

FEHLER, DIE SIE BEI FACEBOOK UNBEDINGT VERMEIDEN SOLLTEN

Veröffentlicht am 31. Juli 2012 von Annette

Eine Facebook Fanpage ist schnell erstellt, aber da fängt die Arbeit erst an. Viele Unternehmen stürzen sich unüberlegt ins Social-Media-Geschehen, was häufig zu einer Menge Fehlritten führt. Das lässt sich vermeiden, wenn man sich ausreichend informiert, bevor man sich im sozialen Web als Unternehmen bewegt.

Wie Sie einen [interessanten Facebook-Post gestalten](#), haben wir Ihnen bereits gezeigt. Aber was gilt es unbedingt zu vermeiden? Was sind die No-Gos bei Facebook & Co.? Wir haben eine Liste zusammengestellt.

- 1. Posts unterbinden.** Manche Unternehmen verbieten es, dass Kommentare auf Ihre Pinnwand gepostet werden können. Was auf den ersten Blick als einfache Strategie gegen [negative Kommentare](#) erscheint, ist in Wahrheit Gift für's Online Marketing. Denn der Sinn und Zweck sozialer Netzwerke ist eine Zwei-Wege-Kommunikation, ein Dialog. Und der wird im Keim erstickt, wenn Posts gar nicht erst möglich sind. Das schreckt Benutzer ab und führt letztendlich zu einer Image-Schädigung.
- 2. Die Fans ignorieren.** Lassen Sie Kommentare - egal, ob negativ oder positiv - nicht einfach stehen, sondern kommentieren Sie diese. Antworten Sie auf Fragen und negative Kommentare, anstatt Sie zu löschen oder nicht zu beachten. Jedes Mal, wenn Sie einem Benutzer adäquat antworten, wird Sie die Community ein Stück mehr respektieren.
- 3. Ein privates Profil als Unternehmen nutzen.** Tun Sie das auf gar keinen Fall! Ein persönliches Profil ist nicht dafür gedacht, um es als Unternehmen zu nutzen. Es ist nicht nur [nicht erlaubt](#), ein Privatprofil gewerblich zu nutzen - es ist auch schlichtweg unklug, da offizielle Facebook Fanpages eine Reihe von Vorteilen, zum Beispiel Analyse-Werkzeuge, bieten.
- 4. Zu unpersönlich sein.** Keine Frage, Sie sollten an Ihr Facebook Marketing mit der nötigen Ernsthaftigkeit herangehen, aber bemühen Sie sich, nicht zu unpersönlich zu werden. Soziale Netzwerke sind nicht wie klassische Offline-Werbung. Zeigen Sie die menschliche Seite Ihres Unternehmens, seien Sie nützlich und hilfreich - kurzum: Stellen Sie Ihren Kunden zufrieden.
- 5. Zu selten posten.** Wenn Sie nichts schreiben, werden Sie nicht wahrgenommen - so einfach ist das. Posten Sie mindestens zwei mal in der Woche, je nach Branche und Wettbewerb mehr. Aber Vorsicht: Zu häufiges Aktualisieren wirkt schnell nervig und verscheucht die Fans.
- 6. Fans kaufen.** Auch ein No-go! Häufig reicht eine Basis von 100 Fans für ein kleines Unternehmen aus, um Aktivität gewährleisten zu können. Wenn ein lokaler Friseur-Salon plötzlich 3000 Fans hat, kann das nur verdächtig wirken und schadet so dem Image.

Was würden Sie noch hinzufügen? Wir freuen uns über Ergänzungen in den Kommentaren!