

5 TIPPS UNSERER MEDIA COMPANY FÜR MEHR ERFOLG BEI TWITTER

Veröffentlicht am 5. Mai 2014 von Rüdiger



Mit mehr als 200 Millionen Nutzern spielt der Kurznachrichtendienst Twitter weiterhin eine gewichtige Rolle. Als soziales Netzwerk bringt er viele Menschen zusammen, die sich auch oft über Marken und Produkte austauschen. Eine aktuelle Twitter-Umfrage zeigt, dass 80 Prozent der Befragten schon einmal eine Kurznachricht zu einer Marke geschrieben haben. Unsere Media Company bietet daher ganzheitliche Lösungen im Bereich Social Media an. Wir verfolgen die aktuellen Entwicklungen bei Facebook und Co. und stehen unseren Partnerunternehmen beratend zur

Seite. In diesem Artikel geben wir Ihnen Tipps, wie auch Sie sich bei Twitter ins Gespräch bringen.

Wer viele Kunden mit Tweets für sich begeistern will, muss einige **Twitter-Regeln** beachten. Wenn Sie die beachten, werden Ihre Follower im Idealfall zu Fans. Fans, die selbst Werbung für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung machen. Im Folgenden stellen wir Ihnen unsere **Tipps** für Kurznachrichten vor, die Ihre **Follower gerne lesen**:

1. Eigenlob stinkt

Wer Ihrem Twitter-Auftritt folgt, interessiert sich für **Neues aus Ihrer Firma**. Sie können ruhig ein neues Produkt auf eine leicht verständliche Weise vorstellen. Sie sollten sich aber nicht in den Himmel loben, sondern auf dem Boden bleiben. Der Inhalt Ihrer **Tweets** muss sich auch nicht immer auf Ihr Unternehmen beziehen. Für Ihre Leser sind auch **Neuigkeiten aus Ihrer Branche** von Interesse.

2. Zur rechten Zeit

Eine Stärke von **Twitter** ist die Aktualität. Was gerade erst passiert ist, wird oft nur Sekunden später in einer Kurznachricht thematisiert. Wenn Sie beispielsweise eine Fachmesse besuchen, können Sie Ihre Follower mit **hochaktuellen Branchen-Nachrichten** versorgen. Machen Sie ein Foto mit Ihrem Smartphone, schreiben Sie einen kurzen Text (höchstens 100 Zeichen) dazu und wählen Sie ein **Hashtag** aus. Fertig ist der Twitter-Tweet. Diese Kurznachricht sollten Sie **sofort veröffentlichen**, da sie am nächsten Tag schon als kalter Kaffee angesehen wird.

3. Antworten Sie

Wie auf Ihrer **Facebook Fanpage** erwarten Nutzer auch bei Twitter eine **Reaktion auf ihre Fragen**. Mit einer zeitnahen Antwort beweisen Sie Ihre Kundennähe. Sie können in diesem Zusammenhang auch Ihr Fachwissen zum Besten geben. Das hinterlässt einen guten Eindruck bei Ihren Followern und **ermutigt zu positiven Tweets** zu Ihrem Unternehmen.

4. Richtig schreiben

Auch wenn eine **Twitter-Nachricht** maximal 140 Zeichen lang ist, bietet Sie genug Platz für Rechtschreibfehler. Versuchen Sie Ihre Botschaft **in aller Kürze und fehlerfrei** zu überbringen. Sagen Sie etwas lieber kurz als mit einer Aneinanderreihung von Abkürzungen.

5. Eigene Inhalte verlinken

Wie unsere Media Company sollten Sie bei Twitter **Links zu neuen Inhalten** auf Ihrer Webpräsenz setzen. Damit Ihre Follower diese Verknüpfungen anklicken, müssen Sie wissen, wo sie hinführen. Fassen Sie kurz den Inhalt Ihres neuen Beitrags zusammen und machen Sie Ihre User neugierig. Um Platz zu gewinnen, empfiehlt sich die Verwendung von **Shortlinks**. Auf Seiten wie goo.gl oder bitly.com können Sie eine lange Internetadresse in ein Feld eingeben und mit einem Klick kürzen.

Unsere **Media Company aus Düsseldorf** hilft Ihren Partnerunternehmen bei der Kundengewinnung in den sozialen Medien. Wir erstellen Ihnen eine individuelle **Facebook Fanpage** oder **Google+ Page**. Natürlich lassen wir auch andere beliebte soziale Netzwerke wie **Twitter** nicht außer Acht. [Kontaktieren Sie uns](#), wenn Sie Ihre Kunden auch dort zielgruppengerecht ansprechen wollen.

Thumbnail Image: [Twitter escultura de arena](#) von [Rosaura Ochoa](#) via [CC BY 2.0](#).