

**| Gruenderplan24.de |**  
**EINFACH mehr erreichen...**

# **Einfach Freunde, Partner, Kunden gewinnen mit Twitter**



So bauen Sie riesige Netzwerke  
mit Twitter auf

**Miracle Media Verlag**

E-Book: Einfach Freunde, Partner, Kunden gewinnen mit Twitter  
1. Auflage, © 2013 by Miracle Media Verlag

### **Herausgeber**

Miracle Media Verlag  
Alfred-Nobel-Str. 20, 97080 Würzburg  
Tel.: 0931-9911040  
E-Mail: [info@gruenderplan24.de](mailto:info@gruenderplan24.de)  
Internet: [www.gruenderplan24.de](http://www.gruenderplan24.de)

### **Haftung für Inhalte**

Die Inhalte dieser Informationen wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Da das Internet jedoch ständigen Änderungen unterworfen ist, kann für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität keine Gewähr übernommen werden. Sofern wir auf externe Webseiten verlinken, machen wir uns deren Inhalte nicht zu eigen und haften somit auch nicht für deren Inhalte. Das gilt insbesondere auch für Links auf Softwareprogramme, E-Books, Videos etc., deren Virenfreiheit wir trotz vorheriger Überprüfung nicht garantieren können.

### **Diese Informationen sind urheberrechtlich geschützt.**

Eine **unentgeltliche** Weitergabe ist ausdrücklich gestattet, sofern Form und Inhalte **in keiner Weise** verändert werden!

## Was ist Twitter?

Wer Twitter nicht aktiv benutzt, für den ist das Phänomen wohl schwer zu fassen: Was soll so faszinierend daran sein, 140 Zeichen kurze Nachrichten darüber zu lesen, was andere gerade tun?

Der Hype um Twitter bleibt für viele ein Mysterium. Nicht wenige melden sich bei dem Kurznachrichtendienst an, schreiben ein paar Nachrichten, abonnieren die Nachrichten von anderen Benutzern – und hören schnell wieder auf. Nach einer Studie des IT-Dienstleisters Barracuda Networks twittert nur jeder fünfte angemeldete Benutzer dauerhaft aktiv – viele Nutzer schreiben nicht einmal zehn Nachrichten nach der Anmeldung, verlieren also schnell wieder das Interesse.

Zu Unrecht und man kann sogar sagen, dass diese Menschen den eigentlichen Nutzen des Kurznachrichtendienstes wohl nicht verstanden haben. Twitter wird keineswegs nur als soziales Netzwerk genutzt, um Freunden mitzuteilen, wie und wann man sich gerade die Zähne putzt oder einkaufen geht. Vielmehr handelt es sich in erster Linie um ein Medium zur Verbreitung von Nachrichten.

Ein entscheidender Schlüssel zum Verständnis der Twitter-Kommunikation machen die so genannten Retweets aus. Schon früh hat sich unter Twitter-Usern der Brauch etabliert, die Nachrichten anderer weiter zu tragen. Das bedeutet aber auch, dass „uninteressante“ Nachrichten, nicht weitergeleitet werden und im weiteren Sinne dazu

führen, dass der Urheber von den Followern ignoriert oder sogar aus der Liste verbannt wird. Somit dient Twitter als eine Art natürliche Auslese für Nachrichten: Was vielen wichtig erscheint, wird häufig retweetet und verbreitet sich so in Windeseile.

Die Mehrzahl der Nachrichten, die User für unwichtig halten, verhalten dagegen - meist ungelesen - im Strom der Millionen von Tweets, die täglich durch das Netz rauschen. Sie werden ausschließlich bei denjenigen angezeigt, die die Nachrichten des Autors direkt abonniert haben.

## **Warum Twitter ein wichtiger Bestandteil Ihres Business sein sollte**

Twitter hat sich in den letzten Jahren weltweit zu einem Mega Internet-Riesen entwickelt. Millionen Follower sind täglich online und twittern fröhlich ihre Neuigkeiten. Präsenz ist im Zeitalter von Social-Media unverzichtbar und wer an seinen Kunden dran bleiben und neue Kunden gewinnen will, kommt auch um Twitter nicht herum. Viele Twitter-Neulinge und vielleicht auch Sie fragen sich daher, wie kann ich dieses Netzwerk effektiv für mein Business nutzen?

Tatsache ist: Twitter ist ein fantastisches Tool, um Ihr Business zu pushen, im Gegensatz zu persönlichen Beziehungen läuft im Internet aber einiges ganz anders. Während wir im „realen Leben“ oft auch mit

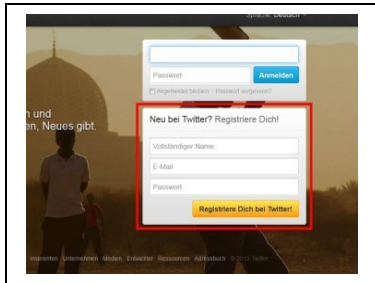
Menschen verkehren (müssen), die wir nicht mögen, können wir uns online sehr leicht von Menschen trennen, mit denen wir nicht auf einer Wellenlänge sind. Man verbindet oder trennt sich online viel schneller und unkomplizierter.

Internet-Beziehungen basieren in erster Linie auf Mögen, Kennen und Vertrauen. Viele Menschen suchen Kontakte zu anderen über Social-Network-Websites wie Twitter, Facebook etc., aber sie halten die Verbindung nur dann, wenn ihnen – wie auch immer – etwas geboten wird.

