

Social Media Marketing Guide

Summary

Social Media Marketing Strategie für B2B

Ziele setzen

Setzen Sie sich **realistische, erreichbare und messbare Ziele** für Ihr Unternehmen - kurz- und langfristig.

Zielgruppe kennen

Setzen Sie Ihre Zielgruppe genau fest und finden Sie heraus, welche **Wünsche und Anforderungen** diese hat.

Erst, wenn Sie die **Buyer Persona** kennen und wissen, für welche Unternehmen aus der Branche Ihr Business interessant sein kann, lassen sich daraufhin **passende Marketingmassnahmen** in den Sozialen Medien erarbeiten.

Social Media Kanäle wählen

Wählen Sie die richtigen Social Media Kanäle aus, auf denen Sie Ihre **Zielgruppe am besten erreichen** können.

LinkedIn und XING stellen dabei natürlich die Klassiker dar - allerdings gibt es darüber hinaus mit Facebook, Instagram, Snapchat oder Twitter **noch viele andere Optionen**, die Sie für Ihr Business ebenfalls beleuchten können.

Content verbreiten

Inhalte die lesenswert und aktuell sind sowie anderen **Usern einen Mehrwert bieten**, werden gerne angeklickt und geteilt.

Streuen Sie Ihre Inhalte also in Sozialen Netzwerken dort, **wo sich Ihre Zielgruppe tummelt** und achten Sie darauf, dass diese Massnahmen messbar sind.

Performance messen

A/B-Tests, Tracking und Analysen sind enorm wichtig für die Erfolgsmessung in Sozialen Netzwerken.

Nur so lässt sich herausfinden, was funktioniert und wo die **Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe** ausbleibt.

Kontinuierlicher Prozess

Social Media Marketing ist ein fortwährender Prozess, der **immer wieder Optimierungen** benötigen, um langfristig Erfolg zu haben.

Eine durchdachte Social Media Strategie für B2B.

Mehr unter www.aioma.com