

5 GRÜNDE, WARUM SOCIAL MEDIA FÜR UNTERNEHMEN WICHTIG SIND



Veröffentlicht am 4. Juli 2019 von Janina

Soziale Netzwerke wie Facebook und Instagram verzeichnen noch immer ein starkes Wachstum. Von einem kurzfristigen "Hype" kann also keine Rede sein. Auch für Unternehmen bringen die sozialen Medien ein ungeheures Potenzial mit sich. Hier liest Du 5 Gründe, warum auch für Dein Unternehmen Social Media wichtig sind.



Nutze die sozialen Netzwerken auch für Dein Unternehmen.

Soziale Medien gibt es schon seit den 1980er Jahren. Der große Boom der verschiedenen Social Media Plattformen liegt allerdings noch gar nicht so weit zurück. In den letzten Jahren kamen und gingen unterschiedliche Social Media Konzepte, doch die allgemeine Beliebtheit dieser Art der sozialen Kommunikation steigt weiter an. Portale wie **Facebook** und **Instagram** verzeichnen noch immer ein starkes Wachstum an Usern. Von einem kurzfristigen „Hype“ kann also keine Rede sein.

Unternehmen können sich auf den verschiedenen Social Media Kanälen ebenfalls präsentieren. Hierfür lassen sich Business-Seiten oder -Accounts einrichten. Viele Firmen schrecken hiervor jedoch noch zurück, weil sie Social Media skeptisch betrachten oder als „Zeitverschwendung“

empfinden. Tatsächlich aber bringen die sozialen Medien ein ungeheures Potenzial für Unternehmen mit sich. Hier liest Du 5 Gründe, warum auch für Dein Unternehmen **Social Media wichtig** sind.

WER IST AUF SOCIAL MEDIA UNTERWEGS?

Eine Vielzahl an Menschen verbringt einen Großteil ihrer Freizeit auf den unterschiedlichsten sozialen Plattformen und das sogar schon vor dem Frühstück. Die sozialen Medien sind mittlerweile die erste Anlaufstelle für die **digitale Kommunikation**. Kommunikationsexperten stellten bereits vor einiger Zeit die Prognose auf, dass besonders die jüngeren Zielgruppen bald über die klassischen Medien wie Zeitung oder Fernsehen gar nicht mehr erreichbar sind. Tatsächlich zeigen diverse Statistiken und die Nutzerzahlen der einzelnen Plattformen, dass dieser Trend sich bewahrheitet hat. Im ersten Quartal 2019 konnte Facebook beispielsweise über 2,3 Milliarden Nutzer verzeichnen. Zwei Jahre zuvor waren es noch etwa 1,9 Milliarden. Das Alter der User liegt zu einem Großteil bei 18-29 Jahren, aber auch ältere User sind nahezu täglich aktiv.

Die **Zielgruppe** auf Instagram und Snapchat hingegen ist ein wenig jünger, doch besonders das Bild-Portal Instagram verzeichnet einen starken Zuwachs an Usern aller Altersklassen. Etwa 23 Millionen aktive Nutzer pro Monat kann Facebook allein in Deutschland verzeichnen. Bei Instagram sind es rund 40 Millionen aktive User pro Monat. Es wird angenommen, dass in etwa **die halbe Weltbevölkerung** auf Facebook und Co. angemeldet ist und die Portale regelmäßig nutzt.

Unter aktiven Nutzern versteht man Menschen, die sich regelmäßig in Ihren Account einloggen, Beiträge liken und teilen oder selbst etwas posten.

VORTEILE VON SOCIAL MEDIA

Die sozialen Netzwerke haben unterschiedliche **Vorteile**. Je nachdem, für welchen Zweck Du Social Media benutzen möchtest, kannst Du auf verschiedene Weisen davon profitieren. Für Dein Unternehmen kannst du die sozialen Medien unterschiedlich nutzen. Insgesamt bieten Dir die Portale viele Möglichkeiten, Dein

Unternehmen, Deine Marke oder Dein Produkt positiv zu unterstützen. Nachfolgend erläutern wir Dir 5 Gründe, warum es sich lohnt, Social Media zu nutzen.

