

Das Socialmania Cheat Sheet

-- Community Management --

Was ist das?

Community Management bezeichnet das Interagieren mit einer Gemeinschaft auf den sozialen Plattformen. Beispiele dafür sind das Kommentieren, Liken und Teilen. Community Management ist essentiell, damit deine Kanäle wachsen.

Wozu machen wir das?

- Das Vertrauen zwischen dir und der Zielgruppe wird vertieft.
- Zufriedene Nutzer werden zu deinen Markenbotschaftern.
- Neu generierte Follower schlagen sich in Sales um.
- Du erhältst wertvolles Feedback von Kunden und erfährst mehr über ihre Probleme, Bedürfnisse und Wünsche.

Wie geht das?

1. Internes Community Management

Nutze Instagram Storys, um deinen Followern Fragen zu stellen. Sticker wie „Umfrage“ oder „Slider“ sind dafür sehr gut geeignet. Den Kommentaren auf deinen Kanälen solltest du immer und so schnell wie möglich antworten, auch wenn keine Frage gestellt wurde. Es zeigt anderen Nutzern, dass du aktiv bist und den Kommunikationsaustausch förderst.



Das Socialmania Cheat Sheet

-- Community Management --

2. Externes Community Building

Um dich sichtbar zu machen, solltest du regelmäßig andere Inhalte kommentieren und liken. Das macht dich auf diesen fremden Kanälen sichtbar und verleitet Follower dazu deinen Kanal zu abonnieren. Darüber hinaus wird dem Algorithmus signalisiert, dass du einen aktiven Kanal pflegst und du wirst Nutzern besser und häufiger angezeigt. Wir empfehlen, wenn möglich, drei bis fünf Kommentare und einige Likes pro Woche.

T
I
P
P
S

- Aktiviere auf Instagram das Feld „Kontovorschläge in Profilen anzeigen“ in den Einstellungen unter „Profil bearbeiten“.
- Suche nach Stichwörtern oder Hashtags, um auf ähnliche Kanäle in deiner Branche zu stoßen und hol dir von diesen Inspiration.
- Erstelle für häufig gestellte Fragen ein Instagram Highlight, damit alle Fragen und Antworten gesammelt zu finden sind.



Das Socialmania Cheat Sheet

-- Account Management --

To Dos TÄGLICH

- ✓ Auf Nachrichten, Kommentare, Tags reagieren/antworten.
- ✓ Interaktion mit anderen, relevanten Accounts, um Sichtbarkeit zu steigern.
- ✓ Schauen, was es in der Branche Neues gibt und welche Hashtags trenden.
- ✓ Accounts der direkten Mitbewerber besuchen und ansehen, was sie tun.
- ✓ Inspirationen und Posting-Ideen sammeln bzw. aufschreiben.

To Dos WÖCHENTLICH

- ✓ Prüfen, welche Inhalte des Mitbewerbs am meisten Interaktionen haben.
- ✓ Ergebnisse der eigenen Inhalte/eigener Kampagnen verfolgen.
- ✓ Inhalte, die am besten ankommen, identifizieren und ggf. bewerben.
- ✓ Storys/Reels für kommende Woche überlegen.

Das Socialmania Cheat Sheet

-- Account Management --

To Dos MONATLICH

- ✓ Posts mit den meisten Interaktionen identifizieren.
- ✓ Versuchen die Strategie der Mitbewerber zu analysieren.
- ✓ Eigene Performance mit der der Mitbewerber vergleichen.
- ✓ Redaktionsplan für den nächsten Monat erstellen.
- ✓ Schwerpunktsetzung für den nächsten Monat überlegen.

To Dos QUARTALSWEISE

- ✓ KPI auswerten und ggf. Strategie anpassen.
- ✓ Wenn längerfristige Kampagnen laufen, diese auswerten und ggf. anpassen.
- ✓ Ziele für das nächste Quartal setzen.