Social Media für den Firmenauftritt

Führungskräfte-Seminar 2023 - QuerLenker

Thorsten Bastian 28. und 29.04.23

next2brain
media & marketing

Kurze Vorstellungsrunde

Was ich bisher so angestellt habe...

- 1999 Abitur
- 2000 Gründung der ersten Multimedia Agentur
- 2004 Studium der Diplom Medienwissenschaften an der Universität zu Köln
- 2004 Gründung der Internet- und Marketingagentur basta!media
- 2020 Einstieg als Gesellschafter und Prokurist bei der necom Werbeagentur GmbH
- 2022: Gründung der eigenen Online-Positionierungsagentur next2brain

Agenda

Freitag, 28.04.23 | 14:00 bis 18:30 Uhr

- Einführung in Social Media Plattformen: Facebook und Instagram
- Anmeldung und Erstellung einer Firmenseite
- Tipps für ansprechenden Content / Persona erstellen
- Einführung in künstliche Intelligenz für Contenterstellung
- Praktische Anwendung von KI
- Einführung in Canva: Bild- und Videobearbeitung
- Erstellung von ansprechenden Posts und Stories mit Canva

next2brain
media & marketing

Agenda

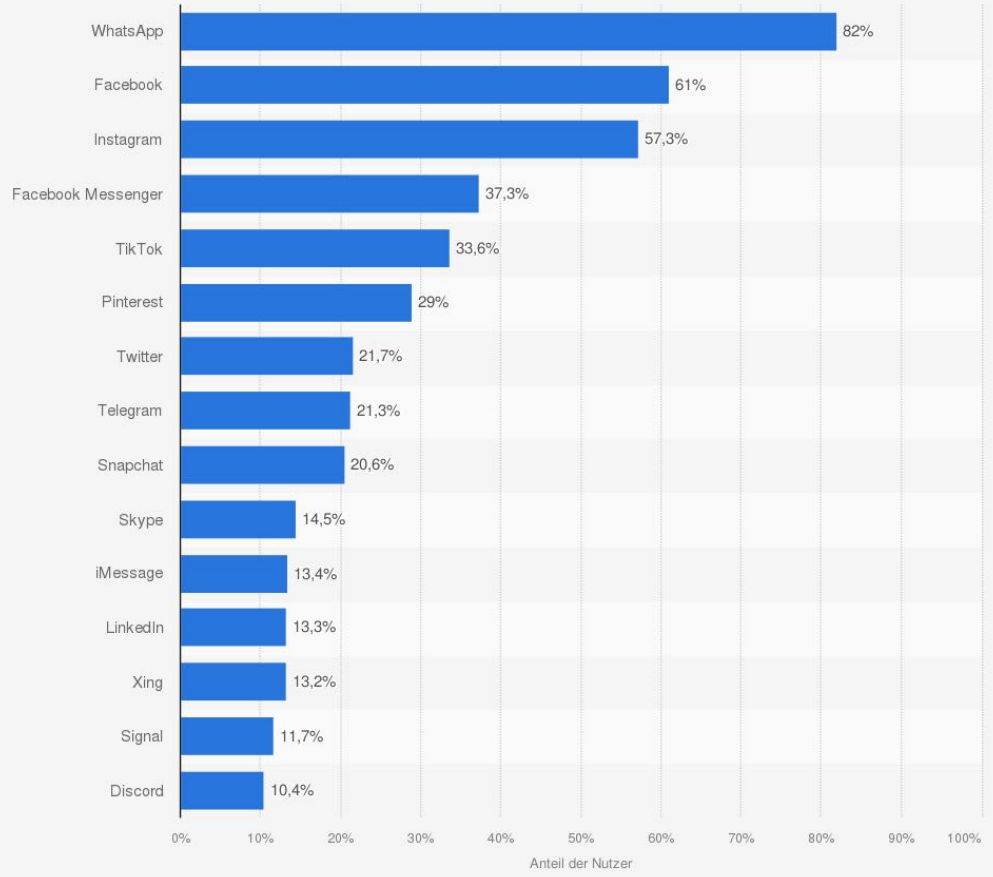
Samstag, 29.04.23 | 09:00 bis 14:00 Uhr

- Rechtliche Grundlagen und eRecht 24 Vorstellung
- Facebook und Instagram Praxis – Gestaltung der Profile
- Wonderl.ink
- Analyse und Erfolgsmessung
- Organische Reichweitenerhöhung: Hashtags, Kooperationen, Interaktionen
- Einführung in bezahlte Werbung: Facebook Ads und Instagram Ads
- Offene Fragen und Resümee

next2brain
media & marketing

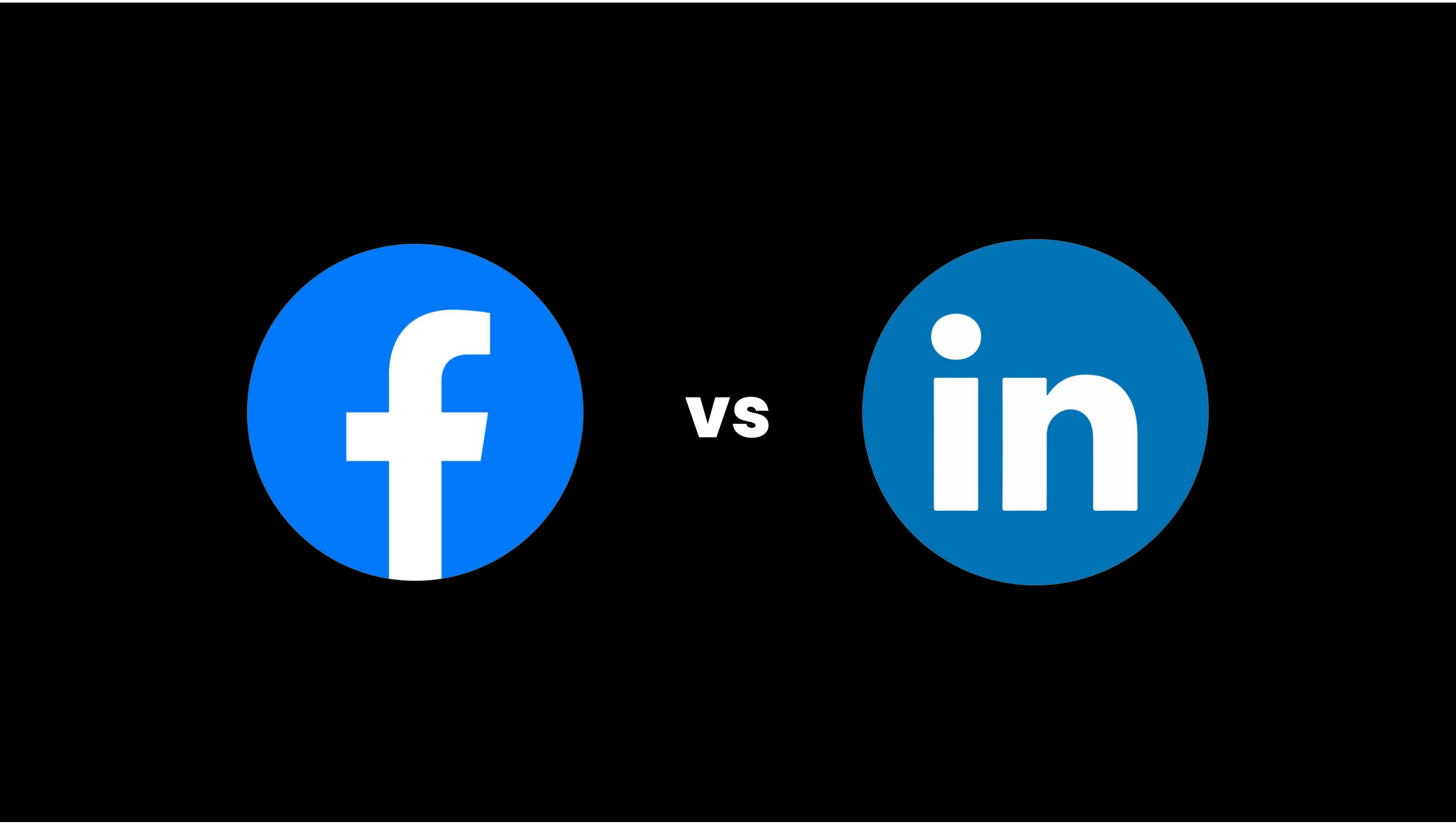
Social Media 2023

Ranking der beliebtesten Social Networks und Messenger nach dem Anteil der Nutzer an den Internetnutzern in Deutschland im Jahr 2022