REICHWEITENSTEIGERUNG UND MARKENBEKANNTHEIT

Eine moderne und nutzerfreundliche Webseite oder ein Onlineshop ist für Dein Unternehmen mittlerweile unerlässlich geworden. Ebenso sollte auch Social Media zu Deinem **guten Marketingmix** gehören. Warum? Der erste Grund ist simpel: Durch die hohen Nutzerzahlen kannst Du in den sozialen Medien eine Vielzahl an Menschen direkt erreichen und Deine **Markenbekanntheit steigern**.

Die effektivste Art, die Markenbekanntheit zu steigern, ist und bleibt die **persönliche Empfehlung**. Dies schafft Vertrauen und bewirkt, dass Interessenten eher etwas kaufen. Bei Facebook bleibst Du durch unterhaltsame und interessante Postings im Gespräch. Dies funktioniert durch Interaktionen auf Deine Beiträge.

Auf den sozialen Plattformen werden persönliche Empfehlungen durch Likes oder geteilte Inhalte vermittelt. Wenn beispielsweise einem Nutzer auf Facebook ein Beitrag gefällt, wird dies auch seinen Freunden angezeigt. Deine Reichweite steigert sich also automatisch durch das Mitwirken der Community. Das ist praktisch Mundpropaganda 2.0 – viel schneller und mit mehr Menschen, die erreicht werden können. Parallel dazu steigertest Du Deine Markenbekanntheit und die Reichweite durch gezielte Werbung. Wie Du beispielsweise auf Facebook effektive Anzeigen schaltest, liest Du in unserem Beitrag „[Facebook Ads: Wie schalte ich Werbung auf Facebook?](#)“



Shopping, Kommunikation und mehr - Vieles findet heute häufig in sozialen Netzwerken statt.

IMAGEBILDUNG UND REPUTATION

Mit einem gut gepflegten Social Media Auftritt repräsentierst Du Dein Unternehmen und rückst Dein Produkt in das richtige Licht. Das gesamte Erscheinungsbild der Business-Seite und Deine regelmäßigen Postings tragen zur **Imagebildung** bei. Du kannst Einblicke in Deinen Alltag bieten und Nähe zum Kunden aufbauen. Gleichzeitig findest Du selbst mehr über Deine Zielgruppe heraus und kannst somit auf die Wünsche Deiner Follower reagieren. Durch direkten Kontakt zu Deinen potenziellen Kunden und die richtigen Reaktionen auf Feedback oder Kritik verbesserst Du Deine Reputation. Soziale Medien sind persönlicher als Webseiten oder gängige Werbekampagnen. Dementsprechend hilft es, in Postings und in der Kommunikation eine persönliche und sympathische Bindung zu den Followern aufzubauen.

Mit gezieltem Krisenmanagement wirkst Du auch einem Shitstorm entgegen und glättst die Wogen, bevor die User zum Boykott aufrufen. Beispielsweise bei dem Kurzfilm „[The Best Men Can Be](#)“ von Gilette auf YouTube wurden laut einiger User negative Kommentare einfach gelöscht, was die Empörung der Nutzer anstachelte. Greife daher rechtzeitig ein und pflege Deine Social Media Konten so, dass Du sowohl auf positives als auch auf negatives Feedback direkt antworten und intervenieren kannst. Dies erfordert zwar Arbeit, lohnt sich für das Image Deines Unternehmens aber auf alle Fälle.

