingehen und sich auch von Ihrer ehrlichen und vielleicht sogar humorvollen Seite präsentieren, erweitern Sie die Wahrnehmung Ihrer Organisation um eine persönliche Dimension.



Kodak Playsport, der Name wurde von Twitter Usern kreiert.

Das Beste an sozialen Netzwerken ist aber, dass man Ihnen auch gerne behilflich ist, das sog. Crowdsourcing. Sie haben Ideen in Ihrem Unternehmen und sind nicht sicher, welche Sie umsetzen möchten? Fragen Sie Ihre Community, so fühlt sich diese integriert und respektiert. Viele Meinungen und Ideen können Ihnen dabei helfen, neue Wege zu beschreiten und Entscheidungen im Sinne Ihrer Kundschaft zu fällen: Gruppen sind klüger als der Einzelne!

Auf der anderen Seite besteht natürlich die berechtigte Frage zum Thema Kritik. Sie haben Angst vor Kritik auf Ihrer Facebook-Fanseite oder Ihrem Twitter Channel? Kritik existiert auch so, egal ob Sie den Weg der sozialen Netzwerke einschlagen oder nicht – Kritik innerhalb von Twitter und Facebook kann von Ihnen aber unmittelbar wahrgenommen, beantwortet und positiv beeinflusst werden. Verstehen Sie Kritik als etwas Wertvolles! Auch ohne Ihre unternehmerische Präsenz innerhalb von Facebook und Twitter würden die Kritiker Ihre Meinung frei äußern - allerdings außerhalb Ihres Sichtbereiches und ohne jede Möglichkeit für Sie, eine Stellungnahme abgeben zu können.

Abschließend ist zu unterstreichen, dass für jedes Unternehmen soziale Netzwerke eine nie dagewesene Chance für einen persönlicheren und nachhaltigeren Umgang mit Kunden darstellen. Unternehmen wie auch Kunden erhalten ein Gesicht und treten direkt in den Dialog! Ihr Marketing wird mit Hilfe von Facebook & Co. zu einem unmittelbaren Instrument, das unabdingbar von jedem Unternehmen zu prüfen und zu verwenden ist. Festhalten lässt sich, dass das Engagement in sozialen Netzwerken in jedem Fall dauerhaft und kontinuierlich erfolgen muss. Dabei sind gute Vorbereitung und Planung Pflicht. Unternehmen, die morgen von Ihren Zielgruppen noch erhört werden wollen, müssen sich schon heute mit dem Thema der sozialen Netzwerke auseinandersetzen. Eines ist jedoch schon jetzt zu erkennen: Die Zeiten, in denen sich Internetseiten als Einweg-Kommunikationskanal präsentierten, sind vorbei. Homepage war gestern!

Zahlen, Daten und Fakten¹ – kurz und knackig!

- Facebook ist nach Google die meistbesuchte Seite in Deutschland
- Facebook Deutschland besitzt 14 Millionen Nutzer und wächst monatlich um eine Million Nutzer
- 1,6 Millionen Twitter Accounts in Deutschland
- Bis zu eine Million Tweets pro Tag in deutscher Sprache
- Deutsche Onliner verbringen pro Tag rund vier Stunden in sozialen Netzen
- Erhöhtes Vertrauen (fast 50% aller User vertrauen Expertenmeinungen in sozialen Netzwerken)

Wichtige Grundgedanken

- Seien Sie glaubwürdig!
- Seien Sie nicht (nur) eigennützig, bieten Sie der Community Interessantes
- Reagieren Sie konstruktiv auf Kritik
- Social Media ist kein Selbstgänger, sondern ein planbares Instrument
- Social Media bindet User enger als jede Marketingkampagne
- Social Media verbreitet sich rasend schnell (Multiplikator)
- Der Mix macht's (Planen Sie ein Bouquet frischer Inhalte aus Marketing und Aktionen)

Und nun? Wichtige Punkte, bevor es losgeht...

- Kontaktieren Sie gradwerk!
- Kreative Planung der Social Media-Aktionen (Themen, Aktionen und Gewinnspiele)
- Einrichtung eines Twitter-Kanals und einer Facebook-Fanseite für Ihr Unternehmen
- Hinweis auf Ihrer Webseite (Follow us on Twitter, Social Bookmarks etc.)
- Umsetzung der Social Media-Aktionen
- Ankündigung und Veröffentlichung über die sozialen Netzwerke
- Analyse und Steuerung

¹ Quelle Statistiken und Zahlen: Nielsen und Thomas Hutter

gradwerk konzipiert, erstellt und optimiert bereits seit 1998 Internetseiten und Webanwendungen. Alles im Sinne der Kommunikationsstrategie seiner Kunden!

Zu unseren langjährigen Kunden gehören unter anderem der Nahrungsmittelhersteller **Brandt Zwieback-Schokoladen**, der Spielwaren Hersteller **Käthe Kruse Puppen**, die **Emil Nolde Stiftung** und alle elf, in einem Portal vereinten **Lübecker Museen**. Ganz frisch hinzugekommen ist zudem der Brotaufstrich- und Salatproduzent **Popp Feinkost**.

Wollen Sie uns kennenlernen? Gerne! Rufen Sie mich unter der Telefonnummer **0451 – 4003611** an.

Sven Laucke
Geschäftsführer

gradwerk interaktive medien gmbh
Konrad-Adenauer-Straße 6
23558 Lübeck

Direkt	+49 451 4003611
Zentrale	+49 451 4812872
Telefax	+49 451 4812873

laucke@gradwerk.de
www.gradwerk.de