



WALDHAUSEN  
DIE GANZE WELT DES REITSPORTS

# Handout Social Media - DEU

Waldhausen Experience Days 2024

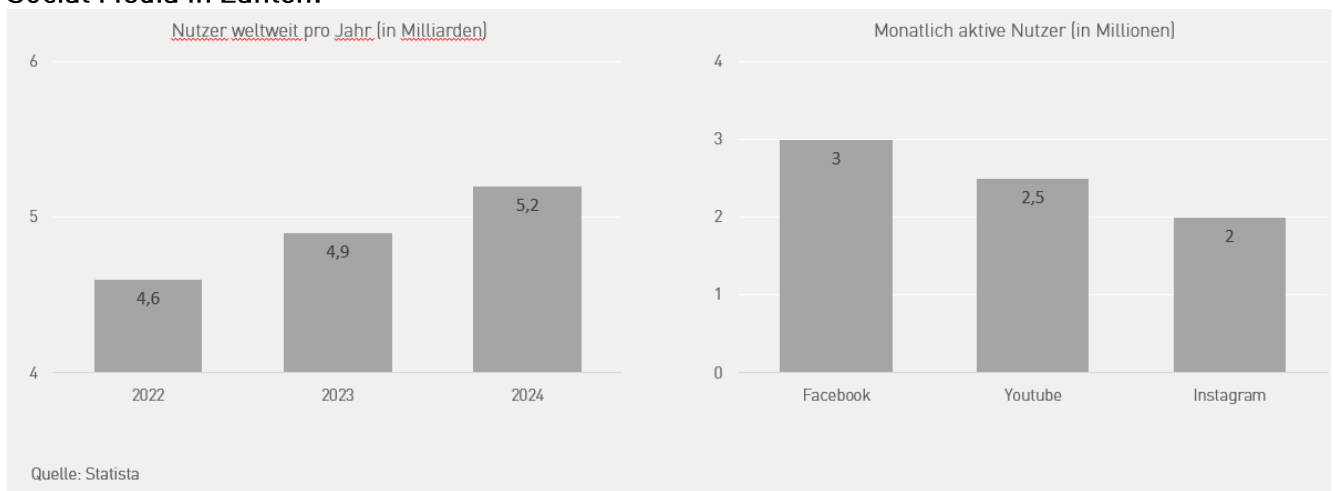
# Social Media und der Einfluss von Influencern

## Social Media Marketing

### Definition:

- Eine Form des digitalen Marketings, um über verschiedene soziale Netzwerke, seine Marketing- und Markenziele zu erreichen.
- Dabei geht es nicht darum, Geschäftskonten einzurichten und zu posten, wenn einem danach ist sondern eine sich entwickelnde Strategie mit messbaren Zielen.

### Social Media in Zahlen:



### Contentarten:

- Beiträge (Text & Bild/ mehrere Bilder (Carousel-Posts))
- Storys (Vorlagen im eigenen Stil, Bilder & Videos in Echtzeit, Umfragen)
- Reels (kurze Videos mit speziellem Fokus)
- Live-Videos (direkte Interaktionen in der Story)

### Wichtige KPIs:

- Reichweite/ Impressionen
- Likes & Shares
- Kommentare

### Kontinuierliche To Do's:

- Pflegen & optimieren des eigenen Profils
- Regelmäßige Veröffentlichung von Bildern, Storys und Videos
- Reaktionen auf Kommentare, Shares und Likes
- Überwachung der Follower, Kunden und Influencern

### Vorteile:

- Weite Verbreitung & Vielseitigkeit = effektivste kostenlose Kanäle für die Vermarktung eines Unternehmens
- Unternehmen vermenschlichen, bedeutet zum aktiven Teilnehmer am Markt werden (Interaktion führt zu Vertrauen in das Unternehmen)

- Erhöhung der Aufrufe von spezifischen Websites durch Link-Platzierungen (Besucher zu Kunden machen)
- Generierung von Leads & Kunden z.B. durch Instagram/Facebook-Shops, Direktnachrichten, Call-to-action Buttons
- Steigerung der Bekanntheit durch Aufbau einer visuellen Identität bei einem großen Publikum
- Aufbau von Beziehungen: indirekte oder direkte Kommunikation durch Vernetzung, Feedback, Diskussionen oder direktem Kontakt

#### **Wichtige Grundlagen:**

- Zielgruppe kennen: Welche Plattform nutzen Sie? Wem folgen sie noch?
  - Unternehmensidentifikation: Welche Nachricht soll übermittelt werden?
  - Content-Strategie: Festlegung eines eigenen Stils
  - Analyse
  - Regelmäßiges Posten / Profil up-to-date halten
  - Inbound-Ansatz: Nicht nur zur Bewerbung des Unternehmens, sondern Mehrwert für den Kunden schaffen
- ➔ 70 – 20 – 10 Regel: 70% Informativ – 20% Emotional – 10% Werblich

#### **Kostenfreien Content:**

- wie Bilder, Produkttexte und Videos zur Verfügung stellen.

#### **Social Media Plattformen:**

- Instagram
- Facebook
- LinkedIn
- TikTok
- Pinterest
- YouTube

#### Influencer Marketing:

##### **Definition:**

- Influencer-Marketing ist eine Marketingstrategie, bei der Influencer genutzt werden, um Markenbekanntheit zu steigern, indem sie Produkte authentisch in ihre Community einbringen.

##### **Ziele:**

- Content Creation: Qualität und Kreativität steht dabei im Vordergrund
- Brandawareness: Langfristige Partnerschaften, bei denen der Influencer regelmäßig auf die Marke eingeht, ohne ein konkretes Produkt zu bewerben.
- Sales: Influencer können den Umsatz durch das Bewerben eines Produktes effektiv steigern lassen.

**Do's & Dont's :**

- + Recherche vorab – Stimmen Art des Contents und Werte des Influencers mit Marke überein
- + Authentizität – es geht um ehrliche und vertrauenswürdige Empfehlungen
- + Messung und Analyse – Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser
  
- Relevanz missachten – Nicht nur auf die Anzahl der Follower achten
- Nicht-transparente Zusammenarbeiten – Insights anfragen
- Zu viel Kontrolle – Influencer brauchen die Freiheit ihren eigenen Stil umzusetzen
  
- ➔ Reportings erstellen, um die Performance zu tracken