Bei Twitter können Sie sich relativ einfach einen persönlichen oder geschäftlichen Namen machen und Ihren Markt geradezu dominieren - ganz einfach nur damit, dass Sie sich eine Liste von Followern aufbauen - von Menschen, die Ihnen auf Twitter folgen und Ihre Nachrichten lesen.

## Tipps für den erfolgreichen Start

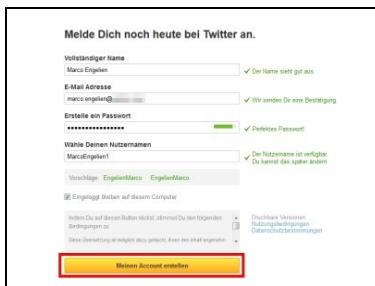
### Einrichtung Ihres Twitter-Accounts



#### Twitter-Konto erstellen

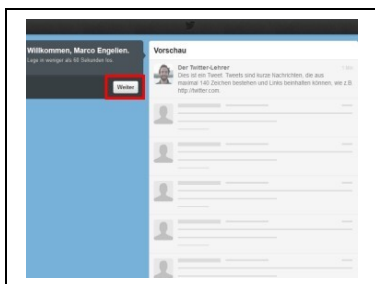
Um Ihren eigenen Twitter-Account zu erstellen, gehen Sie auf die Seite [www.twitter.com](http://www.twitter.com). Geben Sie in dem Kasten „Neu bei Twitter“ Ihren Namen,

Ihre E-Mail-Adresse und ein selbst gewähltes Passwort ein. Ob Sie sich mit Ihrem echten Namen anmelden wollen, bleibt Ihnen überlassen. Klicken Sie abschließend auf „Registriere Dich bei Twitter!“

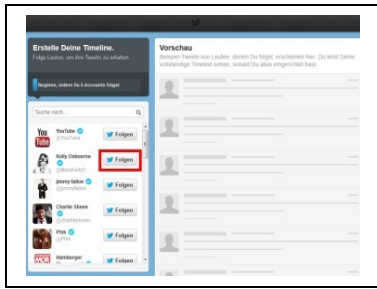


Im nächsten Fenster prüft Twitter Ihre Anmeldedaten. Für das Feld „Wähle Deinen Nutzernamen“ denken Sie sich einen Namen aus, unter dem Sie im Netzwerk Nachrichten posten. Ist Ihr Wunschname

vergeben, schlägt Twitter Ihnen Alternativen vor. Klicken Sie abschließend auf „Meinen Account erstellen“.

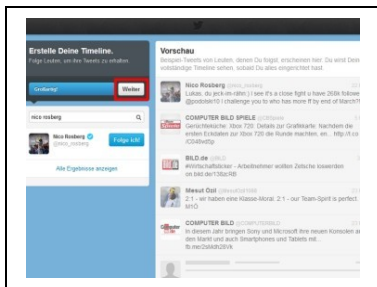


Im nächsten Fenster klicken Sie auf „Weiter“.

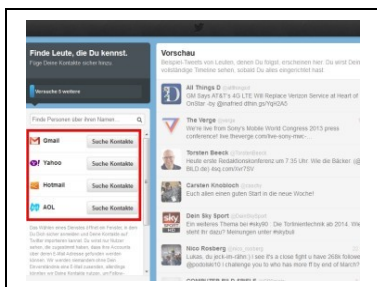


Twitter fordert Sie nun dazu auf, fünf anderen Personen zu folgen. Suchen Sie sich aus den Vorschlägen Accounts aus, die Ihnen gefallen. Alternativ tippen Sie zum Beispiel den Namen eines Prominenten,

Sportlers oder Politikers in die Suchleiste ein, der Sie interessiert. Um einer Person auf Twitter zu folgen, klicken Sie auf den Button „Folgen“.

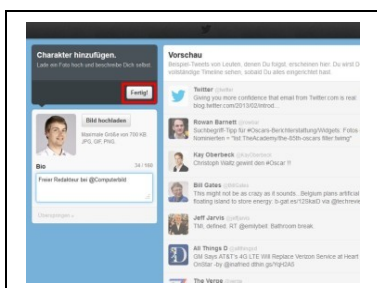


Anschließend klicken Sie auf „Weiter“. Twitter fordert Sie nun auf, fünf weiteren Personen zu folgen. Verfahren Sie wie in Schritt vier und klicken Sie anschließend wieder auf „Weiter“.

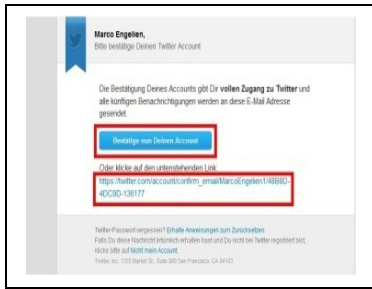


Im nächsten Schritt können Sie Kontakte aus Ihren E-Mail-Konten importieren. Wer das nicht möchte, kann auch die Suchfunktion nutzen, um fünf weiteren Personen zu folgen. Klicken Sie anschließend wieder

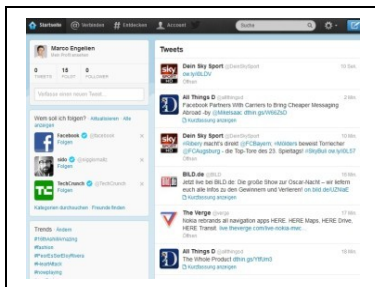
auf „Weiter“.



Im nächsten Schritt laden Sie Ihr Profilbild hoch. Außerdem gibt Ihnen Twitter 160 Zeichen, um sich zu beschreiben.



