



Grundlagen einer Social Media Analyse

So messen Sie
Ihren Erfolg in
Social Media





WICHTIGE FRAGEN

Diese Fragen sollten Sie sich zur Erfolgsmessung Ihrer Aktivitäten stellen.

- Posten Sie die richtigen Inhalte?
- Interagiert Ihre Zielgruppe mit Ihren Beiträgen?
- Erzielen Ihre Kampagnen in den sozialen Medien einen ROI?
- Investieren Sie überhaupt in die richtigen Mittel?
- Woran messen Sie, ob Ihre Aktivitäten funktionieren?



Führen Sie eine Social Media Analyse durch

Nehmen Sie alle Daten Ihrer
Social Media Konten und die
Ihrer Wettbewerber unter
die Lupe.



Optimieren

Sie können Ihre Social Media Strategie entwickeln oder anpassen.

Trends erkennen

Sie spüren neue Trends und Entwicklungen im Markt auf.

Einblicke

Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Kundenstimmung Ihrer Marke und des Unternehmens.

SOCIAL MEDIA ANALYSE



ERHEBUNG

Wo

Viele wichtige Kennzahlen können auf den Social Media Plattformen direkt erhoben werden.

Wie

Keine teuren Tools - Mit einer einfachen Tabelle behalten Sie alle wichtigen Informationen im Blick.



Wichtige Infos zu Ihren Konten

- Liste der Social Media Auftritte Ihres Unternehmens
- Liste der internen Admins dieser Konten
- Personen, die Passwörter oder Zugriff auf die Konten haben
- Die Anzahl Ihrer Follower
- Auflistung von Unter- bzw. Fokussseiten Ihres Unternehmens
- Die Einheitlichkeit Ihrer Profile (Design & Sprache)
- Content Performance



Content Performance

Wichtige Kennzahlen, die Sie kennen sollten

1/2

- Wie häufig wurden Beiträge gepostet?
- Welche Beiträge konnten die meisten Interaktionen verzeichnen?
- Welche Arten von Content kamen am besten an, welche am schlechtesten?
- Wann wurden die Beiträge mit den besten Interaktionsraten veröffentlicht?
- Wie häufig wurden Ihre Videos aufgerufen?

