

## Erfolgreich auf Facebook und Instagram

Das Thema „Social Media“ ist mittlerweile jedem bekannt, die Relevanz von Online-Plattformen mit mehreren Milliarden Usern steht nicht mehr zur Diskussion. Klar ist: Soziale Medien helfen uns, mit unserer Familie, unseren Freunden und Bekannten in Kontakt zu bleiben. Doch wie genau können vor allem lokale Unternehmen von Facebook, Instagram und Co. profitieren?

Obwohl Unternehmen schon lange auf diesen Plattformen aktiv sind und Marketing betreiben sind die Regeln für den Erfolg nicht immer klar und offensichtlich. PANDIIIA® möchte Sie als Franchisenehmer dabei unterstützen, soziale Medien als erfolgreiche Marketingplattform zu verwenden. Dieser Guide ist hilfreich für jeden, der seine Social Media Performance verbessern möchte oder Neueinsteiger, die Ihr Unternehmen auf Facebook und/oder Instagram vermarkten möchten.

## Unternehmensprofil auf Social Media Plattformen anlegen

Möchten Sie auf Facebook Werbung für Ihr Unternehmen machen, müssen Sie dafür ein Unternehmensprofil anlegen. Im folgenden erklären wir Ihnen, wie Sie auf Instagram und Facebook einen Account für Ihr Unternehmen anlegen können und auf welche Dinge Sie dabei besonders wert legen sollten.

## Unternehmensseite auf Facebook anlegen

Um eine Seite für Ihr Unternehmen anzulegen benötigen Sie zunächst ein persönliches Facebook-Profil. Das ist notwendig, da Sie Ihre Unternehmensseite über dieses Profil verwalten und nur Sie über alle Administrationsrechte der Unternehmensseite verfügen sollten. Nach Außen sind Ihr persönliches Profil und die Unternehmensseite jedoch getrennt und man erfährt nicht, wer der Administrator der Seite ist. Sind Sie mit Ihrem persönlichen Profil angemeldet, erstellen Sie Ihre Unternehmensseite in den folgenden Schritten.

1. Besuchen Sie [facebook.com/pages/create](https://facebook.com/pages/create)
2. Wählen Sie die Option „Unternehmen oder Marke“
3. Geben Sie den Namen Ihrer Seite an und wählen Sie eine passende Kategorie
4. Geben Sie Adresse und Kontaktdaten Ihres Unternehmensstandorts ein
5. Laden Sie ein Profilbild hoch (am besten Ihr Logo)
6. Laden Sie ein Titelbild hoch
7. Fügen Sie unter „Einstellungen > Seiteninfos“ mehr Informationen über Ihr Unternehmen ein

Bitte beachten Sie, dass Sie ein Impressum und eine Datenschutzerklärung angeben müssen. Hier empfiehlt sich ein Verweis auf Ihre Website. Nun können Sie loslegen und Ihre ersten Beiträge teilen und Follower gewinnen. Laden sie auch Freunde, Bekannte und bestehende Kunden dazu ein, Ihrem Unternehmen auf Facebook zu folgen.

## Unternehmensseite auf Instagram anlegen

Um auf Instagram ein Unternehmensprofil anzulegen, benötigen Sie kein persönliches Profil. Der Account für Ihr Unternehmen ist auf Instagram eigenständig und kann nicht über persönliche Profile verwaltet werden. Instagram funktioniert in vollem Umfang nur mobil, weshalb Sie ein Smartphone zur Hand benötigen, um einen Account zu erstellen. Mit folgenden Schritten können Sie ein Profil für Ihr Unternehmen anlegen:

1. Instagram-App herunterladen und starten
2. Tippen Sie auf „Registrieren“ und melden Sie sich mit Ihrer beruflichen Mail-Adresse an
3. Gehen Sie in der App auf „Einstellungen“ und wechseln Sie zu einem Unternehmenskonto
4. Bearbeiten Sie in Ihrem Profil Infos, Kontakt- und Adressdaten Ihres Unternehmens

Bitte beachten Sie, dass Sie ein Impressum und eine Datenschutzerklärung angeben müssen. Hier empfiehlt sich ein Verweis auf Ihre Website. Da Sie in Ihrer Profilbeschreibung auf Instagram nur einen Link angeben können, empfiehlt sich die Verwendung eines Programms wie „Linktree“. Hier können Sie über einen Link auf mehrere Seiten verweisen und Ihr Impressum, Ihre Datenschutzerklärung und weitere Links über einen Link abdecken. Nun können Sie loslegen und Ihre ersten Beiträge teilen und Follower gewinnen. Laden sie auch Freunde, Bekannte und bestehende Kunden dazu ein, Ihrem Unternehmen auf Instagram zu folgen.