Quellen
We Are Social; Hootsuite; DataReportal
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland; GWI; DataReportal; 3. Quartal 2022


vs

Ca. 65% der Deutschen

90% tägliche Nutzer

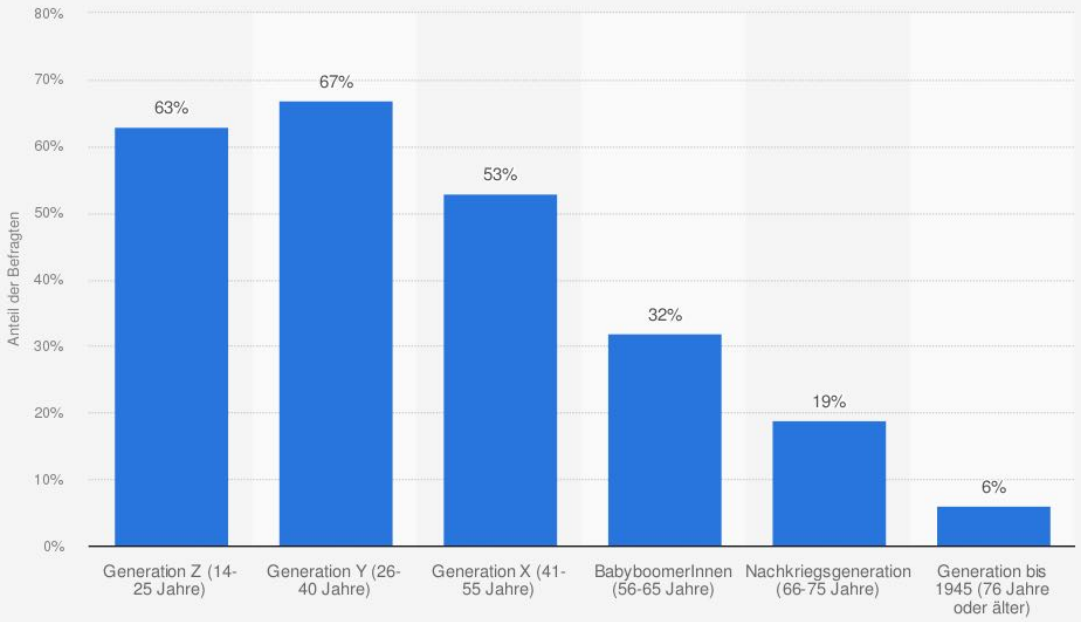
Private Nutzung

Ca. 25% der Deutschen

Einmal pro Woche

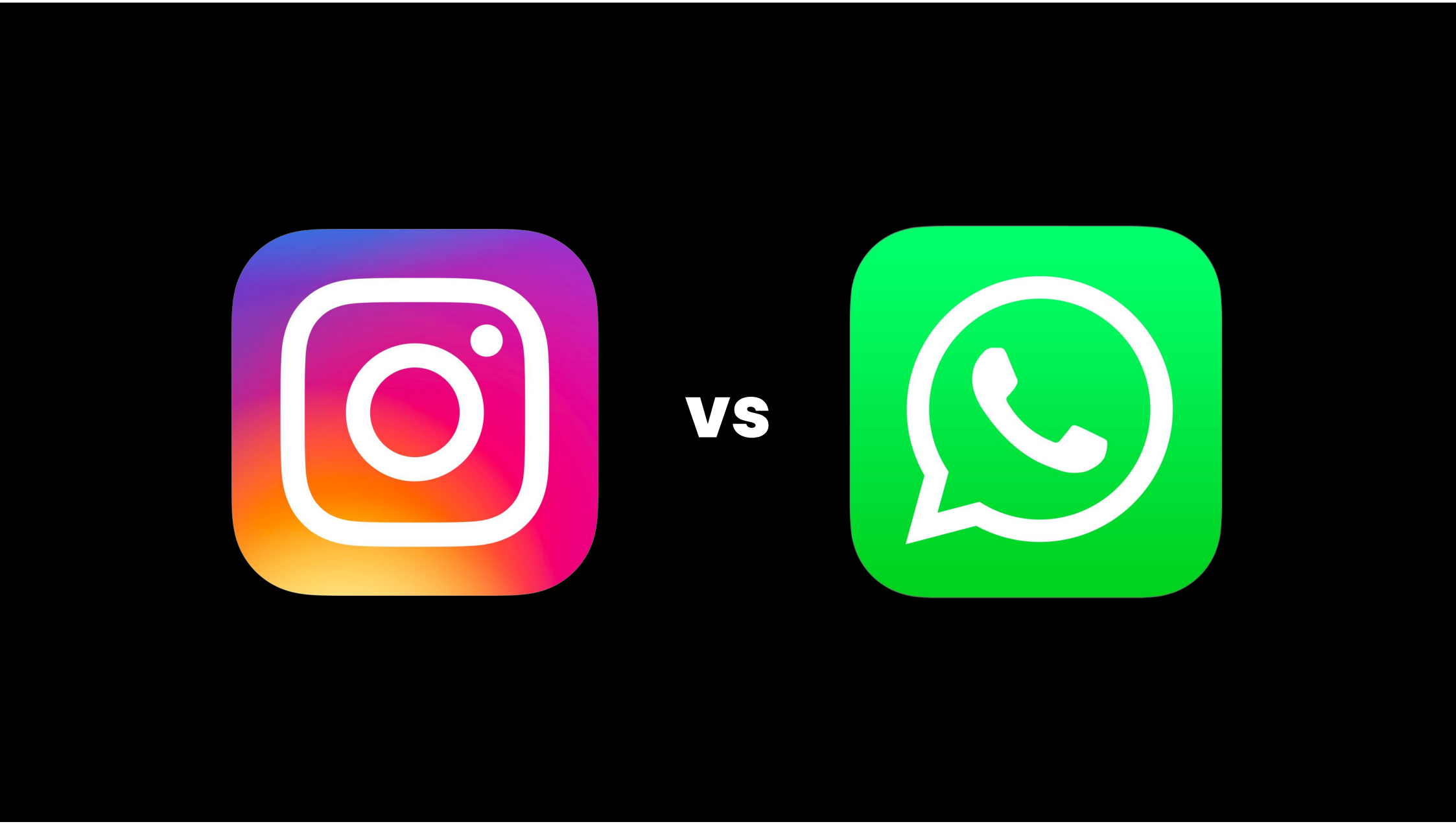
Business Netzwerk

Anteil der Nutzer von Facebook nach Altersgruppen in Deutschland im Jahr 2021



Quelle
Initiative D21
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland; Kantar; August 2020 bis Juli 2021; ab 14 Jahre; Computergestützte persönliche Interviews (CAPI)