Twitter fordert Sie nun auf, Ihren Account zu bestätigen. Loggen Sie sich dazu in Ihr E-Mail-Konto ein und klicken Sie in der erhaltenen Mail auf den Link oder die Schaltfläche „Bestätige nun Deinen Account“.



Geschafft: So sieht Ihre Timeline in der Übersicht nun aus.

## Noch ein paar Tipps

Am Anfang steht die Entscheidung über den Namen Ihres Twitter-Accounts. Wenn Sie Twitter zum Reputationsaufbau- bzw. verstärker nutzen wollen, sollten Sie Ihren eigenen Namen verwenden und auf Abkürzungen oder Pseudonyme verzichten. Allerdings können lange Namen Ihre 140 Zeichen kürzen. In diesem Fall ist es sinnvoll, zu einem Nicknamen oder einer gekürzten Variante zu greifen.

**Branding:** Überlegen Sie sich genau, unter welcher Marke Sie twittern wollen. Neben dem persönlichen Twitter-Account gibt es auch die Möglichkeit, eine Medienmarke, eine Produktmarke oder das Unternehmen selbst twittern zu lassen und dadurch eigene Marken online sichtbarer und aktiver zu machen.



Wenn Sie Ihr Twitter-Konto eingerichtet haben, müssen Sie ein ansprechendes Profil erarbeiten. Dazu gehört eine kurze Vorstellung Ihrer Person, denn das ist es, was die Leute lesen, bevor sie sich entscheiden, ob sie Ihnen folgen oder nicht. Sie haben nur 160 Zeichen zur Verfügung, um zu beschreiben, wer Sie sind und was Sie tun. Überlegen Sie also gut, was Sie hier veröffentlichen wollen.

Zu einem guten Profil gehört natürlich auch ein gutes Bild. Einige User stellen nicht ihr Foto ein, sondern benutzen Cartoons, Firmenlogos oder ein Bild ihres Haustiers. Auch wenn viele Abbildungen recht niedlich sind und eine gewisse Aufmerksamkeit erreichen, schätzen die meisten Twitter-User es doch sehr, ein echtes Foto von Ihnen zu sehen. Das gilt umso mehr, wenn Sie Geschäftsbeziehungen aufbauen möchten.

Wenn Sie Ihr Foto veröffentlichen, signalisieren Sie damit, dass Sie real existieren und dass Sie überzeugt sind von dem, was Sie tun. Sie haben nichts zu verbergen. Sie wollen, dass Menschen Sie als führende Persönlichkeit in Ihrem Business erkennen und anerkennen. Ein Gesicht zu haben, hilft dabei immer.

Sie sollten ein Foto wählen, das zu Ihrem Business passt. Wenn Sie z.B. einen Online-Buchladen für Kinderbücher betreiben, könnten Sie ein Bild wählen, das Sie von Ihrer lustigen Seite zeigt. Wenn Sie dagegen Produkte an Geschäftsleute verkaufen, nehmen Sie besser ein Bild, das Sie mehr konservativ und seriös darstellt. Ein nettes Lächeln schadet in keinem Fall.

Mein nächster Tipp gilt Ihrem Twitter-Background. Der Hintergrund auf Ihrer Twitter-Seite erzählt eine Menge über Ihre Persönlichkeit. Wenn Sie Twitter geschäftlich nutzen, sollten Sie ihn professionell gestalten. Für einfache Farbveränderungen können Sie die Basic-Tools von Twitter verwenden.

Um einen noch besseren Eindruck zu machen, können Sie auch individuelle Hintergründe in Betracht ziehen. Es gibt eine Reihe von Editor-Programmen, mit denen Sie eigene Grafiken kreieren können. Über Ihre Suchmaschine finden Sie eine Vielzahl von vorgefertigten Twitter-Backgrounds. Wenn Sie es ganz besonders gut machen möchten, können Sie natürlich auch einen Webdesigner beauftragen.

Sofern bei Ihnen vorhanden, sollten Sie das Corporate-Design Ihres Unternehmens verwenden. Ein einheitliches Erscheinungsbild von Twitter-Account, Website, Blog und Druckmitteln erhöht den Wiedererkennungswert Ihres Unternehmens erheblich.

## **So bauen Sie Ihre Follower-Gemeinde auf**

Eines gleich vorweg: Bei Twitter geht es nicht in erster Linie darum, populär zu werden. Große Follower-Zahlen sagen noch nichts über die Beliebtheit aus, denn nicht wenige dieser imposanten Accounts bestehen zum Großteil aus Fake-Followern. Allerdings – und das weiß ich aus eigener Erfahrung – macht Twitter erst richtig Spaß, wenn man nicht in einen dunklen Wald hineinruft, sondern wenn es auch kräftig

daraus zurückzwichert. Und das passiert erst ab einer gewissen Anzahl an Followern. Daher ist der Wunsch nach mehr Mitlesern völlig legitim.

Wie aber gelangt man zu mehr Follower-Power? Mein Eindruck ist: Es ist heute deutlich schwerer einen großen Twitter-Kanal aufzubauen, als noch vor zwei, drei Jahren. Man sollte dennoch keine schmutzigen Tricks anwenden. Einige kaufen sich, um attraktiver auszusehen, zum Start billig ein paar Hundert Fake-Follower, derer sie sich später wieder entledigen, sobald die eigene Gemeinde entsprechend angewachsen ist. Von Parteien und Pop-Sternchen habe ich das schon des öfteren gehört. Ob Sie das auch tun wollen, müssen Sie selbst entscheiden.

