

«Wichtig ist die Strategie»



Man muss im Netz nicht alle Plattformen bespielen. Weniger ist mehr. Wichtig bei der Wahl von Social-Media-Plattformen sind Inhalte und kontinuierliche Pflege.



Rolf Murbach

Die Präsenz im Netz ist Pflicht. Das gilt für Unternehmen, aber auch für Leute, die im Nebenjob selbstständig sind, die ein Produkt oder eine Dienstleistung anbieten. Eine eigene Website, eine Facebook-Seite und häufig auch ein Blog sind Standard. Inhalte zu publizieren wird dank einschlägiger Plattformen und Tools immer einfacher.

Stefan Vetter, CEO von Wortspiel, Agentur für Suchmaschinenmarketing, sagt, worauf es bei der Präsenz im Netz ankommt, worauf man achten und was man vermeiden soll.

Context: Wer eine eigene Firma hat oder im Nebenjob selbstständig ist, muss im Netz präsent sein. Was ist dabei besonders wichtig?

Stefan Vetter: Wichtig ist, möglichst von Anfang an eine klare Strategie zu verfolgen. Fragen, die man sich stellen sollte, sind: Wo sind meine Kunden online unterwegs? Wie und mit welchen Inhalten kann ich sie dort erreichen? Mit welchen Kennzahlen (KPI) kann ich den Erfolg messen? Steht einmal dieses Grundgerüst, ist das weitere Vorgehen nur noch Handwerk. Wenn dieses sau-

ber ausgeführt wird, sind die Chancen auf eine lohnende Online-Präsenz hoch.

Viele Selbstständige und Firmen haben einen Blog. Worauf sollte man achten beim Schreiben eines Blogs?

Auch hier stellt sich zuerst die Frage nach der richtigen Zielgruppe. Dies hat dann direkte Auswirkungen auf das Niveau des Blogs. Es bringt zum Beispiel nichts, praktische Tipps zu publizieren, wenn meine Zielgruppe Entscheider und CEOs sind - die interessieren sich eher für die grösseren Zusammenhän-

ge. Ebenfalls sinnvoll ist, für jeden Blogpost ein klares Ziel zu definieren, das idealerweise auf eine klare Handlungsaufforderung hinausläuft («Call to Action») – beispielsweise «jetzt Produkt XY ansehen oder kaufen», «jetzt News-

letter abonnieren», «jetzt unverbindliche Beratung anfordern».

Es gibt Facebook, Twitter, LinkedIn, tumblr, Storehouse, Xing, Instagram, Pinterest und so weiter. Muss man überall präsent sein oder kann man sich auch verzetteln?

Oh ja, man kann sich leicht verzetteln. Es gibt fast für jede Nische einen eigenen Kanal, und jeder Kanal, den man bewirtschaften will, erzeugt Arbeit und Kosten. Wenig sinnvoll ist, einfach überall ein Konto zu eröffnen und mal hier und da zu posten. Kommt es beispielsweise zu negativen oder beleidigenden Kommentaren, auf die man nicht reagiert, weil man sie aus Zeitgründen nicht mitbekommt, ist der Schaden schnell grösser als der Nutzen. Daher: Auf die Kanäle fokussieren, auf denen das Potential für mein Geschäft am grössten ist. Facebook und auch Twitter gehören für Unternehmen meist zum Standard-Inventar, ebenso wie Xing und LinkedIn. Instagram, Pinterest oder Newcomer Ello sind besonders für Fotografen und Designer interessant, Kanäle wie YouTube oder Vine speziell für audiovisuelle Inhalte.

Immer mehr Anbieter von Dienstleistungen sind auch mit Filmchen auf YouTube präsent. Ein Must?

Ein Must sicher nicht, aber ein grosser Trend. Häufig lassen sich gerade komplexe Dienstleistungen einfacher per Video als mit Worten erklären. Auch ich

selbst schätze es, wenn ich ein mir unbekanntes Produkt in einem schönen Video präsentiert bekomme. Da sich auch der Konsum von Filmen und TV-Sendungen immer mehr Richtung online verlagert, ist das Medium Video für Online-Werbetreibende sehr attraktiv.

Welchen grössten Fehler kann man mit seiner Online-Präsenz begehen?

Der grösste Fehler ist sicherlich, Geld für die Erstellung einer Online-Präsenz auszugeben, aber kein Budget für die Vermarktung des Angebots einzuplanen. Eine Website oder ein Social-Media-Kanal, der einfach in Schönheit vor sich hin stirbt, nützt niemandem etwas. Daher bei jeder Online-Aktivität von Anfang an Erstellung und Werbung als Ganzes betrachten und budgetieren. ✕

STARK IM NETZ

So präsentieren Sie sich online:

- › **Facebook.** Pflegen Sie nicht nur Ihr Profil, sondern erstellen Sie zusätzlich eine eigene Site.
- › **Xing.** Vernetzen Sie sich fürs Business.
- › **LinkedIn.** Nutzen Sie die Alternative zu Xing.
- › **Twitter.** Sagen Sie es kurz.
- › **Tumblr.** Hier schreiben Sie Ihre Blogs. Kostenlose Vorlagen, Video und Audio gut integriert.
- › **YouTube.** Pflegen Sie den eigenen Video-Kanal. Online-Editieren/Vertonen und Zugang zu lizenzfreier Musik.
- › **Vimeo.** Videoplattform. Falls Sie YouTube nicht mögen.
- › **Storehouse.** Erzählen Sie Geschichten mit Bildern und Videos. Einfaches und schnelles Publizieren.
- › **Jimdo.** Präsentieren Sie sich und Ihr Angebot mit eigener Site. Ansprechende Vorlagen, integrierter Blog, gute Vernetzung mit den gängigen Social-Media-Plattformen.

ZUR PERSON



STEFAN VETTER (34),
Gründer und Geschäftsführer Wortspiel GmbH – Agentur für Suchmaschinenmarketing;
www.wortspiel.ch

ANZEIGE

SERVICES CONSULTING ENGINEERING DATACENTERS

Eine zuverlässige IT ist heute ein Muss und bestimmt zentral über den Geschäftsnutzen jedes Unternehmens. Da die IT jedoch meistens nicht zu deren Kernkompetenzen gehört, sollten die anspruchsvollen und vielfältigen Aufgaben sinnvollerweise an einen kompetenten IT Partner übertragen werden. Zahlreiche Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen verlassen sich darum täglich auf die langjährige Erfahrung und die ausgewiesenen Spezialisten von iSource. Einige wichtige Leistungen im Überblick:

- ICT Outsourcing für KMU mit Managed Cloud Services aufbauend auf den Architekturreichen IT-Infrastruktur (IaaS), Anwendungsplattformen (PaaS) und Business-Applikationen (SaaS)
- Integration von Cloud- und Private-Cloud-Angeboten für den Desktopbereich (DaaS)

- Transparente Abrechnung der effektiv bezogenen Leistungen
- Sichere Datenhaltung in der Schweiz durch den Betrieb von drei Hochverfügbarkeits-Rechenzentren
- Konzeption, Realisierung und Betrieb von hochverfügbaren und Disaster-Recovery-fähigen Lösungen
- Professionelle Beratung in den Bereichen Business-Impact-Analyse (BIA), Business-Continuity-Planung und -Management

iSource AG | Sägereistr. 24 | 8152 Glattbrugg
Tel. 044 809 97 00 | www.isource.ch



YOUR IT HEARTBEAT