**Checkliste für Ihre Social-Media-Kommunikation**

**Content-Ideen für Social Media, die immer funktionieren**

Für eine erfolgreiche Social-Media-Kommunikation braucht es hochwertigen Content. Aber was könnten relevante Inhalte sein? Spätestens, wenn die ersten Ideen aufgebraucht sind, realisiert man, dass Content-Ideen für die sozialen Medien nicht einfach so vom Himmel fallen.

Deshalb haben wir hier einige erprobte Content-Ideen für Ihre Social Media Postings zusammengestellt. So haben Sie in Zukunft immer einen kreativen Content-Joker in der Hinterhand.

**Grundsätzlich gilt:**

Ein Post sollte immer

* für Nutzer:innen relevant sein (Qualität vor Quantität).
* möglichst aktivierend formuliert und mit einer konkreten Handlungsaufforderung (CTA: Call-to-Action) versehen sein.
* im passenden Format auf der richtigen Plattform veröffentlicht werden.

**Content-Ideen für Social Media**

**Präsentieren Sie sich oder ein Teammitglied:** Nehmen Sie Ihre Follower mit durch einen typischen Arbeitstag, erlauben Sie einen Blick hinter die Kulissen.

**Teilen Sie Bilder und Videos aus dem Unternehmensalltag:** Zeigen Sie Ihr Produkt, Ihren Service oder Ihre Dienstleistung im Einsatz.

**Erzählen Sie von aktuellen oder neu gewonnenen Projekten:** Teilen Sie Erfolge und Meilensteine

**Wecken Sie Neugierde:** Geben Sie Ausblick auf kommende Produkte, Projekte oder Neuerungen.

**Seien Sie Vorbild:** Berichten Sie von Tiefschlägen und was Sie daraus gelernt haben.

**Teilen Sie Ihre Erfahrungen:** Informieren Sie über eingesetzte Tools und Ihre Erfahrung mit diesen.

**Präsentieren Sie sich als Networker:** Empfehlen Sie Partner:innen, mit denen Sie zusammenarbeiten.

**Zeigen Sie Haltung:** Geben Sie Ihre persönliche Meinung zu Branchentrends bekannt.

**Binden Sie Experten und Expertinnen ein:** Publizieren Sie ein Interview mit einem internen oder externen Branchenprofi.

**Feiern Sie Ihre Mitarbeiter:innen:** Gratulieren Sie Ihren Teammitgliedern zu Arbeitsjubiläen oder besonderen Auszeichnungen.

**Zeigen Sie Ihre Erfahrung durch Rückblicke:** Teilen Sie Bilder aus dem Archiv oder Posten Sie Vergleiche „früher zu heute“.

**Pflegen Sie Ihr Image als Insider:** Berichten Sie von Veranstaltungen, auf denen Sie sind oder waren (Messen, Vorträge, Weiterbildungen, etc.)

**Empfehlen Sie Events aus Ihrer Branche:** Termine zu relevanten Messen, Vorträgen, Weiterbildungen, etc.)

**Lassen Sie Zahlen sprechen:** Beziehen Sie Stellung zu den neuesten Statistiken, Zahlen oder Umfragen aus Ihrer Branche.

**Inspirieren Sie durch visuelle Inhalte:** Posten Sie aussagekräftige Bilder, Galerien oder Videos. Die Einsatzmöglichkeiten durch multimediale Inhalte sind nahezu unerschöpflich.

**Zeigen Sie soziales Engagement:** Wofür engagieren Sie sich? Unterstützen Ihr Team, Ihre Mitarbeiter:innen oder Ihr Unternehmen eine gute Sache oder eine bestimmte Organisation?

**Gehen Sie live:** Live zu gehen ist eine großartige Möglichkeit, sich direkt mit Followern auszutauschen. Ihre Zuschauer:innen können Ihnen in Echtzeit Fragen stellen.

**Unterstreichen Sie Ihre Kompetenz:** Teilen Sie Kundenfeedbacks oder fragen Sie Ihre Fans nach ihrer Meinung zu einem Produkt, einer Dienstleistung oder Ihrem Service.

**Von der Frage bis zur Antwort:** Stellen Sie Fragen, die Ihre Follower bewegen oder beantworten Sie häufig gestellte Fragen.

**Nutzen Sie Umfragen:** Erstellen Sie Umfragen unter Ihren Fans zu Produkten, Erfahrungen oder zu Ihrer eigenen Marktforschung.

**Prüfen Sie die Qualität Ihrer Posts:** Fragen Sie Ihre Fans, wie Ihnen Ihre Social Media Posts gefallen.

**Nutzen Sie spielerische oder unterhaltende Ansätze:** Starten Sie ein Gewinnspiel, eine Verlosung oder eine Challenge. Oder bitten Sie Ihre Fans und Follower einen Satz zu vervollständigen 😊.

**Erklären Sie komplexe Zusammenhänge in einfachen Informationsgrafiken (kurz: Infografik):** Erstellen und teilen Sie relevante Infografiken – diese werden i.d.R. gerne von Followern weitergeteilt.

**Steigern Sie Klicks auf Ihrer Webseite oder Ihrem Corporate-Blog:** Verlinken Sie ab und zu auf eine Produkt-Landingpage oder Ihren Blog (falls vorhanden).

**Empfehlen Sie Must-read-Artikel:** Teilen Sie Must-read-Artikel aus Ihrem Lieblingsportal, einem Fach-Blog oder anderen Medien, die Sie toll finden.

**Nutzen Sie Listen als Content-Format:** Posten Sie Mini-Listen, Checklisten oder To Do-Listen zu einem relevanten Thema.

**Starten Sie Ihren Verkaufsmotor:** Kreieren Sie Rabatt-Aktionen, arbeiten Sie mit künstlicher Verknappung oder kündigen Sie zeitlich gebundene Sonderaktionen an.

**Stellen Sie Ihren Newsletter vor:** Verlinken Sie auf Ihren aktuellen Newsletter und laden Sie Ihre Follower ein, sich anzumelden.

**Forcieren Sie Ihre Newsletter-Liste:** Überlegen Sie sich einen guten Aufhänger und posten Sie den Link zu einem Freebie (Werbegeschenk) und bauen damit aktiv Ihre E-Mailing-Liste auf.

**Nutzen Sie Social Media als PR-Instrument:** Veröffentlichen Sie Links zu Ihrem Pressebereich oder Newsroom.

**Arbeiten Sie mit Literaturtipps:** Stellen Sie ein (Fach)Buch vor, schreiben Sie Ihre persönliche Buchkritik oder reden Sie ungezwungen über Ihr Lieblingsbuch.

**Suchen Sie passende Zitate:** Posten Sie Zitate oder Sprüche, die zu Ihrem Umfeld passen.

**Sprechen Sie über Ihre eigenen Erfahrungen:** Teilen Sie z.B. Ihr Learning der Woche.

**Bieten Sie alle Ihre Kommunikationskanäle an:** Machen Sie auf Ihre anderen Social Media Accounts aufmerksam.

**Teilen Sie Ihr Netzwerk:** Empfehlen Sie andere Social Media Accounts aus Ihrer Branche, die Sie gut finden.

*Hinweis: Bei allen Postings und Veröffentlichungen ist immer darauf zu achten, dass die Einhaltung des Datenschutzes, der Bildrechte, die Wahrung persönlicher Daten, etc. gewährleistet sind.*