



CHECKLISTE SOCIAL MEDIA MARKETING





Social Media Marketing hat in der heutigen digitalen Welt eine entscheidende Bedeutung für Unternehmen. Es bietet die Möglichkeit, eine große und engagierte Zielgruppe zu erreichen, ohne dabei zu viel Geld auszugeben. Durch die Erstellung von qualitativ hochwertigem Inhalt auf Plattformen wie Facebook, Instagram, LinkedIn & Co. können Unternehmen ihre Marke stärken, Interessenten generieren und die Verkaufszahlen steigern.

Die Interaktion mit Kunden in Echtzeit trägt dazu bei, Vertrauen aufzubauen und die Loyalität zu fördern. Social Media Plattformen liefern zudem umfangreiche Daten und Analysen, die für die Optimierung von Marketingstrategien genutzt werden können. All diese Faktoren machen Social Media Marketing zu einem unerlässlichen Instrument für Unternehmen, die ihr Geschäft erfolgreich gestalten möchten.

***Menschen
begeistern und
durch diese
Begeisterung eine
relevante
Conversion
auslösen.***

1. Wer ist Ihre Zielgruppe?
2. Nutzen Sie Marketing Personas?
3. Produkt/ Service beschreiben
4. USP/ Benefit
5. Übergeordnete Marketingstrategie
6. Social Media Marketingziele
7. Dreibein-Strategie
8. Mitbewerber
9. Stil/ Tonality
10. Vorgaben / CI Manual
11. Weitere Vorgaben
12. Budget
13. Zeitrahmen
14. Tipps



1. Wer ist Ihre Zielgruppe?

B2B/ B2C?

Demografie (Alter, Geschlecht, Job)

Psychogramm (Kaufmotive, soziale/ funktionelle Gründe?)

Reichweite

Mediennutzung

Kanäle: Welche weiteren Informationsquellen nutzen sie?

2. Haben Sie Marketing Personas entwickelt?

Eine Marketing Persona ist ein fiktiver Charakter, der die Zielgruppe eines Unternehmens darstellt und deren Verhaltens- und Kaufmuster beschreibt. Sie hilft Unternehmen, ihre Marketingstrategien auf die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Zielgruppe abzustimmen und dadurch gezielter und erfolgreicher zu kommunizieren.

Best Practice



Für jede Zielgruppe eine eigene Marketing Persona definieren und als Vorlage speichern/ PDF drucken

KEY FACTS

- Master Sport Management
- Augsburg
- Single

PERSÖNLICHKEIT

extrovertiert	introvertiert
analytisch	kreativ
altmodisch	modern
aktiv	passiv
ehrgeizig	altmodisch

HOBBIES

- Musik hören
- Fahrrad fahren
- Basketball spielen
- Feiern gehen

Olivia, 26

SEITE 02



3. Beschreiben Sie Ihr Produkt/ Service in 3 Sätzen

4. Was ist Ihr USP/ Benefit für Kunden?

5. Was ist Ihre übergeordnete Marketingstrategie?

6. Was sind Ihre Social Media Marketingziele?

- Brand awareness
- Website Visits
- Website Conversions
- Leadgeneration
- Specials promotion
- Eventregistrierung
- Nischen-Zielgruppe?

Best Practice



Für jede Zielgruppe ein
eigenes Social Media
Marketingziel festsetzen und
verfolgen





7. Die Dreibein-Strategie

- 1.Redaktionsplan mit organischen Posts
- 2.Gruppen/ Community: gründen/ beitragen
- 3.Kampagnen/ Werbekampagnen

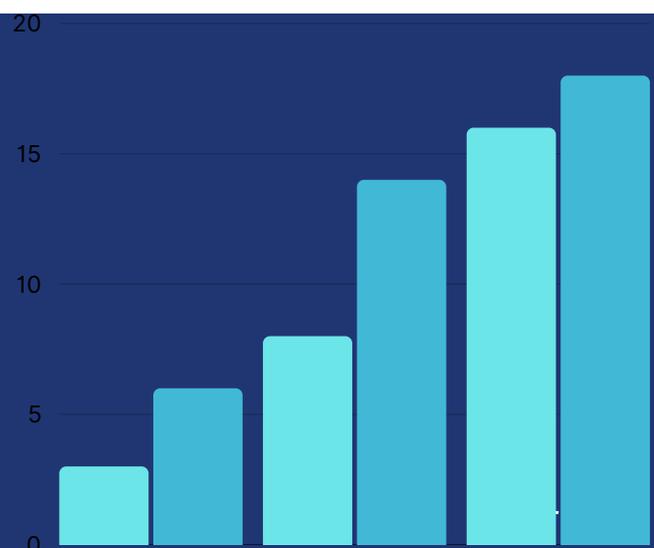
- Welchen Benefit bieten Sie Ihren Kunden (s.o.)?
- Welche Inhalte haben Sie bisher gebracht?
- Welche Gruppen gibt es bereits, in denen Sie sich engagieren können?
- Welche Hashtags?
- Welche Erfahrungen mit Social Media Werbung?
- Gibt es schon ein Konzept oder ein Briefing für die geplante Kampagne?
- Was ist das Ziel der Kampagne?
- Gibt es Content in Form von Bild, Video, Text?
- Was ist das Ziel der Kampagne?
- Welche Conversions soll es geben?
- Wie geschehen die? Auf Webseite/ per Mail/ Telefon/ Social Lead Formular?
- Haben Sie ein Konto bei Meta (Facebook/ Instagram) und können Ihrer Agentur Zugang zum Businessmanager geben?
- Wie lange soll die Kampagne laufen?
- Wie findet die Erfolgsmessung statt? ROI?/ ROAS in %?

8. Mitbewerber mit Benchmark Inhalten?

Best Practice



Nutzen Sie ChatBots wie ChatGPT um an relevante Marktdaten zu kommen





9. Haben Sie Wünsche bezüglich Stil/ Tonality?

10. Verfügen Sie über ein Corporate Design Manual?

11. Was ist Ihr Budgetrahmen?

12. Welchen Zeitrahmen avisieren Sie?

13. Haben Sie weitere Vorgaben?

14. Tipps zur Umsetzung

- Zielgruppen sinnvoll segmentieren
- Messbarkeit Ihrer Maßnahmen sicherstellen
- Monatlich Ihren ROI/ ROAS prüfen
- Für jeden Beitrag Verschlagwortung durch Hashtags/ SEO-Keywords einbauen
- Verschiedene Anzeigenformate und A/B-Anzeigen testen

Weiterführende Informationen:

seo-seal.com/social-media-marketing

Sie haben Fragen? Schreiben Sie uns
info@seo-seal.com

seo-seal.com