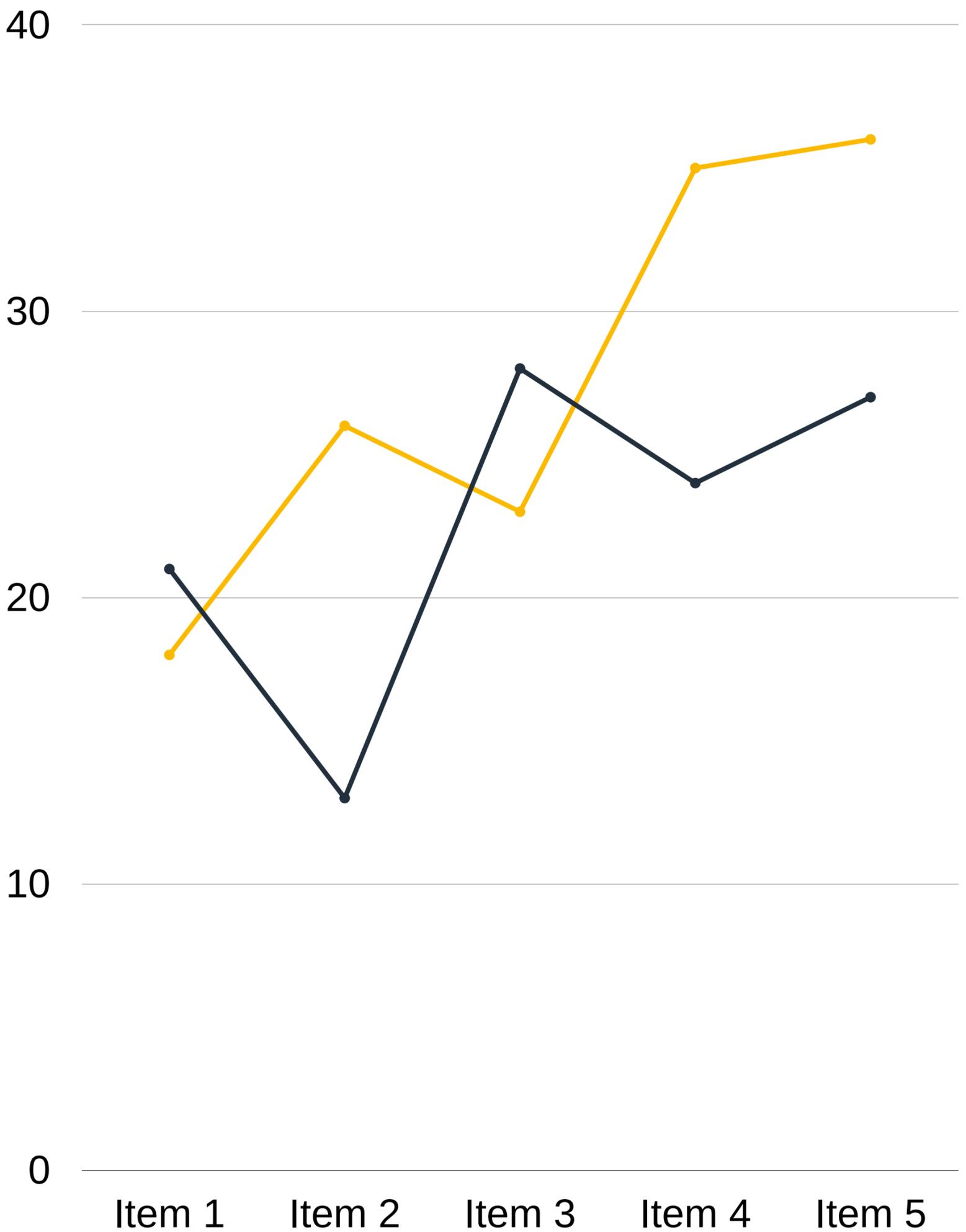


Content Performance

Wichtige Kennzahlen, die Sie
kennen sollten

2/2

- Wie hoch ist Ihre Klickrate auf Links in Ihren Beiträgen?
- Wie hoch ist die Reichweite spezifischer Beiträge bzw. wie viele Impressions gab es?
- Wie häufig wurden Ihre Beiträge geteilt oder in anderen Posts erwähnt?
- Waren Ihre Keywords & Hashtags effektiv?
- Wie hoch ist Ihre Antwortrate?
- Wie ist die Stimmung in den Kommentaren?



WERBUNG

Wir empfehlen eine separate Detailanalyse mithilfe der Analytics in den jeweiligen Werbeanzeigen Tools durchzuführen.



WETTBEWERB

Analysieren Sie auch Ihre Konkurrenz.

- Wie viele Follower hat das Unternehmen?
- Wie wird der Content des Unternehmens angenommen?
- Welche Arten von Content werden genutzt?
- Wie interagiert das Unternehmen mit seinen Followern?



Ihr Nutzen

Mit den Daten aus der Social Media Analyse können Sie:

Neue Benchmarks und KPIs entwickeln

Den optimalen Content-Mix erstellen

Möglichkeiten finden, um mit Ihren Wunschkunden zu interagieren

Ihr Budget anpassen und Ihren ROI berechnen

Ressourcen anpassen, um Ihre Social Media Aktivitäten zu optimieren

Routine



Machen Sie Ihre Analyse zur Routine.

Eine umfassende Analyse in diesem Umfang sollte mindestens einmal im Jahr durchgeführt werden.



Entwickeln Sie eine Kurzanalyse, um Ihre Kennzahlen wöchentlich und monatlich im Blick zu haben.



Teilen Sie Ihre Ergebnisse mit Vertrieb und Marketing. Besprechen Sie weitere Aktivitäten gemeinsam, um Ihre Wunschkunden gezielt anzusprechen.



SALESSATION AKADEMIE

Ob schnelle, praktische
Kompaktkurse, erweiterte
Aufbaukurse oder umfassende
One-to-One oder Team Coachings:

Bringen Sie Ihre beruflichen
Fähigkeiten auf die nächste Stufe.

www.salestation.com/akademie