

GUIDE

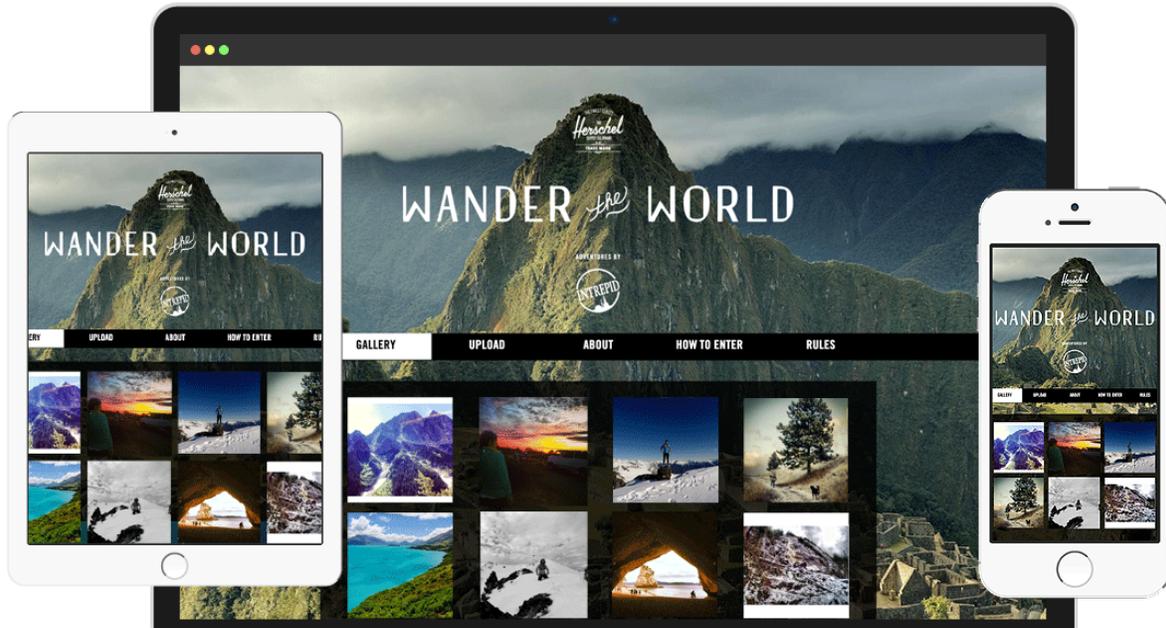
Hootsuite Campaigns

Anhänger werben, Leads gewinnen
und loyale Kundenbasis aufbauen



Hootsuite Campaigns

Anhänger werben, Leads gewinnen und loyale Kundenbasis aufbauen



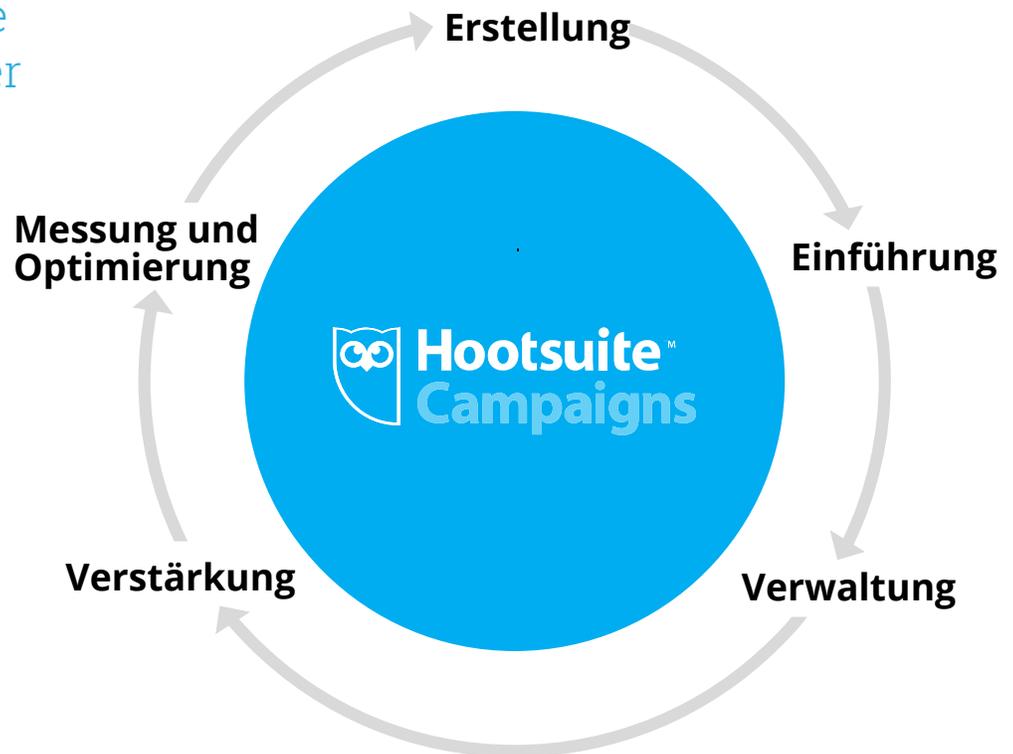
Dieser Leitfaden behandelt die fünf wichtigsten Schritte zur Umsetzung umfassender Social Media-Kampagnen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Social Media-Taktik an Ihre geschäftlichen Ziele anpassen, manuelle Eingaben reduzieren und Kampagnenerfolg sowie Umsätze verfolgen können.

Steigerung der Kampagnenreichweite durch einheitliche, integrierte Arbeitsabläufe

Hootsuite Campaigns ermöglicht Ihrer Organisation, für Mobilgeräte optimierte Social Media-Kampagnen sofort zu erstellen, einschließlich leistungsfähiger Social Media-Apps, Preisausschreiben, Ratespielen und Markengalerien.

Hootsuite Campaigns sorgt bei täglich anfallenden manuellen Aufgaben wie der Handhabung von Beiträgen für Preisausschreiben und der Koordination einer landesweiten Werbestrategie für einheitliche Arbeitsabläufe und erleichtert die Erfassung und Analyse von Daten aus Social Media.

Dies sind die fünf wichtigsten Schritte zur Umsetzung einer erfolgreichen Social Media-Kampagne.



1. Erstellen von Kampagnen für ein Geschäftsziel

