



## **Intermedia Commerce AG - Soziale Netzwerke**

Social Media gehört zu den wohl wichtigsten Kanälen, in denen Sie Reputation erhalten, Ihre Bekanntheit steigern und sich für unternehmerischen Erfolg entscheiden können. Klingt eigentlich logisch, wenn Sie bedenken, dass soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter und YouTube keine Altersbegrenzung in der Zielgruppe aufweisen und sich auch nicht am sozialen Status orientieren. Jeder der in der digitalen Welt aktiv ist, ist Mitglied in einem oder mehreren sozialen Netzwerken. Was bedeutet das für Sie? Social Netzwerken Sie und verschenken Sie keine Ressourcen, die Ihnen praktisch geschenkt werden.

### **Warum Social Netzwerken ein Erfolgsmultiplikator ist**

Umfrageergebnisse zeigen, dass bereits 70% aller Dax Unternehmen soziale Netzwerke nutzen. Ob mit einem eigenen Kanal auf YouTube oder einer Fan Page auf Facebook, kurzen Statusmeldungen auf Twitter oder in einer Kombination der Strategien, soziale Netzwerke spielen in der globalen Wirtschaft eine übergeordnete Rolle. Bei den Personalberatern sind es sogar 90%, die soziale Netzwerke nutzen und sich bei Facebook und Co. unter anderem nach Mitarbeitern umsehen. Lediglich der Mittelstand hält sich hier noch ein wenig zurück und hat bisher nicht erkannt, wie sich zum Beispiel die Bewerbersuche über soziale Netzwerke etabliert und welche Vorteile sich auf diesem gar nicht mehr so unkonventionellen Weg erzielen lassen. Bei deutschen Unternehmen nutzen rund 29% die Möglichkeit einer Stellenausschreibung, die im sozialen Netzwerk präsentiert wird. Mit nur 19% ist auch hier der Mittelstand das Schlusslicht, wobei größere und kleinere Unternehmen die Vorzüge sozialer Netzwerke als wichtige Kanäle erkannt haben.

### **Was kann so ein Social Network Kanal?**

Viele Experten sind sich darüber einig, dass das Web 2.0 auch im Mittelstand an Bedeutung gewinnen wird. Denn ohne soziale Netzwerke wird sich die Konkurrenzfähigkeit einschränken. Es ist nicht schwer, sich ein Profil im sozialen Netzwerk anzulegen und die Kunden oder potenziellen Kunden über seine News aus der Firma auf dem Laufenden zu halten. Wer beim social networken allerdings nur auf kostenlose Werbung aus ist und seine Fans mit wenig relevanten Inhalten bombardiert, wird schnell vor einem Problem stehen und kann durchaus Opfer eines Shitstorms werden. Der Marketing Aspekt muss nicht ausgespart werden, sollte aber im sozialen Netzwerk nur einen kleinen Teil der Performance ausmachen. Lockerer und persönlicher Umgang mit Mitarbeitern, sowie die Bekanntmachung der Marke und eine seriöse Imagebildung stehen im Vordergrund.

Wer im sozialen Netzwerk aktiv ist, sollte die Besonderheiten kennen und im persönlichen lockeren Umgang nicht zu vertraulich werden oder gar Geheimnisse ausplaudern. Richtig genutzt ist das Social Network ein hilfreicher Performance Kanal.