Nun geht es also darum, so schnell wie möglich eine große Liste an Followern - Menschen die Ihnen „folgen“ und Ihre Tweets lesen – aufzubauen. Hier einige Möglichkeiten:

Gehen Sie zunächst in Twitter und recherchieren Sie nach Freunden, Bekannten, Kollegen, Firmen – sprich allen Kontakten, die Sie schon kennen. Folgen Sie diesen oder noch besser, laden Sie sie persönlich ein, Ihnen zu folgen.

Informieren Sie alle und jeden über Ihren Twitter-Account. Setzen Sie Links in Ihre E-Mails, auf Ihre Website und Ihren Blog und bitten Sie alle, Ihnen zu folgen. Sie können Ihre Twitter-URL auch auf Visitenkarten, Briefpapier etc. drucken, damit Sie auch von offline Follower bekommen. Vergessen Sie auch nicht, in anderen sozialen Netzwerken,

wie Facebook, LinkedIn, Xing etc. auf Ihren Twitter-Account hinzuweisen.

Scheuen Sie sich nicht, so viele Menschen wie möglich auf Ihre Twitter-Page hinzuweisen. Nur keine falsche Bescheidenheit, machen Sie sich bekannt und lassen Sie jeden wissen, dass Sie mit ihnen tolle Tipps und neue Informationen teilen, wenn sie Ihnen folgen. Sie werden überrascht sein, wie viele auf den Follow-Button klicken, nur um zu sehen, um was es bei Ihnen geht!

### **Insider-Tipp: Folgen Sie den „Gurus“**

Suchen Sie die „Gurus“ und die beliebtesten Twitter-User und folgen Sie ihnen. Sie werden davon in vielerlei Hinsicht profitieren. Zum einen erhalten Sie dadurch einen Überblick über das, was diese auf Twitter so tun, andererseits können Sie durch einfaches Nachmachen Ihre eigenen Resultate erheblich verbessern. Dieses Vorgehen setzt Sie selbst an die Spitze aller, mit denen Sie in Kontakt sind.

Neugierde ist nicht auszurotten – also nutzen Sie sie zu Ihrem Vorteil. Die Menschen sind von Natur aus neugierig! So wollen viele einfach nur wissen, wer wem auf Twitter folgt. Deshalb klicken sie oft auf Links, um die Follower von jemandem, den sie kennen, herauszufinden. Diesen folgen sie dann auch. Das heißt für Sie: Wenn Sie den „Großen“ folgen, bekommen Sie selber auch neue Follower ab. Versuchen Sie es einfach, aber behalten Sie Ihre Zielgruppe im Auge, wenn Sie „Gurus“ auswählen. Es sollten welche aus Ihrer Branche, aus

Ihrem Interessensgebiet sein.

## **Mit Retweets massenhaft neue Follower**

Die so genannten Retweets sind eine der einfachsten Möglichkeiten, schnell eine große Follower-Gemeinde aufzubauen. Dazu müssen Sie nur interessante Nachrichten anderer Twitter-Mitglieder auswählen und an Ihre eigenen Follower weiterleiten.

Wenn Sie retweeten, werten Sie den Autor der original Nachricht auf. Sie denken nun vielleicht, das nützt nur dem Urheber der Message, aber Retweeting kann Ihnen genau so nützlich sein und das aus diesen Gründen:

1. Vielleicht verfügen Sie anfangs noch nicht über genügend Material, was Sie twittern können. Mit wertvollen Informationen anderer liefern Sie Ihren Followern einen Mehrwert und Sie bleiben ständig präsent. Sie schmücken sich hier zwar ein wenig mit fremden Federn, aber letztendlich ist es das, was Follower wollen: Regelmäßig interessante Tweets.
2. Sie machen sich einen Namen. Wenn Sie Leser zu einer Quelle leiten, deren Informationen wirklich relevant und hilfreich für sie sind, wird das Vertrauen in Ihre Person gesteigert.
3. Es hilft, die Beziehungen zu den Urhebern der Nachricht aufzubauen. Den Content von jemand anderem zu retweeten ist ein Akt der Freundlichkeit, für den sich die meisten Menschen in

gleicher Weise dankbar zeigen. Sie können zwar nicht erwarten, dass jemand dann auch Ihre Nachrichten weiterleitet, aber Ihre Chancen stehen gut, wenn Sie retweeten.

**Ein Trick:** Suchen Sie sich einen „Guru“ mit vielen Followern und retweeten Sie so viele seiner Nachrichten wie möglich. Sie können mir glauben, irgendwann wird er auf Sie aufmerksam werden und beobachten, was Sie so „treiben“. Wenn Sie weiter seine Nachrichten retweeten, wird er sich irgendwann erkenntlich zeigen und Ihre Nachrichten an seine Follower weiterleiten. Dann haben Sie den Jackpot.

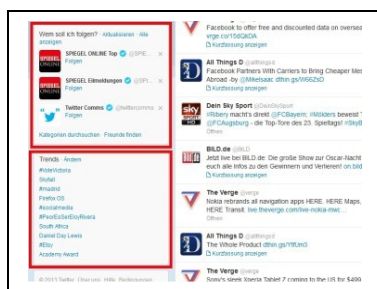
## **Qualität ist alles**

Retweeting bedeutet, Mehrwert für Ihre Follower zu liefern. Wenn Sie also wollen, dass andere Ihre Posts retweeten, dann sorgen Sie dafür, dass Ihre Posts eine hohe Qualität haben. Liefern Sie Content, der es auch wert ist, weitergeleitet zu werden.