Preisausschreiben und Kampagnen sollten immer ein klares und spezifisches Geschäftsziel verfolgen. Dies ermöglicht Ihrem Social Media-Team, den geschäftlichen Nutzen von Social Media-Kampagnen gegenüber Ihrem Management eindeutig zu präsentieren.

Wahl eines Geschäftsziels:

Mit Hootsuite Campaigns können Sie verschiedene Kampagnen zur Erreichung von Geschäftszielen erstellen.

- Vergrößerung der Zielgruppe**
Regen Sie Austausch an und verstärken Sie die Einbindung Ihrer Online-Community durch reizvolle Gewinnspiele, schaffen Sie Anreize zum Teilen und vergrößern Sie die Anzahl der Anhänger und Follower in Ihren sozialen Netzwerken.
- Leads generieren**
Führen Sie Gewinnspiele durch, um E-Mail-Adressen und weitere wertvolle Daten von potenziellen Kunden zu erhalten.
- Förderung des Umsatzes**
Erstellen Sie Werbekampagnen und verbinden Sie Faneinträge mit Käufen im stationären sowie elektronischen Handel.
- Kunden binden und Markenfans heranziehen**
Belohnen Sie loyale Kunden mit Sonderaktionen und ermöglichen Sie Followern, den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke durch von Benutzern erstellte Beiträge zu verbessern.
- Erfassen von Verbraucherdaten**
Kombinieren Sie die über die Beteiligung an Preisausschreiben erfassten Daten mit vorhandenen sozialen und digitalen Daten, um ein besseres Verständnis für Triebkräfte von Verbrauchern, Neuproduktentwicklungen sowie den Einfluss von Social Media auf Kaufabsichten zu erlangen.



