

5 GRÜNDE GESCHÄFTLICH TWITTER ZU NUTZEN

Veröffentlicht am 10. Juli 2014 von Rüdiger

1,5 Milliarden Menschen nutzen Twitter. Gerade Großereignisse wie die Fußball-WM in Brasilien bringen die User dazu, dort Kurznachrichten zu verfassen. Aber warum sollten Sie die Plattform für Ihre Firma einsetzen? Ganz einfach: Sie erhalten Informationen von Experten Ihrer Branche und können sich selbst präsentieren. Unsere Media Company realisiert für ihre Partnerunternehmen daher überzeugende Social-Media-Auftritte (Facebook Fanpage, Google+ Page) und ist auch bei [Twitter](#) vertreten. Denn Ihre Kunden erwarten inzwischen, mit Ihnen über die sozialen Medien in Kontakt treten zu können.

Twitter gehört seit Jahren zu den wichtigsten sozialen Netzwerken. Dessen sind sich auch viele Firmen bewusst, die ein Twitter-Profil pflegen. Denn auch wenn die Tweets, wie die Twitter-Nachrichten genannt werden, nur 140 Zeichen umfassen, können Sie eine **effektive Methode zur Kundenbindung** sein.

VON VIELEN WEITEREN GRÜNDEN, TWITTER ZU NUTZEN, NENNEN WIR IHNEN HIER 5 WICHTIGE:

1. Wissen und Inspiration

Sie suchen nach neuen **Ideen** für Ihre Produkte oder Dienstleistungen? Dann könnte sich lohnen, einem **Branchenexperten bei Twitter zu folgen**. Der Kurznachrichtendienst bietet beinahe zu jedem Fachgebiet interessante Inhalte. Wenn Sie ein passendes Twitter-Konto für sich gefunden haben, lohnt sich ein Blick auf die Profile, denen diese Person/Firma folgt. Denn die sind vielleicht auch für Sie spannend.

2. Zwanglos netzwerken

Wer hat nicht schon einmal von seinem beruflichen Netzwerk in irgendeiner Form profitiert? Bei **Twitter** genügt ein Klick auf die „Folgen“-Schaltfläche und eine neue Verbindung ist hergestellt. Genauso leicht beenden Sie das Folgen einer Person. So **spinnen Sie ganz zwanglos Ihr Netz** und müssen nicht wie in anderen Netzwerken extra eine Anfrage mit Begründung verschicken. Dieses Netzwerken führt auch dazu, dass Ihre **Twitter-Beiträge eine immer größere Reichweite** erhalten

3. Pflegeleichtes Medium

Ihren Followern zuliebe sollten Sie zwar gelegentlich etwas tweeten. Falls Sie keine **Twitter-Postings** veröffentlichen wollen, ist auch eine Nutzung nur zur eigenen Information möglich. Sie müssen auf die Kurznachrichten anderer nicht antworten, es sei denn es ist eine Direktnachricht oder Erwähnung. Sie müssen also nichts schreiben, hätten damit aber auch **nicht viel Arbeit**.

4. Gedankenaustausch in Echtzeit

Bei Großereignissen können Sie auch Themen wie jüngst dem WM-Halbfinalspiel der deutschen

Nationalmannschaft über ein [Hashtag](#) folgen (in diesem Fall #BRAGER). Wenn Sie wollen, bringen Sie sich mit einem Kommentar plus Hashtag in eine Tweet-Serie ein und können auch Nachrichten anderer Nutzer lesen.

5. Schnelle Reaktion

Da sich eine Kundenbeschwerde auf **Twitter** im Nu zum Shitstorm ausweitet, reagieren die meisten **Unternehmen** umgehend darauf. Im B2B-Bereich erleichtert Ihnen die **gute Ansprechbarkeit** die Kommunikation. Es bedeutet aber auch, dass Sie bei Kundenkritik mit einem eigenen Beitrag zeitnah antworten sollten.

Twitter bereichert Ihr Geschäft in zweierlei Hinsicht: Zum einen als **Quelle von Ideen und Informationen**, zu anderen als pflegeleichter **Marketing-Kanal**. Unsere **Media Company aus Düsseldorf** berät Ihre Partnerunternehmen bei allen Fragen zu sozialen Medien wie Twitter. [Sprechen Sie uns an](#), wenn Sie Ihre **Kunden auch mit Tweets erfolgreich ansprechen** wollen.