

# EINLEITUNG

*„Die Frage ist nicht, ob wir Social Media nutzen, sondern wie gut wir sie nutzen.“ (Erik Qualman, Marketing-Experte)*

Sehr wahrscheinlich haben Sie zu diesem Buch gegriffen, weil Sie die Frage nach dem Ob für sich mit Ja beantwortet haben und nun nach einer Antwort auf die Wie-Frage suchen. An dieser Stelle verraten wir Ihnen ein Geheimnis: Das geht uns ganz genauso. Uns als Freiberufler beschäftigen die gleichen Fragen wie Sie: Auf welches der vielen Netzwerke konzentriere ich meine Social-Media-Aktivitäten? Verpasse ich einen Trend, wenn ich mir dieses neue und ultrahippe Netzwerk nicht auch noch angucke? Sind die neuen Werbemöglichkeiten von Facebook das Richtige für mein kleines Unternehmen? Und wie bereite ich mein Know-how so auf, dass es irgendjemand für spannend und weiterverbreitbar hält?

Nach vielen Jahren privater und beruflicher Nutzung und Beratung im Social-Media-Bereich haben wir unsere Antworten gefunden – und eine entscheidende Lehre gezogen: Es gibt keine allein seligmachende Strategie für die Arbeit in und mit sozialen Netzwerken. Wo und wie Ihr Erfolg zu finden ist, hängt sowohl von Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Kommunikationsverhalten als auch von Ihrer Branche und Ihrer Zielgruppe ab. Und nicht zuletzt kann eine heute erfolgreiche Strategie schon im nächsten Jahr nicht mehr aufgehen, weil die Welt der sozialen Netzwerke extrem schnelllebig ist. Deshalb gilt für uns genauso wie für Sie: Hören Sie nie auf, sich die oben genannten Fragen zu stellen!

Dieses Buch verspricht weder 1.000 neue Geschäftskontakte in zehn Tagen noch den Sieben-Punkte-Plan für den garantierten Erfolg in Social Media. Was es Ihnen aber liefert: eine Vielzahl von Fragen, anhand derer Sie sich über Ihre individuellen Ziele und die Social-Media-Maßnahmen, die dorthin führen, klar werden.

Darüber hinaus erhalten Sie einen vergleichenden Überblick über die gegenwärtig für den deutschsprachigen Raum bedeutsamsten sozialen Netzwerke – inklusive ausführlicher Anleitungen für ihre Nutzung. Dabei verstehen wir uns ausdrücklich nicht als Technik-Erklärer, sondern als Strategieberater, die Sie

zunächst beim Erarbeiten Ihrer individuellen Ziele unterstützen und Ihnen dann zeigen, wie sich diese in den verschiedenen Netzwerken erreichen lassen.

Wer sich nur mal so in sozialen Netzwerken tummelt oder plan- und ziellos durch die Seiten klickt, wird allerhöchstens Zufallstreffer landen und vergeudet eine Menge Zeit. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich vor dem Engagement bei Xing, Facebook und Co. darüber klar werden, was genau Sie dort eigentlich suchen. Die Antwort auf diese Frage weist dann auf eine individuelle Vorgehensweise hin, wie Sie die Plattform professionell und effektiv nutzen können. Die Kapitel 5 bis 9 zu den einzelnen Plattformen sind daher alle nach einem ähnlichen Prinzip aufgebaut. In fünf Unterkapiteln präsentieren wir Ihnen die auf der jeweiligen Plattform vorhandenen Möglichkeiten, die folgenden fünf Ziele zu erreichen.

1. Kundengewinnung: Sie erfahren, auf welchen Wegen und mit welchen Methoden Sie potenzielle Kunden finden und auf sich aufmerksam machen.
2. Eigenwerbung und Informationstransfer: Sie wollen als kompetent wahrgenommen werden und sich als Experte in Ihrer Branche positionieren? Die Ihnen dazu zur Verfügung stehenden Möglichkeiten finden Sie hier.
3. Recherche: Soziale Netzwerke quellen über vor Zahlen, Daten und Fakten. Wie Sie die für Sie relevanten Informationen finden, erfahren Sie in diesem Unterkapitel.
4. Anbahnung neuer Kontakte: Wer sucht, der findet. Wie Sie bei der Suche nach den richtigen Menschen möglichst wenig Zeit verlieren, lernen Sie hier.
5. Bezahlte Reichweite: Über die optimale Nutzung der zur Verfügung stehenden Werkzeuge hinaus bietet jedes soziale Netzwerk die Möglichkeit, sich gegen Bezahlung auf der Plattform zu präsentieren. Welche Möglichkeiten das in welchem Netzwerk sind, erfahren Sie jeweils in diesem Unterkapitel.

Ohne ein wenig Arbeit werden Sie dabei nicht davonkommen. Dafür werden Sie am Ende der Lektüre wissen, mit welchen Inhalten Sie in welchen sozialen Netzwerken vertreten sein möchten und wie Sie jeweils zu einer relevanten Reichweite gelangen. Wozu dies führen kann? Eine mögliche Antwort auf

diese Frage halten Sie gerade in den Händen: Ohne soziale Netzwerke hätten wir Autoren uns weder kennengelernt noch die Verlagsanfrage zu diesem Buch erhalten. Wir wünschen Ihnen beim Lesen den gleichen Spaß, den wir beim Schreiben hatten – und ganz viel Erfolg bei und mit Ihrer persönlichen Social-Media-Strategie!

Constanze Wolff und Roland Panter  
Im Dezember 2012