vs

Ca. 40% der Deutschen

90% tägliche Nutzer

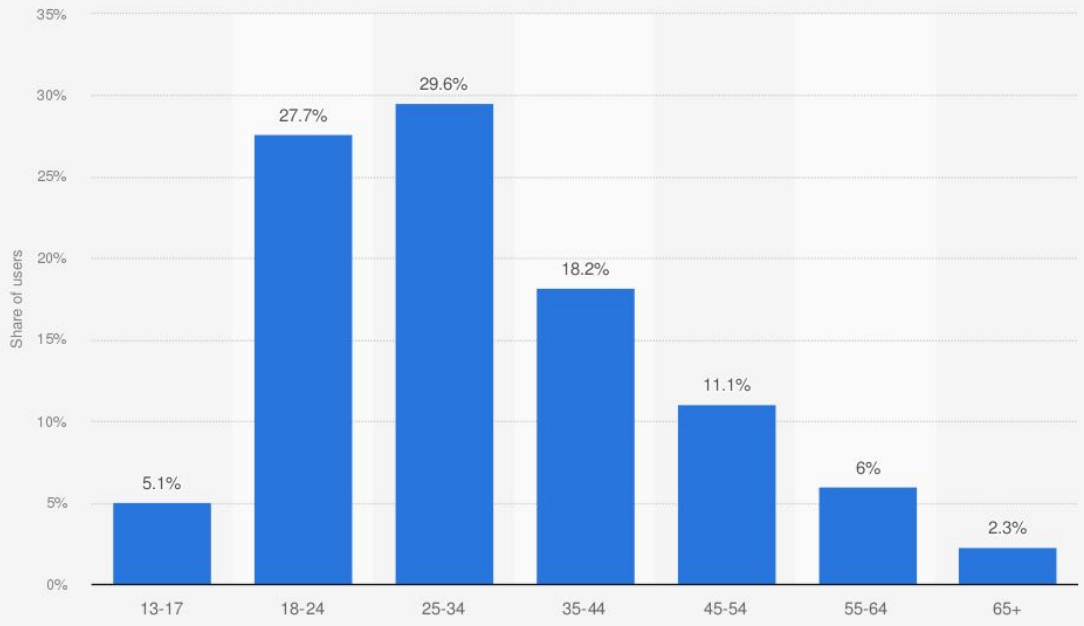
Private Nutzung

Ca. 70% der Deutschen

95% tägliche Nutzer

Privat und Beruflich

Distribution of Instagram users in Germany as of August 2022, by age group

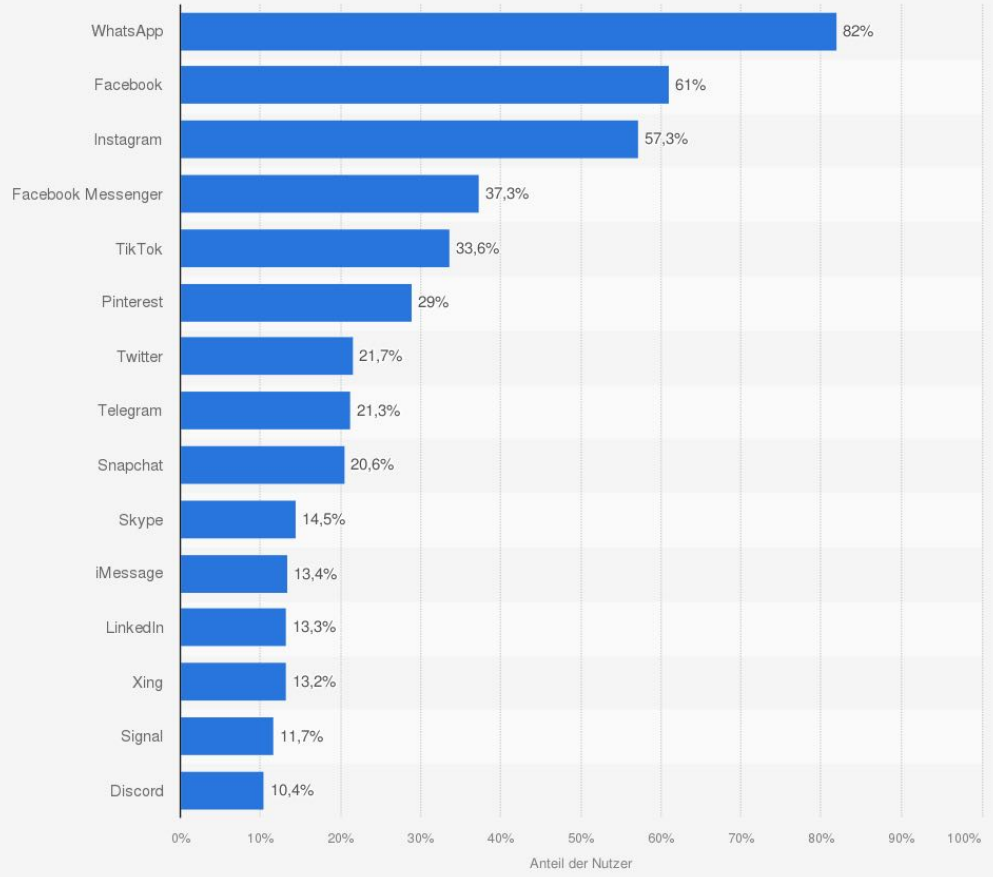


Source
NapoleonCat
© Statista 2022

Additional Information:
Germany; NapoleonCat; August 2022; 13 years and older

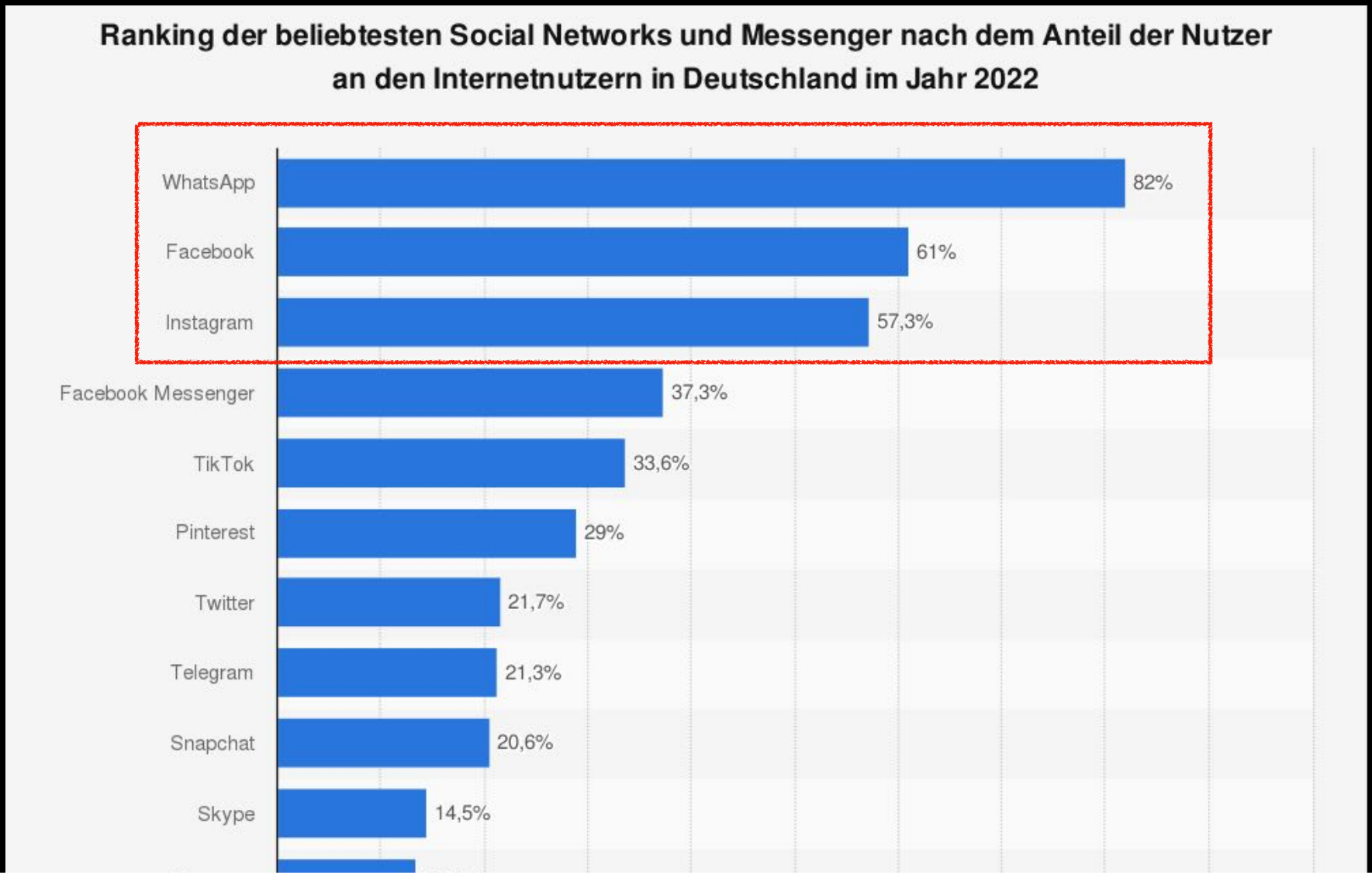
Social Media B2C

Ranking der beliebtesten Social Networks und Messenger nach dem Anteil der Nutzer an den Internetnutzern in Deutschland im Jahr 2022