Retweeting ist grundsätzlich ein großartiger Weg, Ihrer Twitter-Page Qualität und Wert hinzuzufügen. Wenn es richtig gemacht wird, hilft Retweeting, Ihre Follower zu informieren, Ihnen sich einen Namen zu machen, Ihren Traffic zu erhöhen und mit anderen wichtigen Leuten in Verbindung zu kommen. Seien Sie aber vorsichtig, denn falls Sie Retweeting unkorrekt verwenden, kann es Ihrem Namen und zukünftigem Traffic schaden. Behandeln Sie Ihre Follower wie Gold. Leiten Sie sie niemals auf ungeeignete Websites und spammen Sie sie nicht mit einer Verkaufsbotschaft nach der anderen voll.

Denken Sie immer daran: Sie müssen dafür sorgen, dass Follower mögen, was Sie zu sagen haben. Dann folgen Sie Ihnen und wenn Sie dann etwas empfehlen, bekommen Sie auch die Resultate, die Sie sich wünschen.

**Mein Tipp:** Gehen Sie jetzt auf Twitter und fangen Sie an, Follower aufzubauen, indem Sie interessanten Content einstellen oder einfach erstmal retweeten. Sie werden sehen, es macht Spaß und bringt sofort Resultate in Form neuer Follower. Hier eine praktische Anleitung dazu:

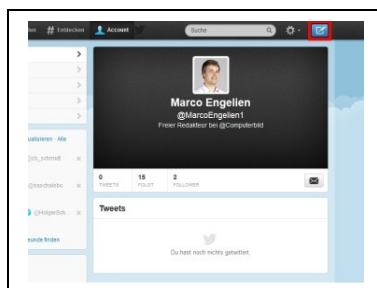


## Timeline

In der Timeline ordnet Twitter alle Tweets und Retweets der Personen, denen Sie folgen, chronologisch. Scrollen Sie weiter herunter sehen Sie auf der linken Seite

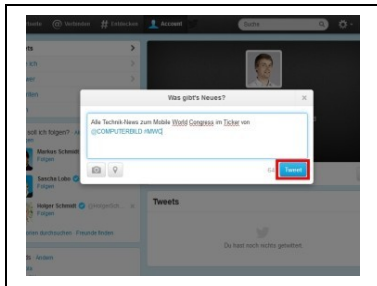
Vorschläge für interessante Accounts, denen Sie folgen können.

Darunter zeigt Twitter die Trends an. Das sind Themen und Schlagworte, über die im Moment besonders häufig getwittert wird.



## So twittern Sie wie die Profis

Um einen Tweet zu posten, klicken Sie auf das blaue Symbol oben links in der Ecke.



In das neue Fenster schreiben Sie Ihre Nachricht. Wollen Sie eine andere Person kontaktieren, tippen Sie zuerst ein „@“ und direkt dahinter den Benutzernamen. Setzen Sie ein Hashtag („#“) vor ein Wort, ver-

wandeln Sie dieses in ein Schlagwort. Versetzen Sie Tweets zum Thema „Papstwahl“ etwa mit dem Hashtag „#Konklave“, können andere Nutzer Ihren Beitrag in der Suche einfacher finden. Wer Links mit anderen teilen möchte, kopiert diese einfach aus der Adressleiste des Browsers. Die Länge spielt dabei keine Rolle. Twitter verkürzt alle Links automatisch auf 22 Zeichen.

Klicken Sie abschließend auf „Tweet“.



Um einen interessanten Beitrag einer anderen Person mit Ihren Followern zu teilen, klicken Sie auf den Tweet und dann auf „Retweeten“.

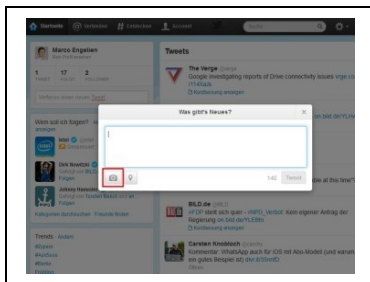


Gefällt Ihnen ein Beitrag besonders gut, können Sie ihn favorisieren. Klicken Sie dazu auf den Tweet und dann auf „Favorisieren“.

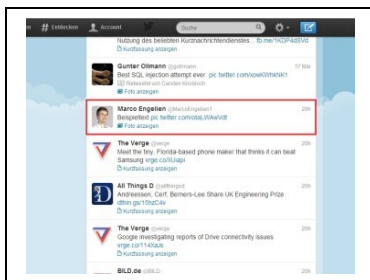




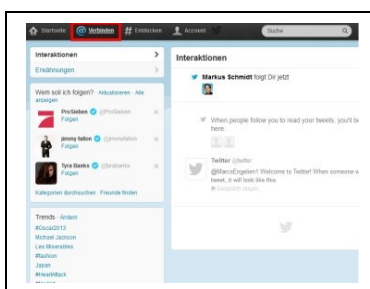
Alle Ihre Tweets und Retweets finden Sie unter dem Menüpunkt Account.



Um ein Foto zu Twittern, klicken Sie auf das Kamera-Symbol. Wählen Sie danach ein Foto von Ihrer Festplatte aus. Anschließend klicken Sie auf „Tweet“.



Ihr Foto erscheint dann als Link in der Timeline.

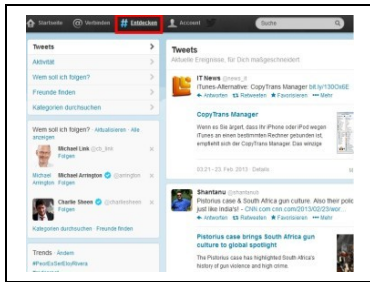


## Twitter-Funktionen

Unter der Schaltfläche „Verbinden“ informiert Sie Twitter über neue Follower.

