

DAV/DAI-Asphaltseminar 18.03. in Willingen

SICHTBAR WERDEN AUF SOCIAL MEDIA

Heute begrüßt Euch...



Jan Stranghörer
Gründer &
Managing Partner NERDS

- Seit 2011 irgendwas mit Social Media
- Fokus auf Digitale Marketing- und Vertriebsstrategien im Bereich Performance Marketing
- Leidenschaft für gute Geschichten, mutige Kommunikation und Nerds

 Meta Business Partners

 **TikTok**
Agency Partner



Beitreten über
slido.com
#3967 485



**Social
Media - ist
das immer
noch
relevant?**

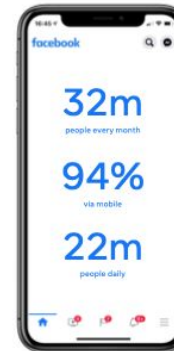
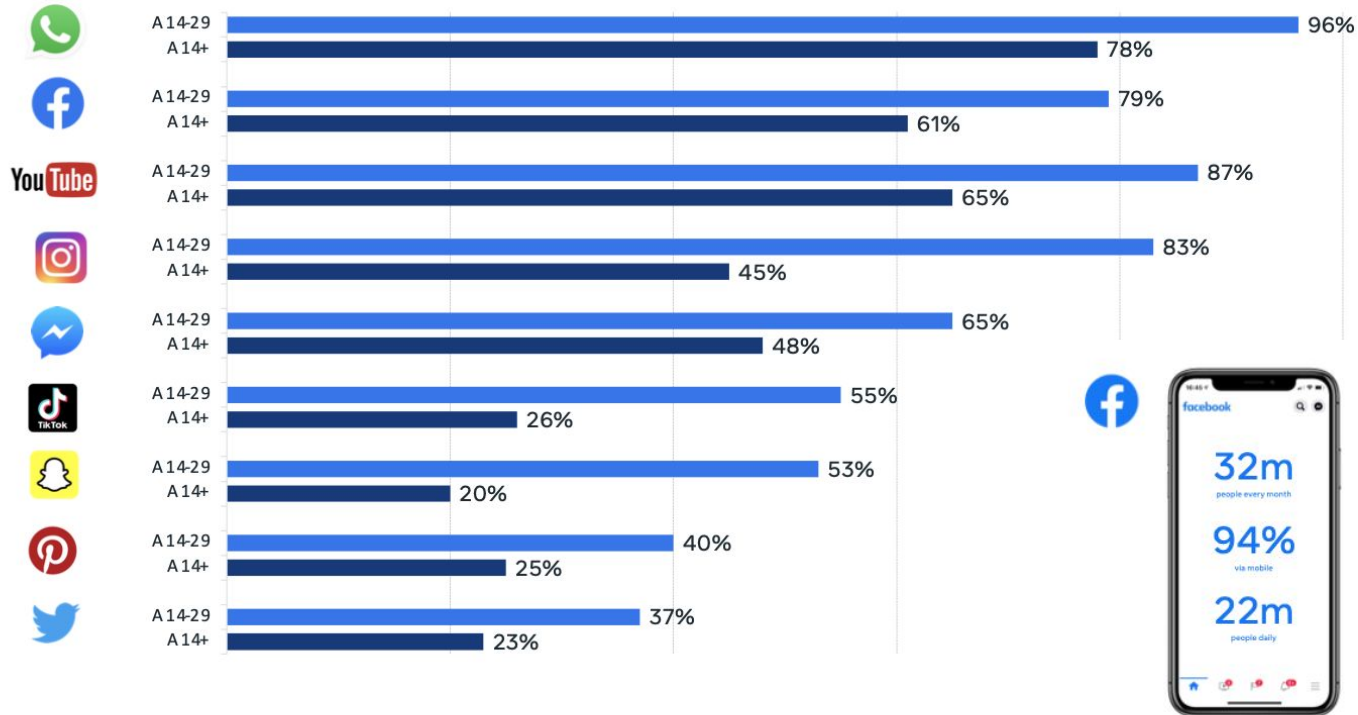


**Zeit auf Social
Media im
Durchschnitt pro
Kopf in
Deutschland?**

**99 Minuten
pro Tag!**



Wo sind die relevanten Zielgruppen aktiv ?