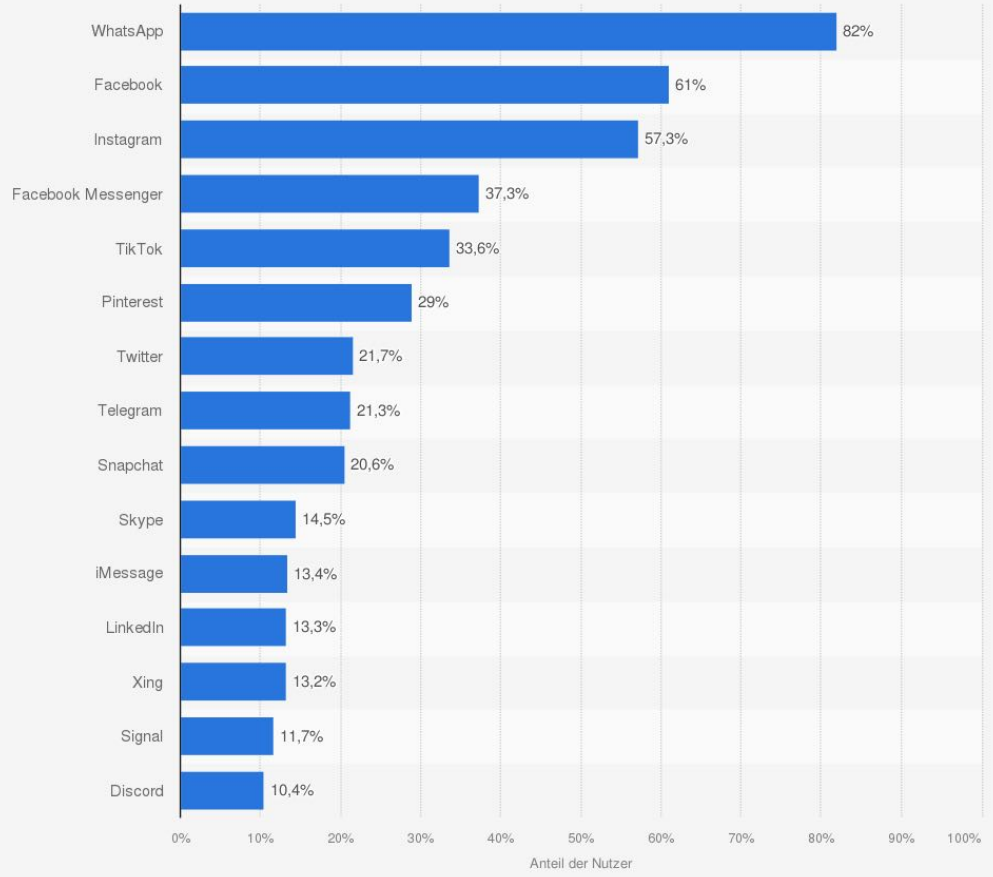
Quellen
We Are Social; Hootsuite; DataReportal
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland; GWI; DataReportal; 3. Quartal 2022


Ranking der beliebtesten Social Networks und Messenger nach dem Anteil der Nutzer an den Internetnutzern in Deutschland im Jahr 2022
WhatsApp
82%
Facebook
61%
Instagram
57,3%
Facebook Messenger
37,3%
TikTok
33,6%
Pinterest
29%
Twitter
21,7%
Telegram
21,3%
Snapchat
20,6%
Skype
14,5%