2. Einführung in geeignetem Format

Wahl einer Kampagnenvorlage

Mit Hootsuite Campaigns können Sie ganz einfach mobilgerätefähige Kampagnen ohne Unterstützung durch Designer oder IT erstellen. Social Media-Teams können aus 13 anpassbaren Vorlagen auswählen, inklusive Sloganwettbewerben, reizvollen Video- und Fotogalerien oder landesweiten Gewinnspielen.

Einfache Anpassung zur Präsentation Ihrer Marke

Sobald Sie sich für einen Kampagnentyp entschieden haben, können Sie Farben, Bilder, Schriftarten und Layout einfach anpassen. Wenn Sie das Design Ihrer Kampagne darüber hinaus noch weiter anpassen möchten, können Sie auch benutzerdefiniertes CSS und Javascript einbinden.

Auswahl der zu erfassenden Daten

Erstellen Sie Pflichtfelder für die Dateneingabe (z. B. E-Mail-Adresse, Name, PLZ usw.) und entscheiden Sie, welche Verbraucherdaten für Ihre Organisation relevant sind. Mit Hootsuite Campaigns können Sie neue Daten mit vorhandenen Daten aus Social Media abgleichen sowie Daten in Analyseplattformen von Drittanbietern wie Google Analytics oder Omniture exportieren.

Hootsuite Campaigns bietet Ihnen mehrere Optionen zur Einführung Ihrer Kampagne. Diese Optionen sind jeweils für spezifische Ziele gestaltet. Alle Optionen sind für Mobilgeräte optimiert und können direkt über Ihr Hootsuite Dashboard gestartet werden.

Förderung von Aktivitäten mithilfe von Microsites

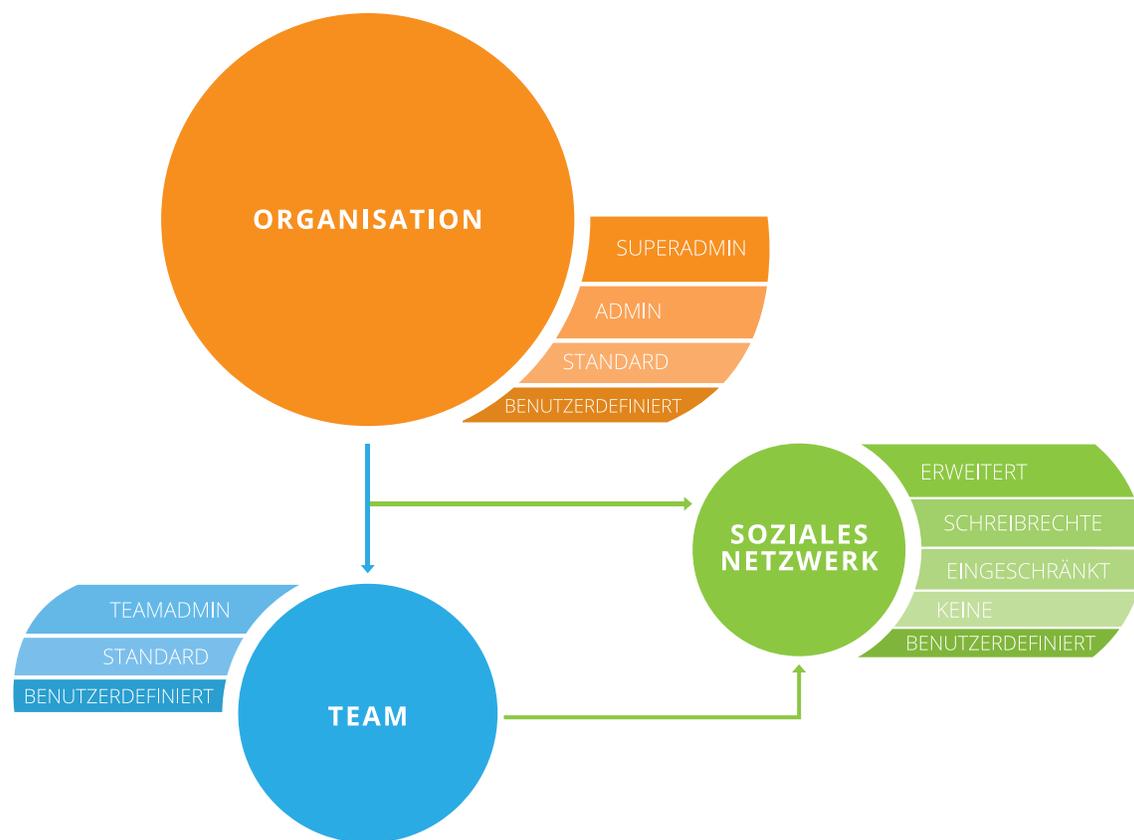
Wenn Ihre Kampagne nicht auf Einbindung, sondern auf eine bestimmte Handlung abzielt – wie die Teilnahme an der Verlosung einer Urlaubsreise oder die Buchung einer Testfahrt für ein neues Auto bei einem Händler vor Ort –, bieten Microsites ein zusammenhängendes, mobilgerätefähiges Erlebnis.