Außerdem sehen Sie, wenn eine andere Person Sie in einem Tweet markiert oder

jemand einen Ihrer Tweets favorisiert hat.

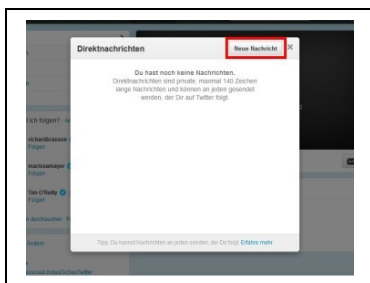


Unter der Schaltfläche „Entdecken“ hält Twitter Tweets mit Links zu interessanten Themen parat.



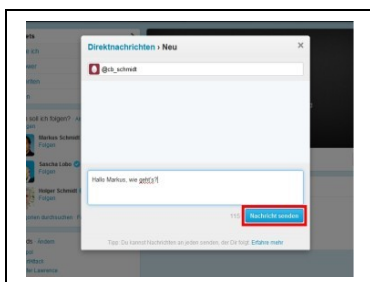
Mit einem Klick auf die Schaltfläche „Account“ erhalten Sie Informationen über Ihr Profil. Außerdem haben Sie über das Briefumschlag-Symbol die Möglichkeit, Personen, denen Sie folgen, eine direkte

Nachricht zu schicken. Vorteil: Diese Nachricht ist öffentlich nicht einsehbar und bietet sich immer dann an, wenn Sie sensible Informationen austauschen wollen. Direktnachrichten lassen sich aber nur an Personen verschicken, die Ihnen auch folgen.



## Direktnachrichten

Um eine Direktnachricht zu verschicken klicken Sie auf das Briefumschlag-Symbol und anschließend auf „Neue Nachricht“.



Geben Sie im oberen Feld den Empfänger ein und im unteren Ihre Nachricht. Übrigens: Auch Direktnachrichten dürfen bei Twitter nicht länger als 140 Zeichen sein. Direktnachrichten zeigt Twitter im Dialog an.

## **Nützliche Tools, um Ihre Twitter-Seite interaktiver und somit erfolgreicher zu machen**

Social Media und somit auch Twitter ist nur deshalb so erfolgreich, weil es Menschen die Möglichkeit bietet, schnell und unkompliziert jederzeit miteinander in Kontakt zu bleiben. Twitter verbindet Menschen. Manche senden regelmäßig Tweets, andere nur ein paar Mal pro Woche. Da Sie planen, mit Twitter Ihr Business auf- bzw. auszubauen, ist letzteres die beste Option für Sie.

Ob Sie nun mehr Traffic für Ihre Website erzeugen oder Ihre sozialen Beziehungen erweitern wollen – twittern ist Fun und eine aufregende Aktivität, die Sie schnell meistern können. Aber wie in fast allen Bereichen des Lebens, gibt es auch hier den einfachen und den etwas schwereren Weg. Nützliche Tools können Ihnen helfen, Ihre Twitter-Aktivitäten zu erleichtern. Sie sparen Zeit, liefern wertvolle Hintergrundinformationen für Ihr Marketing und unterstützen Sie, Ihre geschäftlichen Ziele schneller zu erreichen. Hier eine kleine Auswahl nützlicher Tools für Sie:

### **Future Tweets**

Wenn es Ihnen oft nicht möglich ist, zeitoptimiert Tweets zu versenden, dann ist dieses Tool ideal. Die Einrichtung dauert nur wenige Minuten und schon können Sie Ihre vorbereiteten Tweets zum gewünschten Zeitpunkt versenden.

Benutzen Sie dieses Tool aber nicht, um Follower mit wertlosen Infos und ständigen Angeboten vollzuspammen. Sinnvoll ist es beispielsweise, auf kommende Veranstaltungen und Termine hinzuweisen und wertvolle Informationen zu Ihrem Thema zu liefern. Wenn Sie auf Ihre Website verlinken, haben Sie da noch genügend Möglichkeiten, Ihre Besucher über Produkte und Angebote zu informieren.

Hier können Sie mehr über Future Tweets erfahren:

[www.futuretweets.com](http://www.futuretweets.com)

### **Twitpic**

Wenn Sie neue Kontakte gewonnen haben, mag die Zeit kommen, wo Sie diesen Ihre Bilder zeigen möchten, damit sie Sie und Ihr Business besser kennen lernen. Mit dem Tool Twitpic ist es möglich, auch Bilder und Abbildungen über Twitter mit anderen Usern auszutauschen.

Sobald Sie bei Twitpic Ihren Account eingerichtet haben, können Sie Ihre Bilder hochladen und sie auf Twitter posten. Eine prima Sache bei diesem Tool ist auch, dass es mit Handys kompatibel ist, was es noch einfacher macht, Bilder aus Ihrem Handy zu versenden.

Hier können Sie mehr über Twitpic erfahren:

[www.twitpic.com](http://www.twitpic.com)

## **Tweepler**

Mit dem Tool Tweepler können Sie herausfinden, wem Sie folgen, der Ihnen aber nicht zurück folgt. Sie müssen dazu einfach Ihren Twitter-Username und Ihr Passwort eintippen und schon gibt Ihnen das Tool eine detaillierte Liste aus, wer Ihnen folgt und wem Sie folgen. Es hat ein schönes Point-and-Click-Interface, mit dem Sie schnell durchsortieren können. Es dauert ein paar Minuten bis die Liste erstellt ist, aber das Tool ist es wert zu warten.