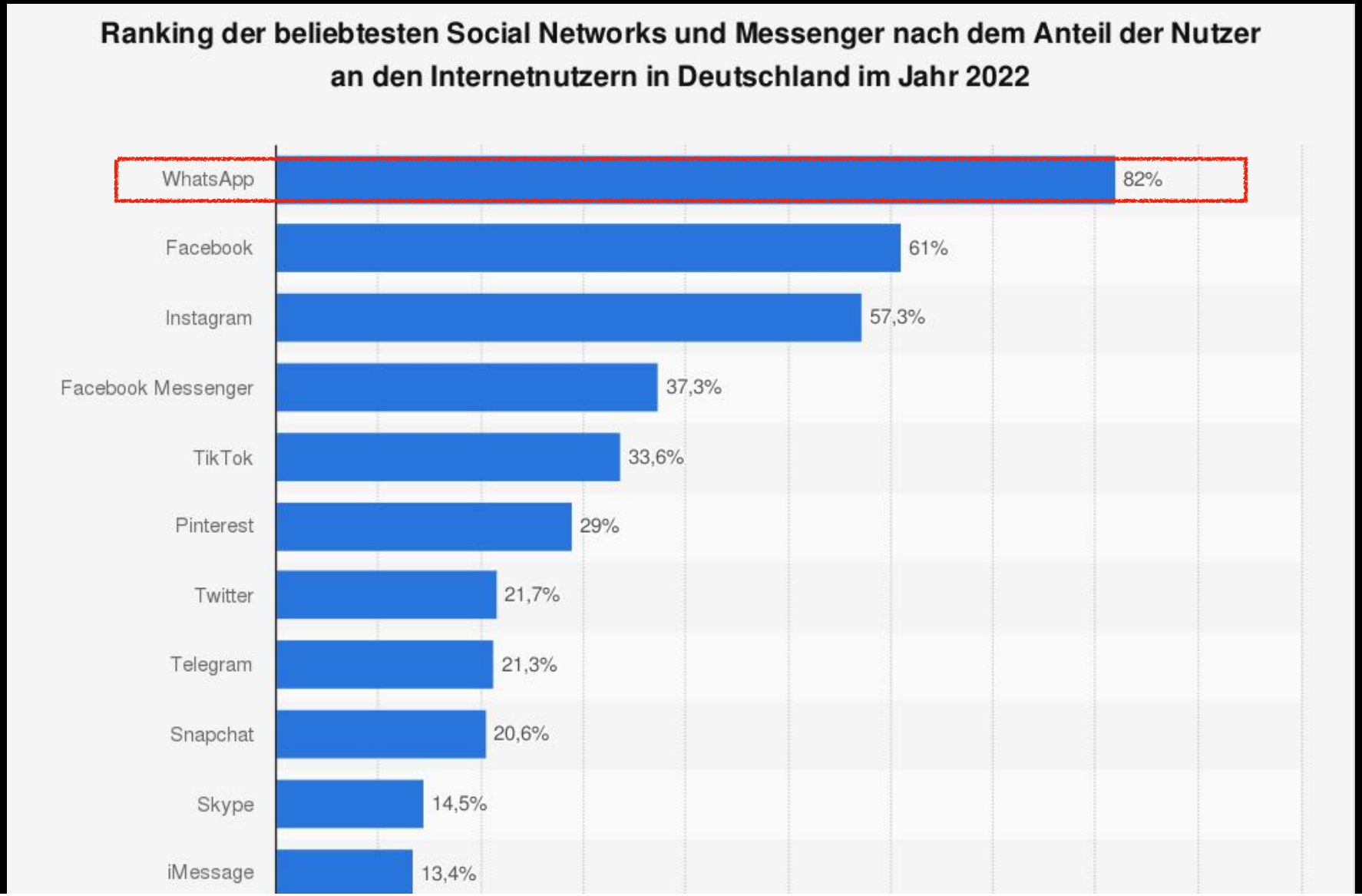
Social Media B2B

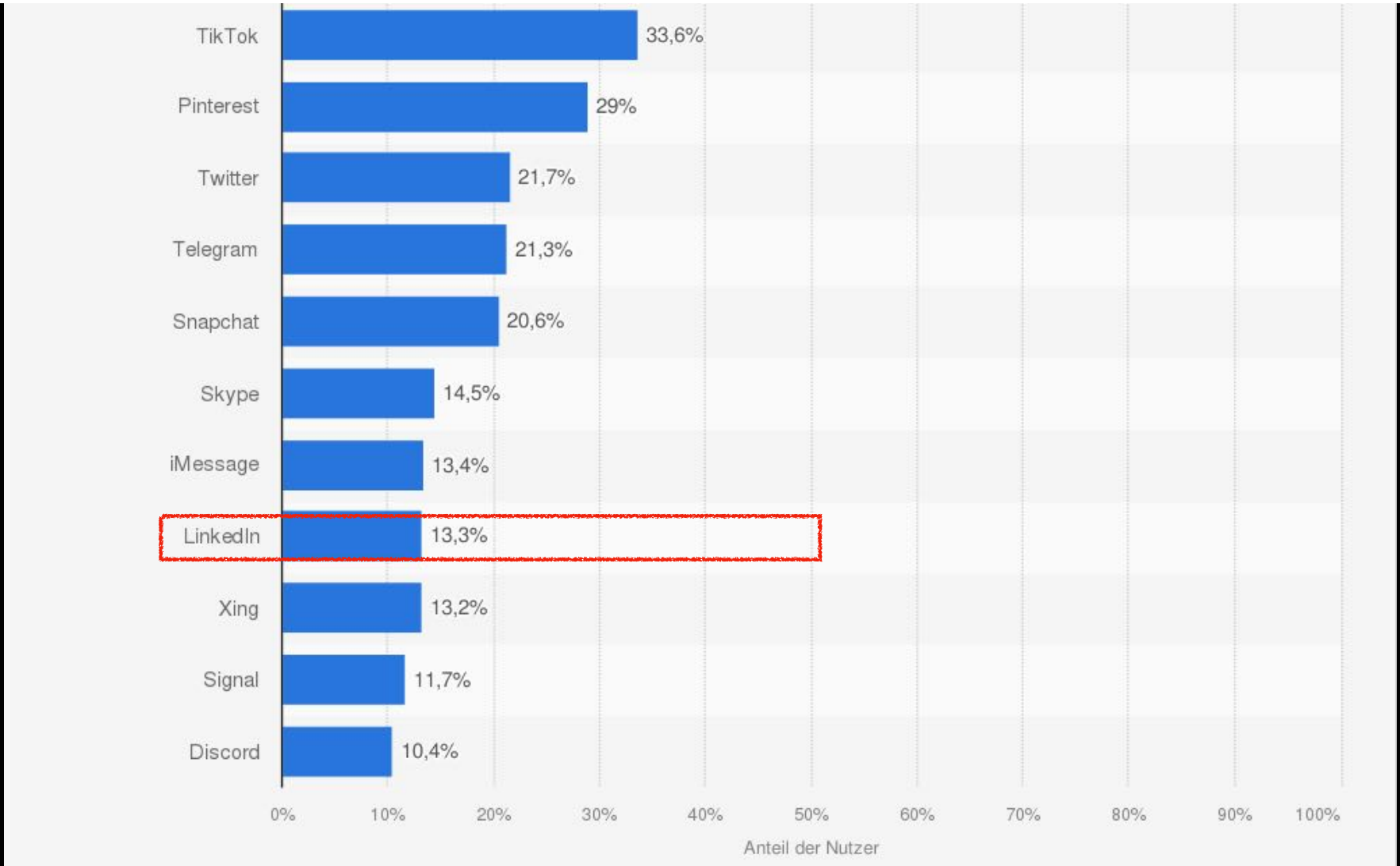
Ranking der beliebtesten Social Networks und Messenger nach dem Anteil der Nutzer an den Internetnutzern in Deutschland im Jahr 2022



Quellen
We Are Social; Hootsuite; DataReportal
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland; GWI; DataReportal; 3. Quartal 2022


Ranking der beliebtesten Social Networks und Messenger nach dem Anteil der Nutzer an den Internetnutzern in Deutschland im Jahr 2022
WhatsApp
82%
Facebook
61%
Instagram
57,3%
Facebook Messenger
37,3%
TikTok
33,6%
Pinterest
29%
Twitter
21,7%
Telegram
21,3%
Snapchat
20,6%
Skype
14,5%
iMessage
13,4%



Quellen
We Are Social; Hootsuite; DataReportal
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland; GWI; DataReportal; 3. Quartal 2022

Praxis Inhaltserstellung

Ausflug in die Positionierung als Grundlage für alles Weitere...

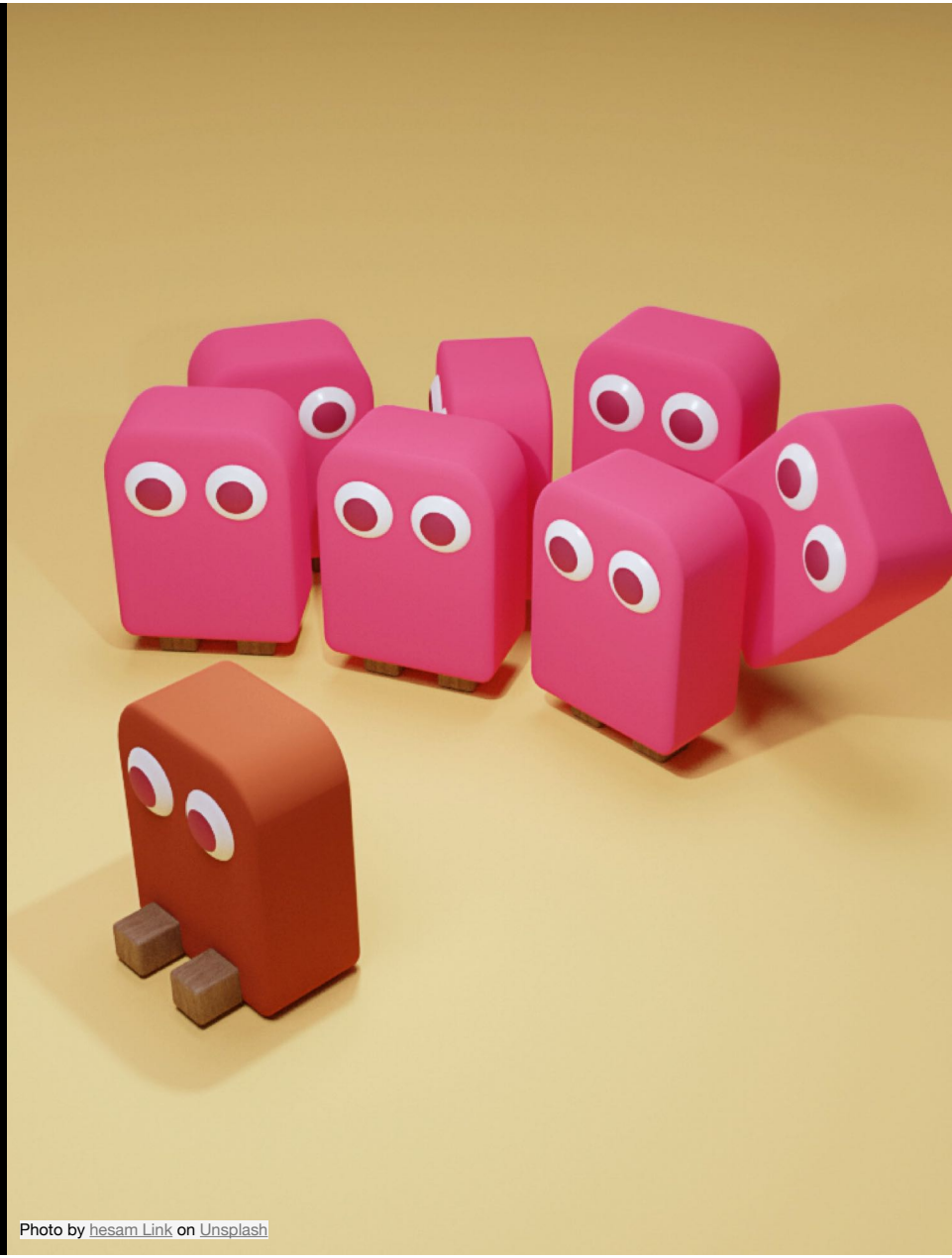
Was unterscheidet euch von euren Mitbewerbern?