Stärkung der organischen Reichweite mithilfe einer Facebook-App

Jede über Hootsuite erstellte Kampagne lässt sich als benutzerdefinierte Facebook-App einführen. Dies gilt auch für Kampagnen, die auf anderen sozialen Netzwerken basieren. Diese Taktik hilft nicht nur, die Einbindung Ihrer vorhandenen Zielgruppe auf Facebook zu verstärken, sondern trägt auch zur Werbung neuer Follower bei.

Steigerung des Datenverkehrs durch Einbettung von iFrames

Inlineframes (iFrames) eignen sich zur Einbettung von HTML-Inhalten in anderen Webseiten. Die Verwendung von iFrames erleichtert die Gestaltung, Bearbeitung und Veröffentlichung Ihrer Kampagne mithilfe des Hootsuite Campaign Builders.



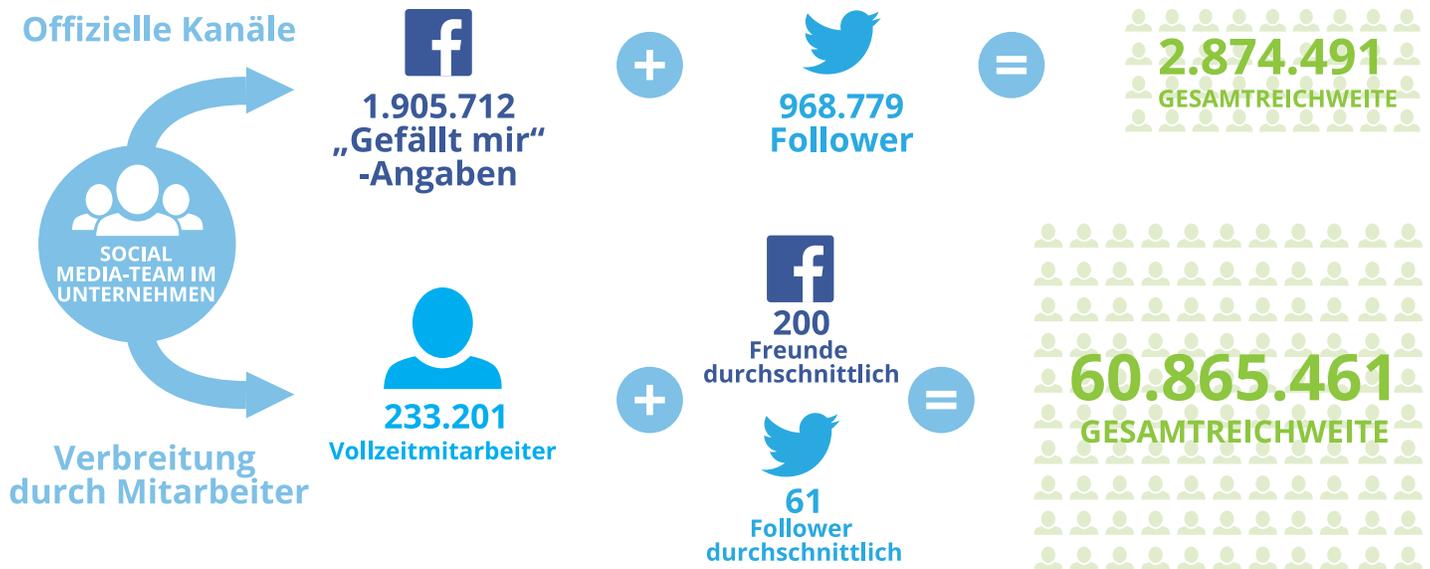
3. Abteilungsübergreifende Verwaltung leicht gemacht