**Niemand ist wegen Euch auf
Social Media unterwegs.**

Versteht Eure Zielgruppe besser in einer Welt der begrenzten Aufmerksamkeit und Vielfalt



1. Wir wissen **zu viel über uns** - und nicht genug über unsere Kunden.
2. Uns stehen nur wenig Berührungspunkte zur Verfügung bzw. wenig Chancen um auf uns aufmerksam zu machen.
3. Wir lassen oft **zu viel** Spielraum für **Interpretationen**.
4. Wir haben weniger als 2 Sekunden, um Aufmerksamkeit zu erzielen.
5. Unterschiedliche Menschen, unterschiedliche Bedürfnisse / Botschaften

“People don’t want to buy a quarter-inch drill. They want a quarter-inch hole!”

Lösung > Problem

Theodore Levitt

**Wenn ich sichtbar sein will,
muss ich nutzerzentriert
kommunizieren.**

Tipp 1: Wir lassen Menschen über uns sprechen

„Eine Marken- und Kommunikationsstrategie, die die Unternehmensseite allein in den Mittelpunkt stellt, wird das Potential auf LinkedIn nie ausschöpfen.“

„Company Pages haben isoliert keine große organische Sichtbarkeit.

Ohne **Corporate Influencer** keine Durchschlagskraft.“

Wir geben unseren Mitarbeitenden konstant Inhalte an die Hand, die sie selber verwenden können für ihre Profile

- Mitarbeitende haben selber das Interesse Sichtbar zu werden
- Inhaltliche Ausrichtung kann gesteuert werden
- Tonalität und Bildsprache ist konsistent
- initial mehr Reichweite in relevanten Communities
- Aufbau von Meinungsführerschaft in Themenfeldern des Arbeitgebers
- Arbeitgebermarke wird sichtbar
- Zeitersparnis bei den Mitarbeitenden
- Weniger Hemmung selber aktiv zu werden



Was könnten Inhalte oder Formate sein?

- ✓ Emotionen und Menschen - Behind the scenes - was macht der Wettbewerb gut?
 - ✓ Zahlen und Statistiken - Errungenschaften und Fakten die Begeistern
 - ✓ Vorher- Nachher-Vergleiche
 - ✓ So wenig Text und so klar wie möglich!
 - ✓ Trust-Faktoren & Proof wie Zertifikate und Testimonials
-
- ✓ Design-Vorlagen, die sich leicht anpassen lassen
 - ✓ Hilfreiche Links und Dateien
 - ✓ internes Playbook mit Tipps und Tricks
 - ✓ Interne Wettbewerbe und Incentivierungen z.B. über den Social Selling Index

Kennt ihr schon den Social Selling Index?

Ihr Social Selling Index

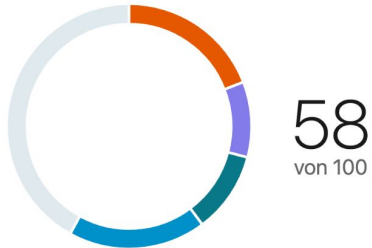
Top SSI-Ranking der Branche

5 %

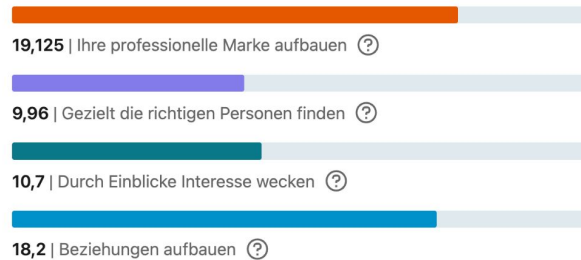
Top SSI-Ranking des Netzwerks

17 %

Aktueller Social Selling Index ?



