

Herausforderung: Potenzial der Sozialen Medien ausschöpfen

Social Media effektiv nutzen - Aber wie? 3 Tipps

Wie Sie XING, LinkedIn, Twitter erfolgreich nutzen - bei minimalem Zeitaufwand

Den süßen Verlockungen widerstehen



Manche Menschen verbringen zwei bis drei Stunden am Tag auf Social Media – ist ja so verführerisch. Allerdings wird diese Zeit auf Social Media meist nur zum Entertainment verbracht. Kritiker sagen, dass diese Zeit meist verschwendet und "verplempert" ist.

Aber:

Wenn Sie im Rahmen der Akquise neue Kontakte gezielter ansprechen wollen ("Leads generieren") oder eine bestehende "Kundenbindung" intensivieren möchten, können ausgewählte Punkte auf ausgewählten Plattformen durchaus hilfreich sein.

Hier ein "Minimal-Programm" speziell für Professionals in *Medical* oder *Marketing* von Healthcare-Unternehmen.

Der Vorteil: Den Großteil der vorgeschlagenen Aktionen können Sie persönlich innerhalb kurzer Zeit selbst implementieren.

Plattformen



Die Aussagen meiner Klienten zeigen, dass LinkedIn inzwischen XING als die bevorzugte Plattform abgelöst hat.

Hinweis: Wenn Sie sich weg von erklärungsbedürftigen, medizinisch-wissenschaftlich-technischen Produkten hin zu einfachen Konsumgütern bewegen, gewinnen andere Online-Plattformen wie beispielsweise Facebook, Instagram, TikTok an Bedeutung.

1) Virtuell netzwerken auf LinkedIn und XING

Vor einer Kontakt-Aufnahme schauen Sie sich das Profil Ihres Gesprächspartners an: Vielleicht finden Sie ja Gemeinsamkeiten, die als Anknüpfungspunkte dienen können.

Nach einem Gespräch (Telefonat, Zoom, Vor-Ort) fragen Sie, ob eine Verlinkung im Netzwerk im wechselseitigen Interesse liegt. Die Antwort? Sie wird immer "Ja" lauten.

Die Voraussetzung ist natürlich: Sie besitzen dort ein Profil. Tipps für Ihren professionellen Auftritt finden Sie in diesem [Ratgeber](#) »

2) Gruppen auf LinkedIn und XING

Schauen Sie nach, ob es relevante Communities zu den Sie interessierenden Themen gibt. Dort finden Sie aktuelle Informationen gratis. Bei Bedarf können Sie ja jederzeit die Gruppe wieder verlassen.

Beispiel: Wenn Sie mit externen Experten und Key Opinion Leadern zu tun haben, können Sie eine Mitgliedschaft in folgenden Gruppen erwägen:

- a) XING Medical Advisor / MSL-Gruppe (550 Mitglieder)
- b) LinkedIn Medical Advisor / MSL Group (600 Members).

Hinweis: Beide Gruppen sind gratis und werden von mir moderiert - es würde mich freuen, Sie dort begrüßen zu dürfen.

3) Twitter

Schauen Sie nach, ob Ihre Zielperson bereits einen Twitter-Account hat – wie dies bei manchen "Meinungsmachern" der Fall ist. Wenn ja: Lesen Sie frühere Posts. Folgen Sie per "Follow" der Person. Sie werden dann benachrichtigt, wenn der User einen neuen Tweet gepostet hat.

Aufwändigere Option: selbst aktiv posten

Natürlich bieten die Soziale Medien viele weitere Chancen - wenn Sie selbst aktiv eigene Beiträge konzipieren, schreiben und posten – am besten im Rahmen eines Redaktionsplans. Vielleicht können Sie diese Tätigkeit an engagierte interne Teammitglieder oder externe Dienstleister delegieren?

Empfehlung: Nehmen Sie sich die Zeit

Mit der Implementierung der obigen Punkten werden Sie schnell und einfach vom enormen Potenzial Sozialer Medien profitieren.

Audio und Video

<https://www.umbachpartner.com/de/social-media-effektiv-nutzen-aber-wie-3-tipps>

Newsletter gratis beziehen

<https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>