Nach der Einführung kann Ihr Team sämtliche ein- und ausgehenden Kampagnenaktivitäten über das Hootsuite Dashboard Ihres Unternehmens verwalten, sodass Ihre Teams Aufgaben effizient steuern und Freigaben vereinheitlichen können.

Wenn Sie beispielsweise einen Videowettbewerb gestartet haben, kann Ihr Community-Team Suchbegriffe in Hootsuite verwenden, um nach interessanten Beiträgen von Benutzern zu suchen und fragwürdige Inhalte zu sperren. Anschließend können die besten Beiträge mit Tags versehen werden, damit der Creative Director diese prüfen und als Beitrag des Tages aufnehmen kann.

Teams können außerdem die Channel-übergreifende Werbung mit externen Teammitgliedern oder verschiedenen Standorten koordinieren. Beispielsweise können Sie Nachrichten für verschiedene Zeitzonen terminieren, Zeitpläne mit Ihrer PR-Agentur koordinieren oder Nachrichten zur Verwendung in Werbeanzeigen auf Facebook und Twitter für Ihre digitale Agentur entwerfen.

Auch die Daten aus Social Media lassen sich einfach konsolidieren. Verfolgen Sie den Weg des Kunden durch die Kombination von Daten aus Preisausschreiben und bei Hootsuite vorhandenen Daten aus Social Media und exportieren Sie die Daten anschließend in eine Digital Analytics-Plattform wie Google Analytics oder Omniture. Auf diese Weise wird der spezifische Einfluss einzelner Beiträge und Kampagnen auf den Umsatz ersichtlich.



4. Verstärkung durch organische Reichweite

Durch die Verwendung von Hootsuite können Sie über verschiedene Kanäle für die Kampagne werben und anschließend genau auf die Einbeziehung der Zielgruppe achten, um Ihren Erfolg weiter zu verstärken.

Verwenden Sie folgende Funktionen für über Hootsuite erstellte Kampagnen, um Ihre organische Reichweite zu vergrößern und Zeit zu sparen.

- Terminieren Sie Nachrichten für mehrere Kanäle
- Verwenden Sie den Mehrfach-Uploader, um Nachrichten für Ihre Werbekampagne voranzuplanen
- Fügen Sie Tracking Codes für Kampagnen zu Ihren URL-Parametern hinzu, um den Datenverkehr aus Weiterleitungen von verschiedenen Netzwerken und einzelnen Nachrichten zu verfolgen
- Versenden Sie Nachrichten geospezifisch und nutzen Sie maßgeschneiderte Werbetexte für regionale Märkte
- Steigern Sie den netzwerkübergreifenden Datenverkehr, indem Sie Inhalte von Instagram, Twitter und Vine in Marken-Streams kuratieren



5. Messung und Optimierung

Mit Hootsuite Campaigns müssen Sie nicht darauf warten, dass Ihr Analystenteam Ihnen sagt, was funktioniert. Sie können Kampagnendaten live einsehen, sodass Sie umfassend Möglichkeit zur Anpassung und Feinabstimmung in Echtzeit haben. Sobald die Kampagne abgeschlossen ist, können Sie sämtliche Daten aus Social Media zur detaillierten Analyse exportieren.

Anpassungen in Echtzeit

Suche nach demografischen Trends

Werden bestimmte demografische Gruppen besonders erfolgreich angesprochen (zum Beispiel Frauen im Alter von 25-31 Jahren anstelle von Frauen im Alter von 18-25 Jahren)? Verlagern Sie Anzeigenausgaben und -taktiken entsprechend der Resonanz.