Vier Elemente, die Ihren SSI ausmachen



Tipp 2: Schnell, einfach, Volumen & Varianz



Canva

Unsere Mitarbeiter
des Monat kosten uns
insgesamt 60 € /
Monat.



Wir brauchen Projekte - Vertrieb & Social Selling

Research - Facts & Figures für Vertrieb

7. März 2024 | Berlin

AI:CAN

Die AI-Anwender-Konferenz

AICAN | YOU CAN | WE CAN

Marco Janck (BlueDotChild) · 1.

Purpose-driven Founder **CAMPPIXX** (Event-Plattform), **SEOnauten** (SEO Agentur) und **wylder** (360° Webseiten) im **SUMAGO network**

Metropolregion Berlin/Brandenburg · [Kontaktinfo](#)

Niemals hier klicken! [🔗](#)

12.322 Follower:innen · 500+ Kontakte

Britta Behrens · Thomas Hutter und 485 weitere gemeinsame Konta

Nachricht Mehr

Highlights

AI:CAN 2024

Im Fokus



- Analyse des Profils
- Herausforderung der Branche
- Wettbewerber
- Bewertung der Skills und Erfahrungen
- Kommunikationsanlässe

Sumago GmbH

Du

Profile (4).pdf

Analysiere diesen Lebenslauf des Kontaktes auf Linked In - nenne mir aktuelle social media marketing herausforderung für diese person und die branche in der diese person arbeitet

ChatGPT

Marco Janck ist CEO von Sumago GmbH, einem Unternehmen, das sich auf Social Media, SEO und Social Media Marketing spezialisiert hat. Er ist ebenfalls mit Wylder Motion Design Studio und CAMPPIXX (einer Event-Plattform) verbunden. Angesichts seiner Erfahrung und der Branchen, in denen er tätig ist, könnte eine aktuelle Herausforderung im Bereich Social Media Marketing die ständige Anpassung an sich ändernde Algorithmen von Social Media Plattformen sein. Dies erfordert kontinuierliche Strategieanpassungen, um Sichtbarkeit und Engagement zu maximieren. Zudem stellt die Integration von künstlicher Intelligenz und Automatisierung in Marketingstrategien eine weitere Herausforderung dar, um personalisierte Kundenerlebnisse zu schaffen und effizient auf Daten zu reagieren. Im Kontext der Bewegtbildbranche und Event-Organisation könnte die Herausforderung auch darin bestehen, innovative Wege zu finden, um Zielgruppen virtuell zu erreichen und einzubinden, insbesondere in Zeiten, in denen physische Events möglicherweise eingeschränkt sind.

Du

Welche Herausforderungen könnte Marco haben seine Events zu vermarkten?

ChatGPT

Für Marco könnte die Vermarktung seiner Events folgende Herausforderungen beinhalten:

Kundenzentrierte Botschaften:



Das will ich auch



Einloggen

YUMA GmbH
Dein Online Shop für Steck

Kontaktdaten
YUMA GmbH
Lichtstr. 25
50825 Köln
Deutschland
Anfahrt

+49 (0) 221 66958090
Impressum

4,77 von 5
★★★★★
SEHR GUT
16.629 Bewertungen

davon sind
5.975 Bewertungen
aus 3 anderen Quellen

Zur Echtheit der
Bewertungen

Jetzt bewerten

Startseite Dashboard Vorlagen-Galerie X

Alle Favoriten E-Commerce Leadgenerierung Soziale Medien Immobilien Jobs Karten Bewertungen Verzeichnisse Mehr

Suchen Filter Relevanz

[DE] Produkt Listing_Amazon

E-Commerce

Zur Datenerkennung von Listenseiten in Amazon. Durch die Eingabe von Schlüsselwörtern erhalten Sie mit P...

\$ 0,17/1000 Zeilen

39 2024/10/09

Contact details scraper

Soziale Medien

A universal scraper that extracts contact details from any website and its subpages.

Keine Zusätzliche Kosten

52 2023/11/20/24

[DE] Google Lokale Services In for_Google Maps

Karten

Zur Datenerkennung von Detailsseiten in Google Business. Durch die Eingabe von Schlüsselwörtern erhalten Sie die...