Warum soll ich bei euch kaufen?

Wie finde ich meine **Positionierung** möglichst schnell?

Was kann ich richtig gut?

Was mache ich besonders gerne?



Löse ich ein Problem...

... für dessen Lösung Menschen bereit sind Geld zu bezahlen?

Was macht mich einzigartig?

Was ist mein Alleinstellungsmerkmal

Was ist daran spannend?

Welche Geschichte steckt dahinter?

Photo by Etienne Girardet on Unsplash

Was sagen Ihre Kunden?

Bist du wirklich so gut wie du behauptest?

Persona erstellen

Fokus Persona Bestandskunde

Klaus Becker (m)

Alter	43 Jahre alt
Job	Führende Position (250k +)
Wohnort	Land - 20 km von Arbeit
Familie	Verheiratet / 2 Kinder klein
Hobbies	Fußball, Kochen, Reisen
Werte	Gute Beratung erwünscht, möchte richtige Entscheidung treffen im Bezug auf Kauf, Preis- / Leistung, Sinn d. Ausgaben, Umweltbewusst, Recycling

Identifikation

- Essen, Trinken & Genuss
- Hohe Qualität
- Langlebigkeit (Nachhaltigkeit)
- Preis- / Leistungsverhältnis - preiswert
- Erfolgreich, bodenständig
- Umweltbewusst

Erwartungen/ Ziele/ Emotionen

- Freizeit optimal verbringen
- Hohe Erwartungshaltung an Freizeit
- Sucht Gleichgesinnte / Sichtweise
- Positive Erlebnisse mit Freunden und Familie
- Vertrauen durch Sympathie und Erleben

Herausforderungen

- Familie und Beruf in Einklang bringen
- Wie kann ich nachhaltiger leben?
- Was sagen meine Freunde?
- Was sagt meine Frau?
- Wie kann ich mit der ganzen Familie reisen?

Ängste, Frust und Einwände

- Zu viel Geld für etwas ausgeben
- Fehlkäufe tätigen / falsche Ausgaben
- Brauche ich das wirklich?
- Darf ich mir was gönnen?

Ideale Lösung

- Rund-Um-Service
- Kein Zeitaufwand
- Alles soll erledigt werden
- Gute Verbrauchswerte
- Hoher Komfort
- Sportliche Fahrweise möglich
- Geringer Verbrauch
- Viel Platz
- Sicherheit

Beispiel-Persona

Vorname Nachname (m/w/d)

Alter ...

Job ...

Wohnort ...

Familie ...

Hobbies ...

Werte ...

Identifikation

- Was mag die Person?
- Was ist ihr wichtig?
- Worauf achtet sie?
- Wie sieht sie sich selbst?

Herausforderungen

- Welchen Herausforderungen und Aufgaben muss sich die Person stellen?
- Was sind Fragestellungen, denen sie in ihrem Alltag begegnet?

Ängste, Frust und Einwände

- Wovor hat die Person Angst?
- Was frustriert Sie?
- Gegen was gibt es sonstige Vorbehalte?

Erwartungen/ Ziele/ Emotionen

- Welche Ziele verfolgt die Person?
- Was erwartet die Person von anderen, mit denen sie sich umgibt?
- Welche emotionalen Momente und Werte sind für die Person wichtig?

Ideale Lösung

- Was ist der Person wichtig im Bezug auf Dienstleistung?
- Mit was kann ein Dienstleister der Person helfen / ihr das Leben erleichtern?

Inhalte planen und erstellen

https://www.canva.com

Künstliche Intelligenz

Haben wir es bislang mit künstlicher Intelligenz zu tun?

Foto von Andy Kelly auf Unsplash

Was ist Intelligenz?

Was ist maschinelles Lernen?

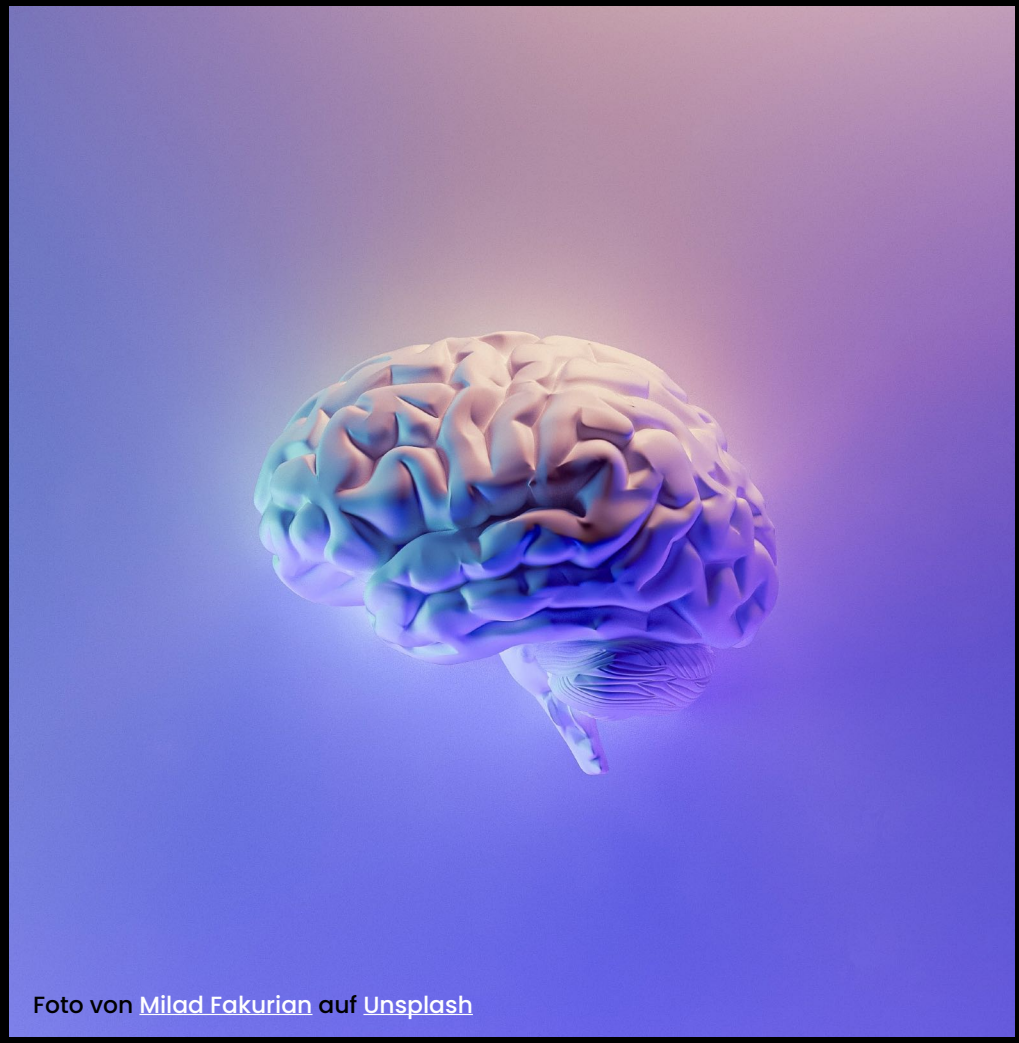
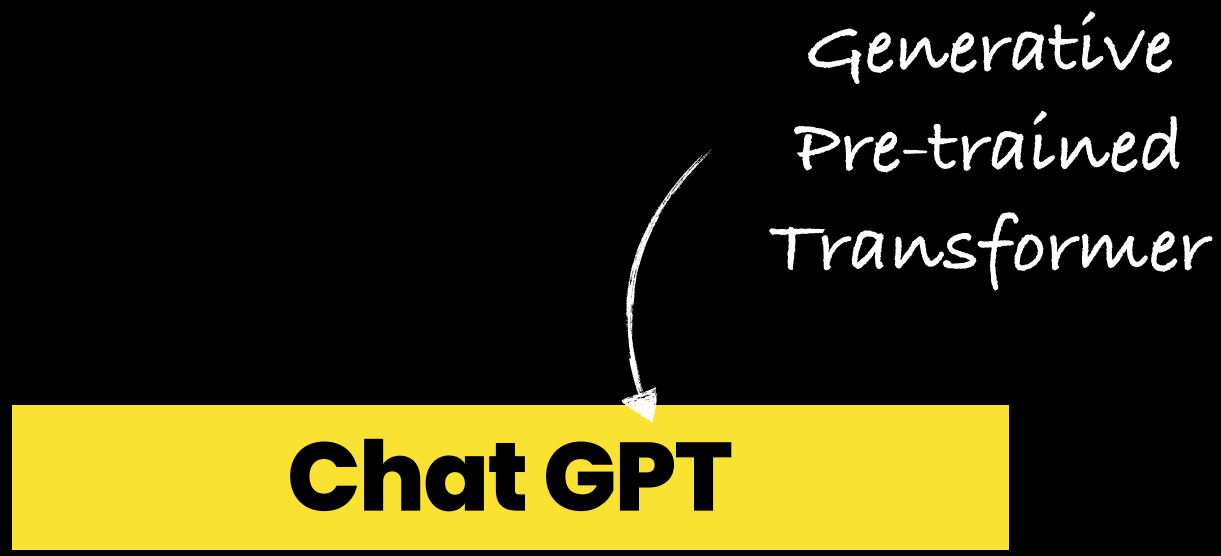