Hier können Sie mehr über Treepler erfahren:

[www.tweepler.com](http://www.tweepler.com)

## **Twollo**

Twollo ist ein weiteres Tool, mit dem Sie Leute finden können, die Ihnen auf Twitter folgen. Geben Sie einfach das Interessengebiet ein und das Tool findet User, die sich über dasselbe Thema unterhalten und folgt diesen für Sie.

## **Tools für WordPress**

Falls Sie WordPress verwenden, gibt es einige Tools, die dazu geeignet sind, Ihre Twitter-Aktivitäten von Ihrem Dashboard aus zu automatisieren, zum Beispiel:

### **TweetThis plug-in**

Das Tool erleichtert es Ihren Besuchern, Ihre Blog-Posts zu tweeten. Es fügt auch einen Twitter-Link in jeden Blog-Post ein und ermöglicht

es, Ihre Blog-Post-URL zu verkürzen, damit es in die von Twitter vorgegebenen 140 Zeichen passt.

### **TweetMeme Button**

Dieses Tool hilft Usern, Ihren Blog-Post auf Twitter zu retweeten. Außerdem zählt es, wie viele Male Ihr Blog-Post retweetet wurde.

### **Twitter Tools**

Dieses Plug-in kombiniert Ihren Blog-Post mit Twitter, indem es alle Ihre Tweets in der Side-Bar Ihres Blogs aufführt. Sie können es auch verwenden, um neue Tweets aus Ihrem WordPress Blog zu posten.

Diese und weitere Tools für WordPress können Sie finden, wenn Sie in Ihre Suchmaschine Begriffe wie „*Twitter Wordpress plug-in*“ eingeben.

Wenn Sie "*Twitter tools plug-ins and add-ons*" in die Suchmaschine eingeben, finden Sie noch viele weitere Tools, mit denen Sie Ihre Twitter-Aktivitäten professionalisieren können. Sie können Ihre Suche auch eingrenzen, indem Sie die Suchphrase spezifizieren.

Machen Sie Ihre Hausaufgabe und finden Sie weitere Twitter-Tools, die für Ihr Business sinnvoll sind und wenden Sie diese an, um neue Kontakte zu machen, Posts zu automatisieren und Ihre Website mit Twitter besser zu promoten.

## **Wie Sie mit Twitter neue Kunden gewinnen und zu Stammkunden machen**

Jedes Business hat seine Zielgruppe. Leider verfehlen viele Geschäftsinhaber das Ziel, weil sie nicht die Bedürfnisse ihres Marktes kennen. Sie wenden sich an die falschen Menschen, mit der falschen Ansprache und falschen Angeboten. Dass diese sie dann aus ihrem Netzwerk verbannen, ist nicht verwunderlich. Lassen Sie uns deshalb nun darüber sprechen, wie Sie Twitter verwenden können, um Marktuntersuchungen zu machen.

Mit Twitter können Sie leicht Bedürfnisse und Nachfrage nach bestimmten Dienstleistungen oder Produkten herausfinden. Sie erfahren alles - die populären Themen und die Art von Hilfe, die Menschen erwarten.

Wann immer Sie jemand neu durch Twitter kennen lernen, sind Sie gut beraten, von Anfang an eine gute Beziehung aufzubauen. Denken Sie wie Ihr Kunde. Auch Sie kaufen von Leuten, denen Sie vertrauen und die Sie mögen. Ihre Zielgruppe verhält sich genau so. Es ist entscheidend, insbesondere im Social Marketing, dass Sie Ihre zukünftigen Kunden kennen lernen und Ihr Bestes tun, deren Vertrauen zu gewinnen.

Eine gute Richtlinie ist, 90 Prozent Ihrer Tweets mit hilfreichem Content zu versehen und Ihre Eigenwerbung auf 10 Prozent zu

limitieren. Auf diese Weise ziehen Sie viel mehr Follower und zukünftige Kunden an.

Um sich als Fachmann auf Ihrem Gebiet zu profilieren, müssen Sie qualitativ guten Content auf Ihren Blogs und Websites posten. Diesen sollten Sie dann mit Ihren Followern bei Twitter teilen. Das Anbieten von Lehrmaterial, wie Webinare, Video-Trainings und Network-Events etc. ist eine gute Methode, wenn Sie versuchen, Ihre Follower in zahlende Kunden zu verwandeln.

In der Tat stolperte ich neulich über eine großartige Website, die es einem ermöglicht, Live-Videos auf der Twitter-Page abzuspielen und in Realtime mit Followern zu chatten. Wenn Sie also nicht kamerascheu sind, schalten Sie Ihre Webcam ein! Dies ist ein fantastisches Mittel, schnell Verbindung mit Ihren Leuten aufzunehmen.

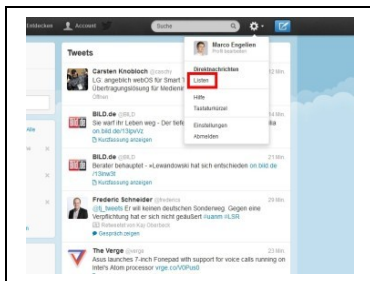
Weitere Infos zum Tool:

[www.twitcam.com](http://www.twitcam.com)

Es gibt viele Techniken, die Sie nutzen können, um aus Followern Kunden zu machen. Denken Sie nur immer dran, die Content-Qualität hoch und die Werberate niedrig zu halten und Sie werden sehr gute Resultate erzielen.