KOMMUNIKATION MIT KUNDEN

Ein weiterer Vorteil der sozialen Medien ist der **direkte Kontakt zu den Kunden**. Deine Follower können sich mit Problemen oder Anliegen beispielsweise über den **Facebook Messenger** an Dein Unternehmen wenden. Da die Kommunikation der Menschen oft nur noch über die sozialen Netzwerke oder Nachrichtendienste wie WhatsApp abläuft, ist es sinnvoll, Deinen Kunden genau diesen Service anzubieten. Wenn Du auf Facebook, Instagram und Co. direkt erreichbar bist, ersparst Du vielen Suchenden eine Menge Zeit und Arbeit, weil die Kontaktaufnahme vergleichsweise einfach ist. Aktiviere daher die Nachrichtenfunktion und behalte den Posteingang im Auge. Um einen umfangreichen Kundensupport einzurichten, bietet sich ein [Chatbot](#) an, der einfache Fragen selbstständig beantwortet. Potenzielle Kunden müssen nicht erst langwierig ein Kontaktformular ausfüllen und darauf warten, dass die Anfrage bearbeitet wird. Durch eine automatische Antwort erhalten sie sofort eine Rückmeldung und wissen, dass Du Dich um ihr Anliegen kümmerst.

MONITORING

Auf den verschiedenen sozialen Plattformen kannst Du **gezieltes Monitoring** betreiben. Lerne Deine Follower kennen und biete ihnen **mit Deinen Beiträgen einen Mehrwert**. Beobachte hierzu ihr Verhalten auf Deiner eigenen Seite und auch bei Deinem Mitbewerber. Behalte parallel dazu andere Unternehmen Deiner Branche im Auge, sodass Du neue Trends mitbekommst und auf Änderungen oder besondere Vorkommnisse unmittelbar reagieren kannst.

SOCIAL SELLING

Betreibst Du einen Onlineshop? Auch für den E-Commerce lohnen sich die sozialen Medien. Mit Shopping-Anzeigen beispielsweise in Facebook und Instagram Storys leitest Du potenzielle Kunden direkt in deinen Webstore. Hierfür ist ein Business-Konto mit einer Seite oder einem Profil erforderlich. Informiere auf dieser Seite auch in normalen Postings über Deine Produkte und rege Suchende zum Kauf an. In Facebook lässt sich die Seite beispielsweise durch einen Shop und Angebots-Postings ergänzen. Dadurch können User direkt über das soziale Netzwerk bei Dir einkaufen.

WELCHE SOZIALE PLATTFORM LOHNT SICH FÜR MEIN UNTERNEHMEN?

Für welches Netzwerk Du Dich entscheidest hängt davon ab, wo Deine Zielgruppe unterwegs ist. Überlege Dir daher vorher, wen Du erreichen möchtest und schau Dir die verschiedenen Netzwerke und deren User an. Bei Facebook profitierst Du beispielsweise davon, dass Du Anzeigen genau ausrichten kannst. Dadurch erreichst Du nur die Menschen, die ohnehin schon ein Interesse an Deiner Branche haben. Überprüfe aber vorher, ob Deine Zielgruppe überhaupt auf Facebook aktiv ist. Wir beraten Dich gerne darüber, welches **soziale Medium sich für Dein Unternehmen** am besten eignet.

SOCIAL MEDIA FÜR UNTERNEHMEN – FAZIT

Unternehmen sollten dort präsent sein, wo sich auch ihre Zielgruppe aufhält. Die Menschen informieren sich in sozialen Medien über Firmen, Organisationen oder Stars und tauschen sich aus. Sie folgen Nachrichtenseiten, teilen ihre Interessen mit und sind dank mobilem Internet und Smartphone **zu jeder Zeit an jedem Ort erreichbar**.

Dies solltest Du für Dein Unternehmen nutzen und ebenfalls auf sozialen Plattformen präsent sein. Mit geplantem Social Media Marketing und einem zielgerichteten Konzept kannst Du Facebook und Co. für **Reputationsmanagement, Conversion-Steigerung oder Kundensupport** verwenden. Dies ist zwar vergleichsweise aufwändig, weil Zeit für Postings und Management investiert werden muss,

aber Deine Fans werden es Dir danken.

Du möchtest mit Social Media Marketing starten und benötigst Hilfe dabei? Wir stehen Dir bei Fragen gerne zur Verfügung. Du erhältst von uns auch einen Redaktionsplan und regelmäßige Postings oder Anzeigen. Wir freuen uns auf einen Kommentar oder eine E-Mail von Dir.

[Kontakt aufnehmen](#)