Keine Zusätzliche Kosten

43

[DE] Business Info durch Schlüßwörter_Google Search

Suchmaschine

Zur Datenerkennung von Kontaktinfos in Google Search. Durch die Eingabe von Schlüsselwörtern erhalten Sie die...

Keine Zusätzliche Kosten

43

[DE] Ergebnisse Listing_Google Search

Suchmaschine

Zur Datenerkennung von Listenseiten in Google Search. Durch die Eingabe von Schlüsselwörtern erhalten Sie die...

Keine Zusätzliche Kosten

43

Du

Yuma_Trusted (1).xlsx
Kalkulationstabelle

ChatGPT

Aus den Bewertungstexten der Kunden zu Yuma Produkten lassen sich verschiedene positive Eigenschaften extrahieren, die Kunden besonders schätzen. Hier sind einige Schlüsselmerkmale basierend auf den ersten Bewertungen:

- Gute Aufbauanleitung und Service:** Kunden schätzen die Qualität der Aufbauanleitung und den Service, den Yuma bietet.
- Solide Solaranlagen:** Die Qualität und Solidität der Solaranlagen wird positiv hervorgehoben.
- Schnelle Lieferung und einfacher Aufbau:** Die schnelle Lieferung und die Einfachheit des Aufbaus werden als sehr zufriedenstellend empfunden.
- Netter Service bei Fragen rund um das Produkt:** Der Kundenservice, insbesondere die Hilfsbereitschaft bei Fragen, wird gelobt.
- Rundum-Sorglos-Erlebnis:** Von der Bestellung über die Lieferung bis hin zur Inbetriebnahme wird das Gesamterlebnis als sorgenfrei und angenehm beschrieben.

Diese Punkte spiegeln eine hohe Kundenzufriedenheit in Bezug auf Service, Produktqualität und die Gesamterfahrung mit Yuma Produkten wider. (-)

Nutze diese Bewertungen und nenne mir die eigenschaften die Kunden an Yuma Produkten lieben



ChatGPT

Aus den Bewertungstexten der Kunden zu Yuma Produkten lassen sich verschiedene positive Eigenschaften extrahieren, die Kunden besonders schätzen. Hier sind einige Schlüsselmerkmale basierend auf den ersten Bewertungen:

- Gute Aufbauanleitung und Service:** Kunden schätzen die Qualität der Aufbauanleitung und den Service, den Yuma bietet.
- Solide Solaranlagen:** Die Qualität und Solidität der Solaranlagen wird positiv hervorgehoben.
- Schnelle Lieferung und einfacher Aufbau:** Die schnelle Lieferung und die Einfachheit des Aufbaus werden als sehr zufriedenstellend empfunden.
- Netter Service bei Fragen rund um das Produkt:** Der Kundenservice, insbesondere die Hilfsbereitschaft bei Fragen, wird gelobt.
- Rundum-Sorglos-Erlebnis:** Von der Bestellung über die Lieferung bis hin zur Inbetriebnahme wird das Gesamterlebnis als sorgenfrei und angenehm beschrieben.

Diese Punkte spiegeln eine hohe Kundenzufriedenheit in Bezug auf Service, Produktqualität und die Gesamterfahrung mit Yuma Produkten wider. (-)

