

Ihre wichtigsten Social Media To-dos



Bild von Joseph Mucira auf Pixabay

Angesichts der Menge an Social-Media-Beiträgen, der Reaktionsgeschwindigkeit und der immer neuen Trends, fällt es vielen Online Marketern schwer, den Überblick über ihre Social Media To-dos zu behalten.

Hier hilft Ihnen unsere echt einfache Checkliste der häufigsten Aufgaben im Social Media Marketing. Damit behalten Sie den Durchblick und verpassen kein To-do mehr. Für jeden Tag, jede Woche, jeden Monat, jedes Jahr!

Tägliche To-dos

- Veröffentlicht? Dann prüfen Sie und, falls nötig, aktualisieren Sie den Redaktionsplan bzw. -kalender.
- Planen Sie die Aktualisierungen für den nächsten Tag
- Beantworten Sie alle Kommentare und Fragen auf Social Media.
- Beobachten Sie Ihre Marke und reagieren Sie auf Fragen, Kritik, Kommentare, etc.
- Suchen Sie branchenbezogene Schlüsselwörter und Themen.
- Halten Sie ein Auge auf die Veröffentlichungen Ihrer Wettbewerber: Was posten die Konkurrenten?
- Verfolgen Sie News und aktuelle Themen Ihrer Branche und kommentieren Sie selbst.
- Suchen Sie und nutzen Sie trendige Hashtags, die zu Ihrer Marke passen.
- Beobachten und kommentieren Sie die Beiträge von Influencern.
- Kuratieren Sie Inhalte, die Sie selbst teilen können.
- Binden Sie Ihre Kolleg:innen ein, das macht es leichter Inhalte zu teilen.
- Folgen Sie den relevanten Personen und Unternehmen, die Ihnen/Ihrer Marke folgen und verbinden Sie sich regelmäßig mit einer neuen interessanten Person.

Wöchentliche To-dos

- Stimmen Sie Ziele und anstehende Aktivitäten mit anderen Teams ab.
- Erstellen bzw. aktualisieren Sie den Posting-Zeitplan.
- Welche Beiträge Ihrer Wettbewerber schneiden am besten ab und analysieren Sie warum das so ist – wo können Sie besser sein?
- Installieren Sie ein aussagekräftiges Tracking der laufenden Werbekampagnen – und optimieren Sie laufend. Auffälligkeiten? Dann handle!
- Aktualisieren Sie die Social-Media-Ads/Kampagnen.
- Posten Sie gut funktionierende Beiträge erneut.
- Halten Sie die Profile aller sozialer Medien aktuell.
- Beginnen Sie ein Gespräch mit Influencer:innen oder Partner:innen – was könnten Sie gemeinsam kreieren?
- Nehmen Sie selbst an Social Media Veranstaltungen teil – Chats, Hangouts usw.

Monatliche To-dos

- Erstellen Sie eine monatliche Report Ihrer KPIs und SoMe Aktivitäten. Nehmen Sie Erkenntnisse daraus mit auf in Ihre To-dos für den nächsten Monat.
- Analysieren Sie die Social-Media-Strategie Ihrer Konkurrenz – welche Rückschlüsse können Sie für Ihre Strategie ziehen?
- Benchmarking: Vergleichen Sie Ihre Performance mit der des Wettbewerbs oder der Branche an sich – schneiden Sie besser ab oder gibt es Nachholbedarf?
- Legen Sie fest wieviel Inhalte im kommenden Monat veröffentlicht werden soll.
- Recherchieren Sie Nachrichten und Ereignisse, die für die Positionierung bzw. für die Werbung für Ihrer Produkte oder Dienstleistung hilfreich sein könnten.

Vierteljährliche To-dos

- Prüfen Sie und bewerten Sie die KPIs des letzten Quartals – wo stehen Sie?
- Legen Sie die Ziele für das nächste Quartal fest.
- Definieren Sie die KPIs/Erfolgskennzahlen für das nächste Quartal.
- Führen Sie ein Social-Media-Audit durch und lernen Sie, was gut funktioniert – love it, change it or leave it   
- Entwickeln Sie mit Ihrem Team neue Ideen und Experimente
- Aktualisieren Sie den Plan für das nächste Quartal oder länger

Jährliche To-dos

- Führen Sie eine Zielgruppenanalyse durch, um festzustellen, ob Sie auf Social Media (immer noch) die richtigen Personen ansprechen.
- Werten Sie Ihre Kennzahlen im Vergleich zu den Vorjahren aus und lassen Sie die Ergebnisse in die Aktualisierung Ihrer Social Media-Strategie und Planung einfließen.
- Check: Ist das Image Ihrer Marke auf allen sozialen Kanälen einheitlich und glaubwürdig? Stimmen Sie die Social-Media-Kommunikation mit allen anderen Kommunikatoren Ihres Unternehmens ab.