Foto von Milad Fakurian auf Unsplash

Weltverständnis

vs. Sprachverständnis

Foto von Raul Tskrialashvili auf Unsplash


Generative
Pre-trained
Transformer
Chat GPT

Chat GPT ist ein

gut trainierter Papagei

Foto von Ilona Frey auf Unsplash

Midjourney

Midjourney ist
ein Kombinationstalent

Draw an anime styled picture
of a space station with unicorns

Midjourney: next2brain

Eines ist klar:

Eine Revolution steht bevor

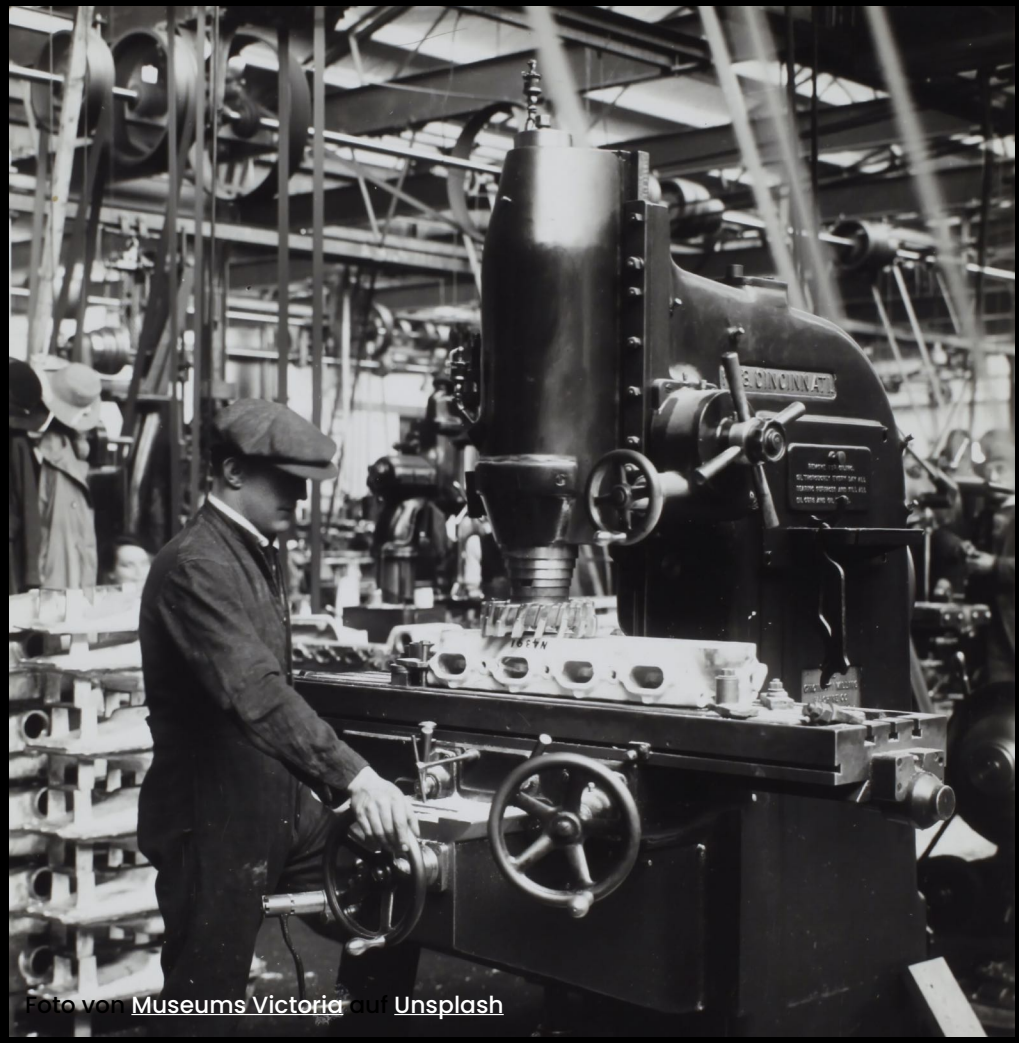


Foto von Museums Victoria auf Unsplash

Eines ist klar:

Eine Revolution steht bevor

Foto von Matt Mech auf Unsplash

Eines ist klar:

Eine Revolution steht bevor

Foto von Rodion Kutsaiev auf Unsplash

Es ist ratsam, sich gut mit dem Personal zu halten...

... und es zu verstehen und im Auge zu behalten

https://chat.openai.com

https://www.midjourney.com

Ende Tag 1:
Habt ihr Fragen?

Social Media für den Firmenauftritt

Führungskräfte-Seminar 2023 - QuerLenker

Thorsten Bastian 28. und 29.04.23

next2brain
media & marketing

Agenda

Samstag, 29.04.23 | 09:00 bis 14:00 Uhr

- Rechtliche Grundlagen und eRecht 24 Vorstellung
- Facebook und Instagram Praxis - Gestaltung der Profile
- Wonderl.ink
- WhatsApp Business - ein Überblick
- Analyse und Erfolgsmessung
- Organische Reichweitenerhöhung: Hashtags, Kooperationen, Interaktionen
- Einführung in bezahlte Werbung: Facebook Ads und Instagram Ads
- Offene Fragen und Resümee

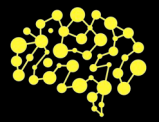
next2brain
media & marketing

Habt ihr Fragen?