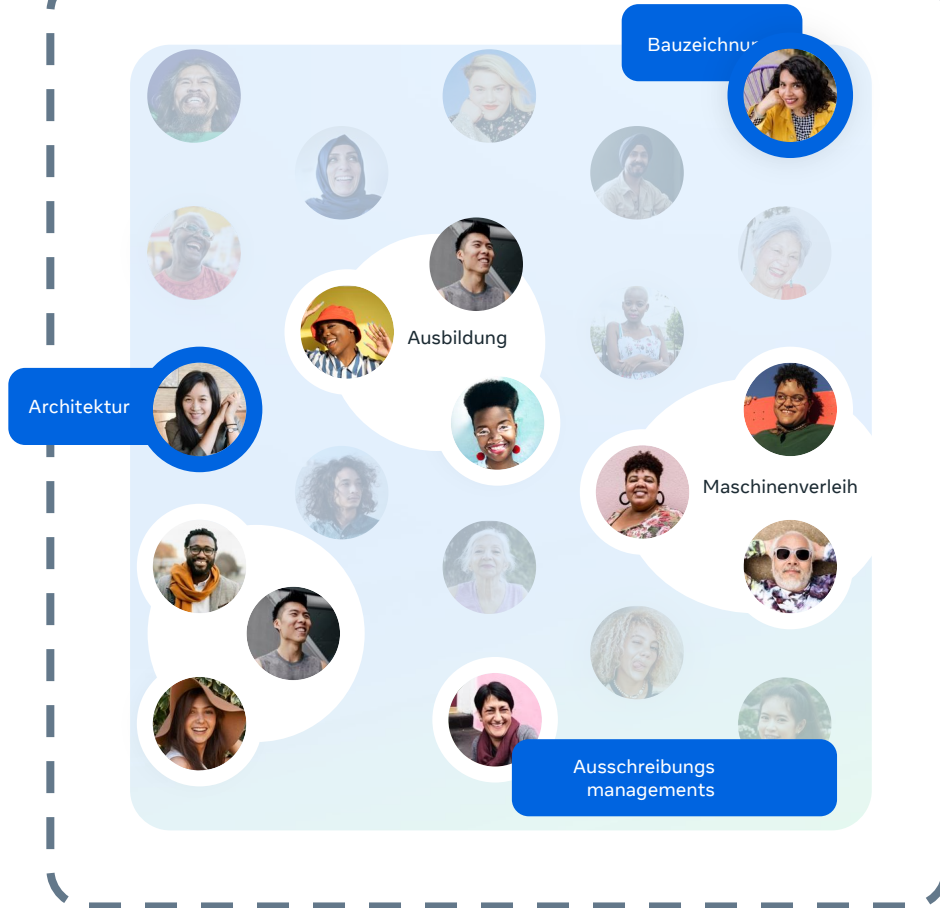
**Tipp 3: Macht es einfach,
macht es unkompliziert,
nutzt die WerbETOOLS der
Plattformen**



Marken & Unternehmen werben in einem hoch privilegierten KONTEXT – Nämlich
mitten in der privaten Kommunikation der Menschen.

Alle vorherigen Tipps sind auch Grundlage für gute Werbung!

Females and males 18-54



Preise und Möglichkeiten

Kosten für 1.000 Impressionen

1-3 €

TikTok

Facebook & Instagram
(all formats incl. Video)



CPM: € 2.46

Source: Campaign Planner
Base: A 14-49, 250kEUR Invest, 4 weeks, RSF

TV
(public stations, 15")



CPM gross: € 52-62

Source: ASF, Base: Average gross CPM Jan-Dez 2020, 15"

TV
(privat stations, 15")



CPM gross: € 21-47

Source: ASF, Base: Average gross CPM Jan-Dez 2022, 15"

4- 8 €

Meta

National Newspaper
(Bild+BamS, Cornerpage)



CPM gross: € 25.81

Base: A 14-49, 1 Freq., Bild+BamS, bsp 2022 II

Radio
(RMS Super Kombi, AS&S D Kombi, 30")



CPM gross: € 6.92

Source: ma 2023 Audio 1, Presidat 2023
Base: A 14-49, 30", year average, Vollabgabe Bam-Rpm

Magazines
(Top 3 magazines, 1 Freq., 1/1 4c)



CPM gross: € 44.24

Source: bsp 2022 I
Base: A 14-49, 1 Freq., (11 pages) in top 3 magazines
(Sprengel, Stern, Focus)

OOH
(Top 10 Cities, CityLightPoster, 1 week)



CPM gross: € 13.45

Source: ma 2022 Out of Home Planung
Base: A 14-49, 1 week, Top 10 Cities Germany (Hauptstadt/Stadtteil)

15 - 20 €

LinkedIn



Beitreten über
slido.com
#3967 485