Regionale Feinabstimmung

Weisen Kampagnen in Germany eine höhere Konversionsrate auf als in den USA? Nutzen Sie Geotargeting, um Nachrichten über soziale Netzwerke zielgerichtet in verschiedenen Segmenten und Regionen zu platzieren.

Schnelle Durchführung von Kundenbefragungen

Dies erleichtert Ihnen nachzuvollziehen, warum Besucher Ihre Landing-Page verlassen. Nutzen Sie das Feedback der Besucher, zum Beispiel hinsichtlich einer Vereinfachung der Anweisungen oder einer Verringerung der Anzahl der Eingabefelder, um Ihren Text und Ihr Design zu verfeinern.

Verfolgung des Kundenwegs

Hootsuite Campaigns kann mit Google Analytics und anderen Tools für Webanalysen wie Omniture vernetzt werden, sodass Sie die gesamte Customer Journey kartieren können.

- Ermitteln Sie den tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzen von Preisausschreiben in Social Media
- Führen Sie eine Kohortenanalyse der neuen Follower durch, die Sie über Social Media-Kampagnen gewonnen haben, und ermitteln Sie, wie lange es bis zu deren erstem Kauf dauert
- Begreifen Sie die Auswirkung von Aktivitäten in sozialen Netzwerken auf Einkäufe im elektronischen und stationären Handel
- Analysieren Sie, welche sozialen Netzwerke eine höhere Rendite ermöglichen
- Sammeln Sie Kundeneinblicke, die für eine neue Positionierung, Märkte und Produktentwicklung verwendet werden können

Weitere Schritte

Das Ende Ihrer Kampagne bietet Ihnen eine Gelegenheit zu analysieren, was funktioniert hat und was nicht. Welche Social Media-Nachrichten waren am effektivsten? Welche demografischen Gruppen und geografischen Regionen haben am besten reagiert? Haben Sie Ihre Ziele ausreichend definiert?

Sobald Sie analysiert haben, was funktioniert hat, nutzen Sie diese Erkenntnisse, um Targeting und Taktiken für Ihre nächste Kampagne zu verbessern.

Wir legen Ihnen außerdem nahe, die von Ihnen aus Social Media gewonnenen Daten in Ihrer Organisation weiterzugeben. Angefangen bei Kundeneinblicken, die für Produktrechercheteams hilfreich sein können, bis hin zu Erkenntnissen über Konversionen, mit denen sich die Kosten für die Kundenakquise über bezahlte Suche reduzieren lassen, kann die gesamte Organisation von den aus Kampagnen in Social Media gewonnenen Erkenntnissen profitieren, um Strategien zu verfeinern und die Stimme des Kunden besser wahrzunehmen.

Über Hootsuite Enterprise

Beschleunigen Sie jetzt Ihr Social Business mit Hootsuite



Hootsuite Enterprise befähigt Organisationen Geschäftsstrategien für die Social Media-Ära umzusetzen. Als weltweit meist genutzte Plattform ermöglicht Hootsuite Enterprise global agierenden Unternehmen Social Media-Aktivitäten in unterschiedliche Teams, Abteilungen und Geschäftseinheiten zu skalieren. Unsere flexible Plattform unterstützt ein florierendes Ökosystem von Technologien, die es Unternehmen ermöglichen, Social Media in bestehende Systeme und Programme zu integrieren

Wir helfen dabei, tiefere und nachhaltige Beziehungen zu Kunden zu knüpfen und wertvolle Erkenntnisse aus Social Media-Daten zu ziehen. Innovationsgetrieben seit der ersten Stunde setzen wir uns für Unternehmen ein, die die Social Media-Landschaft erschließen wollen und sorgen durch Ausbildung und professionellen Service für ihren Erfolg.

Fragen Sie jetzt nach einer individuell zugeschnittenen Demo auf enterprise.hootsuite.com

744 Unternehmen der Fortune 1000 vertrauen auf Hootsuite