### Erfolgreiches Social Media Marketing

Nachdem Sie Ihre Unternehmensprofile auf Facebook und Instagram eingerichtet haben, möchten Sie nun auch Kunden ansprechen und gewinnen. Wie genau soll das über soziale Medien funktionieren, wenn Sie Ihre Dienstleistungen nur vor Ort anbieten? Grundsätzlich sind die Ziele von Social Media Marketing eine große Masse an Usern zu erreichen und diese Personen zu aktivieren. Im Klartext bedeutet das, Sie sollten mit Ihren Posts interessierte Personen in Ihrer Region erreichen und diese von Ihrem Unternehmen und Ihren Dienstleistungen überzeugen. Im folgenden Abschnitt finden Sie Hinweise, die Sie beim Erreichen dieser Ziele unterstützen sollen.

### Follower und Fans gewinnen

Im ersten Schritt erklären wir, mit welchen Tools und Methoden Sie neue Fans und Follower gewinnen. Dies ist wichtig, damit Ihr Angebot für möglichst viele Personen sichtbar wird.

### Werden Sie Experte in Facebook-Gruppen

Eine kostengünstige und nachhaltige Methode um Follower und Fans für Ihre Facebook-Seite zu beginnen konzentriert sich auf das Verbreiten hochwertiger Inhalte in themenbezogenen Facebook-Gruppen.

Ein Beispiel: Angenommen, Sie sind Betreiber eines Fitnessstudios und möchten Personen von Ihrer fachlichen Kompetenz im Bereich Fitness und Gesundheit überzeugen. Dazu benötigen Sie einerseits überzeugende Inhalte, die Ihr Fachwissen überzeugend und glaubhaft vermitteln. Des Weiteren müssen Sie mit diesen Inhalten die richtigen Personen erreichen. Facebook-Gruppen mit passendem regionalem und thematischem Bezug zu Ihrem Unternehmen können Ihnen helfen, die richtigen Personen zu überzeugen.

Treten Sie mit Ihrer Unternehmensseite relevanten Facebook-Gruppen bei und posten Sie darin regelmäßig ansprechende Inhalte, am besten mit Bild- oder Videomaterial. Beteiligen Sie sich außerdem aktiv an Konversationen in den jeweiligen Gruppen und helfen Facebook-Usern bei themenbezogenen Problemen. So können Sie sich als kompetenter Experte in Ihrer Region positionieren und neue Fans und Follower für Ihre Seite gewinnen.

PANDIIIA® stellt Ihnen online viele Beiträge zur Verwendung auf Social Media Plattformen zur Verfügung. Teilen Sie diese Beiträge gerne in Gruppen und positionieren Sie Ihr Unternehmen als kompetenten PANDIIIA® Fachpartner. So werden Sie zur ersten Anlaufstelle für Lichttherapie für alle interessierten Facebook-User aus Ihrer Region.

### Schalten Sie Anzeigen auf Facebook und Instagram

Werbeanzeigen sind eine der vielversprechendsten Optionen, die Facebook und Instagram Ihnen bieten. Sie können auf beiden Plattformen Anzeigen schalten, das bedeutet, Sie können bestimmte Posts hervorheben und für relevante Personengruppen sichtbar machen. Das betrifft vor allem User, die Ihr Unternehmen nicht kennen und Ihrer Unternehmensseite (noch) nicht folgen.

Sie können eingrenzen, welche Personen Ihre Werbeanzeige sehen sollen. Über diese Funktion können Sie gezielt Ihre Zielgruppen erreichen und mit hochwertigen und aktivierenden Inhalten überzeugen. Die Möglichkeiten dabei sind nahezu unbegrenzt, wenn Sie mehr über die Funktion von Werbeanzeigen auf Instagram und Facebook erfahren möchten besuchen Sie die Seite [facebook.com/business](https://www.facebook.com/business).  
Kriegsentscheidend für eine gute Performance Ihrer Werbeanzeigen ist größtenteils der beworbene Inhalt. Überzeugende Texte und ansprechende Bilder oder Videos ermöglichen den erwünschten Follower- und Kundenzuwachs. Auch bei Ihren Werbeanzeigen können Sie die Inhalte und Posts verwenden, die PANDIIIA® online für die Verwendung auf Social Media Plattformen zur Verfügung stellt. Diese Inhalte finden Sie in Ihrem PANDIIIA® Franchisebereich unter „Social Media und Web“.