Rechtliche Grundlagen

Impressum 1/2

- Vollständiger Name des Anbieters, des Vertretungsberechtigten und der Rechtsform.
- Stamm- oder Grundkapital bei juristischen Personen, wenn nicht alle in Geld zu leistenden Einlagen eingezahlt sind.
- Anschrift (Postanschrift erforderlich - Postfach genügt nicht!).
- Elektronische Kontaktaufnahme.
  E-Mail, Telefon, Fax, Mailformular etc. - nur eine E-Mailadresse genügt nicht.
  Bei allen anderen Kontaktmöglichkeiten sollte binnen 60 Minuten geantwortet werden.



next2brain
media & marketing

Impressum 2/2

- Zuständige Aufsichtsbehörde
  (z.B. für Gaststätten, Taxiunternhmen etc.)
- Umsatzsteuer und Wirtschafts-Identifikationsnummer
- Registergericht und Registernummer
- Kammer, Berufsbezeichnung und berufsständische Regelungen
- Name des inhaltlich Verantwortlichen
- Berufshaftpflichtversicherung

next2brain
media & marketing

Datenschutzerklärung

- Hinweis welche Nutzerdaten erfasst werden und zu welchem Zweck (z.B. Cookies, Daten des Nutzers)
- Unterrichtung über die Verarbeitung von Daten außerhalb der EU
- Hinweis auf Schnittstellen zu Drittsystemen (z.B. Facebook Plugins, Sharing-Funktionen etc.)
- Informationen zu Tracking-Techniken (z.B. Google Analytics, eTracker, PIWIK etc.)
- Speicherung der Daten etc.
- Kontakt zum Datenschutzverantwortlichen / Datenschützer

next2brain
media & marketing

Bildrechte

- Urheberrecht
- Nutzungsrecht
- Persönlichkeitsrecht
- Recht am eigenen Bild

next2brain
media & marketing

Urheber- und Nutzungsrecht

- Kläre, ob du vom Urheber das Recht erworben hast, das Bild zu nutzen.
- Speichere erworbene Nutzungsrechte ab.
- Führe die Fotoquelle im Impressum / im Beitrag / im Post auf.
- Schau ob das Nutzungsrecht auch Veränderungen am Werk selbst zulässt.

next2brain
media & marketing

Persönlichkeitsrecht / Recht am eigenen Bild

- Hol die schriftliche Genehmigung der Personen ein, die auf einem Bild zu sehen sind.
- Bei Teambildern kläre schriftlich, was im Falle eines Ausscheidens aus dem Unternehmen zu tun ist.
- Verletze keine Persönlichkeitsrechte insbesondere durch Veröffentlichung peinlicher Bilder.
- Sind Personen auf einem Bild erkennbar und nicht Teil einer Menschenansammlung hole das Veröffentlichungsrecht ein und definiere genau, wo, wann und wofür das Bild genutzt wird.
- Sind die abgebildeten Personen jünger als 12 Jahre, muss das Einverständnis der Erziehungsberechtigten eingeholt werden.
- Bei Jugendlichen zwischen 12 und 18 Jahren ist die Freigabe abhängig vom Reifegrat der jeweiligen Person.

next2brain
media & marketing

Persönlichkeitsrecht / Recht am eigenen Bild

- **Ausnahmen sind möglich:**
- Es handelt sich um Prominente und Personen des Zeitgeschehens und die Bilder verletzen keine Persönlichkeitsrechte.
- Die Personen haben für die Aufnahme ein Honorar erhalten (Models etc.).

next2brain
media & marketing

Rechtliche Absicherung

https://www.e-recht24.de

Facebook und Instagram Profile anlegen und optimieren

DSGVO konformes Linkverzeichnis

https://www.wonderlink.de

WhatsApp Business

Mehr Funktionen im Business-Account

- **Profilgestaltung**: WhatsApp Business ermöglicht es Unternehmen, ein separates Unternehmensprofil zu erstellen, das Kontaktdetails, eine Beschreibung des Unternehmens und Öffnungszeiten enthält.
- **Automatisierte Nachrichten**: Unternehmen können automatisierte Nachrichten wie Begrüßungsnachrichten, Abwesenheitsnotizen oder schnelle Antworten einrichten, um schnell und effektiv auf Kundenanfragen zu reagieren.
- Markierungen: Unternehmen können Nachrichten als "**beantwortet**" oder "**ungelesen**" markieren, um den Überblick über die Kommunikation zu behalten.

next2brain
media & marketing

Mehr Funktionen im Business-Account

- **Verwendung von Labels**: Unternehmen können Labels wie "neuer Kunde", "bestehender Kunde" oder "Interessent" verwenden, um den Überblick über Kundenbeziehungen zu behalten.
- **Broadcast-Listen**: Unternehmen können Broadcast-Listen einrichten, um Nachrichten an mehrere Kunden gleichzeitig zu senden.
- **Statistiken und Analysen**: Unternehmen können Statistiken und Analysen zu Nachrichten, Reaktionszeiten und Kundenzufriedenheit erhalten.
- **WhatsApp Web:** Unternehmen können WhatsApp Business auch auf dem Desktop über die Web-Version nutzen - geht inzwischen auch mit privaten Konten.

next2brain
media & marketing

WhatsApp Business – Vorteile

- Kostenfrei nutzbar
- Einfache Bedienung und schnelle Kommunikation
- Direkter Zugang zu Kunden und potenziellen Kunden
- Personalisierte Ansprache durch den Einsatz von Gruppenchats und individuellen Nachrichten
- Möglichkeit der Integration von Chatbots und automatisierten Antworten

next2brain
media & marketing

WhatsApp Business – Nachteile

- Datenschutzbedenken durch die Verarbeitung von persönlichen Daten
- Keine Möglichkeit der Erstellung von Rechnungen und Angeboten
- Keine automatische Speicherung von Chatverläufen
- Einhaltung der Zustimmung bei Bestandskunden im Vorfeld notwendig

next2brain
media & marketing

Nutzen von WhatsApp Business für Karosseriewerkstätten

- Direkte Kommunikation mit Kunden über eine **vertraute Plattform**
- Schnelle Rückmeldung auf Anfragen und **unkomplizierte Terminvereinbarung**
- Verkürzung der Bearbeitungszeit durch **automatisierte Antworten und Chatbots**
- Möglichkeit der Versendung von Fotos und Videos zur **Begutachtung** von Schäden
- Erhöhung der **Kundenbindung** durch regelmäßige Updates und Angebote

next2brain
media & marketing

Praxisbeispiel für den Einsatz von WhatsApp Business in Karosseriewerkstätten

- Kunden senden Fotos von Schäden über WhatsApp Business an die Werkstatt
- Die Werkstatt kann direkt auf die Anfrage reagieren und eine Kosteneinschätzung sowie Terminvorschläge senden
- Nach der Reparatur kann die Werkstatt per WhatsApp Business Fotos und Updates zur Reparatur senden und so eine positive Kundenbindung aufbauen
- Möglichkeiten der Integration von Chatbots zur automatischen Beantwortung von häufig gestellten Fragen oder der Terminvereinbarung

next2brain
media & marketing

Analyse und Erfolgsmessung

https://business.facebook.com

Organisch Reichweite aufbauen

Algorithmus

Er entscheidet, wer Eure Inhalte sieht

Die Schlüssel zur organischen Reichweite

- Beharrlichkeit und regelmäßiges Posten
- Persönliche Inhalte teilen
- Nicht nur von sich reden, sondern auch Fragen stellen
- Neue Videoformate nutzen z.B. Reels und Stories auf Instagram und Co.
- Immer wieder wechselnde Medienformate nutzen
- Regelmäßige Updates in festen Intervallen
- Hashtags (#) benutzen zur Verschlagwortung
- Kooperationen eingehen – Interaktionen fördern

next2brain
media & marketing

Facebook & Instagram Ads vs. Google Ads

Push vs. Pull Marketing

Push

Wir sagen unserer Zielgruppe,
was wir anbieten

Pull

Die Zielgruppe sucht aktiv
nach unserem Angebot

next2brain
media & marketing

Facebook und Instagram Ads

- Eine gemeinsame Werbeplattform für Facebook und Instagram
- Werbeschaltung nach dem Push-Marketing Prinzip (Google z.B. Pull)
- Zielgruppe bekommt Werbung angezeigt, weil sie zu deren Demographischen Daten, Interessen und Lebensverhältnissen passt
- Genauere Targetierung der Zielgruppe möglich
- Weniger Streuverluste
- Kosten etwas höher als bei Google, aber meist mehr Erfolg
- Man kann entscheiden, auf welcher Plattform oder ob man auf beiden wirbt

next2brain
media & marketing

Kurzer Werbeblock

www.optimal-positioniert.de

next2brain

media & marketing

www.next2brain.com

Offene Fragen und Resümee

next2brain
media & marketing

DANKE

www.next2brain.com