### Follower und Fans miteinbeziehen

Der große Unterschied zwischen Social Media Marketing und anderen Marketingkanälen ist die direkte Interaktionsmöglichkeit von Unternehmen mit Fans und Kunden. Dieser direkte Kontakt stärkt Kundenbeziehungen und kann Vertrauen aufbauen, was sich auf die Kauf- und Konsumententscheidung auswirkt. Konkret bedeutet das: Seien Sie nicht nur eine Unternehmensseite auf Facebook sondern werden Sie ein „echter Freund“ Ihrer Fans und Kunden.

Erzielen können Sie diesen Effekt, wenn Sie Ihre Fans in Ihren Posts aktiv ansprechen und aktiv in das Geschehen miteinbeziehen. Teilen Sie Posts, mit denen sich Ihre Fans identifizieren und ermöglichen Sie einen Einblick hinter die Kulissen Ihres Unternehmens. Animieren Sie Ihre Fans Kommentare unter Ihren Beiträgen zu verfassen und eigene Beiträge auf Ihrer Unternehmensseite zu teilen. Nutzen Sie das Potential der direkten Kommunikationsmöglichkeiten und gewinnen Sie nicht nur Fans sondern „echte Freunde“.

Ein Beispiel: Teilen Sie einen Erfahrungsbericht, den PANDIIIA® Ihnen zur Verfügung stellt und fragen Sie Ihre Fans nach Ihren persönlichen Erfahrungen mit LED-Lichttherapie mit PANDIIIA®. So entsteht ein beidseitiger Austausch mit Themenbezug. Das bleibt im Kopf der User und baut Vertrauen auf.

### Angebote auf Facebook und Instagram veröffentlichen

Social Media lebt von sozialen Interaktionen, privaten Einblicken und Kommunikation. Als Unternehmen können Sie alleine aus diesen Inhalten leider keine Umsätze generieren, deshalb sollten Sie regelmäßig Ihre Angebote veröffentlichen. Um erfolgreich Angebote auf Facebook und Instagram zu platzieren müssen Sie besonders auf zwei Dinge achten:

- **Das richtige Verhältnis zwischen Angebot und „Social Content“**
- **Das Platzieren eines klaren „Call-to-Action“**

Um das optimale Verhältnis zwischen persönlichem Content und Angeboten zu finden, müssen Sie ein Gefühl dafür gewinnen, was in Ihrer Zielgruppe optimal performt. Zu Beginn können Sie sich an die grobe Richtlinie halten, dass persönliche Posts und Angebote ungefähr gleich oft publiziert werden sollten. Für den Start hilft diese Faustregel, im weiteren Verlauf Ihrer Social Medien Aktivitäten werden Sie feststellen, welches Verhältnis in Ihrer Community eine optimale Performance erzeugt.

Außerdem sollten Sie jedem Angebot einen klaren „Call-to-Action“ anhängen. Dazu verdeutlichen Sie, wie der User Ihr Angebot wahrnehmen kann. Konkret bedeutet dies, dass Sie Ihre Fans beispielsweise dazu animieren, LED-Lichttherapie mit PANDIIIA® bei Ihnen zu erleben. Dieser Schritt ist besonders wichtig, um Ihre Fans zu aktivieren und Sie zu zahlenden Kunden zu konvertieren. Beziehen Sie bei jedem Angebot einen „Call-to-Action“ mit ein und gewinnen Sie mit Social Media Marketing neue Kunden oder aktivieren Sie den bestehenden Kundenstamm.

### Performance kontrollieren und Content optimieren

Ein weiterer Vorteil von Social Media ist die ständige Verfügbarkeit von Echtzeitdaten zur Performance Ihrer Posts und Ihrer Seiten. Nutzen Sie diese Daten und finden Sie heraus, welche Inhalte in Ihrer Zielgruppe besonders gut oder schlecht ankommen. So können Sie Ihre Inhalte laufend optimieren und mehr Effizienz erzielen.

Bitte beachten Sie, dass „Likes“ und „Follower“ nicht die wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung Ihrer Performance sind. Sie sollten darauf achten, wie intensiv sich Ihre Fans mit Ihren Inhalten auseinandersetzen. Die Anzahl der Kommentare, Shares und Link-Klicks ist in diesem Zusammenhang aussagekräftiger.

### Fazit: Die positiven Effekte von Social Media nutzen

Wenn Sie mit Ihrem Unternehmen Social Media Marketing betreiben wollen und unsere Hinweise beachten und in der Praxis anwenden, haben Sie den Grundstein für zukünftigen Erfolg gesetzt. Experimentieren Sie, seien Sie aufgeschlossen und zeigen Sie Ihr Unternehmen von der persönlichen Seite. PANDIIIA® unterstützt Sie dabei mit Inhalten, die Sie exklusiv als Franchisenehmer in Ihrem PANDIIIA® Franchisebereich herunterladen und auf Ihren Kanälen verwenden können.