Eine gute Möglichkeit, Ihren Followern interessanten Content zu Ihrem Thema zu liefern und sich mit den richtigen Menschen zu verbinden, ist die Nutzung der Twitter-Funktion „**Listen**“. Hier eine kleine Anleitung dazu:

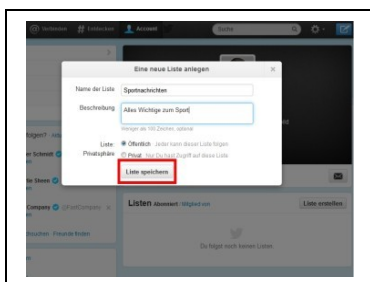


Wer sich für verschiedene Themengebiete interessiert, kann sich Listen anlegen. Dies hat den Vorteil, dass die Timeline übersichtlich bleibt. Außerdem haben Sie aktuelle Tweets zu ihren favorisierten

Themengebieten sofort zur Hand. Um eine Liste zu erstellen, klicken Sie auf das Zahnrad in der rechten, oberen Bildschirmcke und dann auf „Listen“.

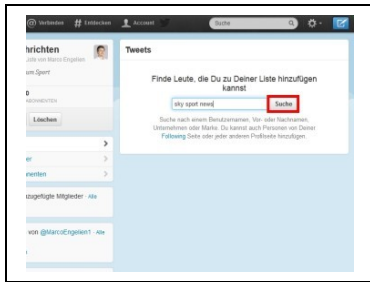


Klicken Sie dann auf „Liste erstellen“.



Im nächsten Fenster geben Sie einen Namen und eine Bezeichnung für Ihre Liste ein. Außerdem entscheiden Sie, ob Sie Ihre Liste mit anderen Twitter-Mitgliedern teilen oder nur für sich nutzen möchten.

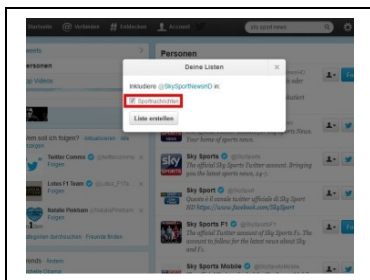
Klicken Sie abschließend auf „Liste speichern“.



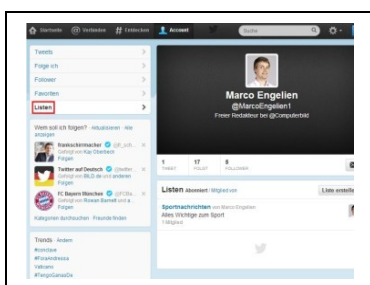
Im nächsten Schritt suchen Sie Twitter-Mitglieder, die zum Themengebiet Ihrer Liste passen.



Möchten Sie ein Twitter-Mitglied zu einer Liste hinzufügen, klicken Sie auf das kleine Männchen neben dem Namen und dann auf „Den Listen... hinzufügen oder entfernen“.

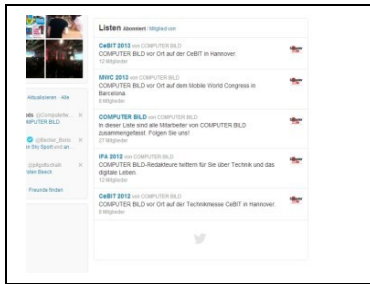


Im neuen Fenster wählen Sie aus, welcher Liste Sie den Kontakt zuordnen möchten. Klicken Sie abschließend auf „Liste erstellen“.



Unter dem entsprechenden Menüpunkt können Sie sich Ihre Listen nun ansehen. Sie müssen Listen übrigens nicht selber erstellen. Wenn Sie eine Liste eines anderen Accounts abonnieren wollen, gehen Sie auf

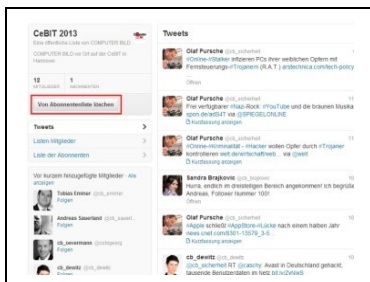
die Profil-Seite des jeweiligen Accounts und klicken dort auf „Listen“.



Bietet ein Account Listen zum Abonnieren an, suchen Sie diejenige aus, die Ihren Interessen zusagt und klicken Sie darauf.



Im nächsten Fenster klicken Sie auf „Abonnieren“.



Sollten Sie der Liste nicht mehr folgen wollen, klicken Sie im gleichen Fenster auf „Von Abonnentenliste löschen“.

## Wie Sie Ihren Twitter-Traffic maximieren können

Als Unternehmer sollte es eines Ihrer Hauptziele sein, Social-Networks zu dominieren. Wenn Sie aktiv und ein interessanter Kontakt für andere sind, können Sie schnell eine große Gemeinde mit wertvollen Interessenten über Twitter aufbauen.

Wussten Sie, dass Twitter als eine der effektivsten Methoden gilt, Traffic für die eigene Website zu generieren? Die meisten verwenden Twitter einfach nur, um Tweets weiterzuleiten oder mit Freunden und Verwandten in Kontakt zu bleiben. Als Unternehmer sollten Sie Twitter aber nutzen, um eine erhebliche Menge an Traffic auf Ihre Website zu leiten. Mit erhöhtem Traffic können Sie deutlich mehr Newsletter-Abonnenten (Leads) generieren und diese allmählich in zahlende Kunden verwandeln, was wiederum zu mehr Einkommen führt. Dazu müssen Sie nur kräftig für sich werben, z.B. indem Sie Ihre Twitter-URL in Ihren Emails, Blog-Postings und Websites einfügen und Ihren Followern dann regelmäßig neue, interessante News liefern.

Begeisterte Twitter-User lieben Leute, die regelmäßig Tweets posten. Wenn Sie also aktive Follower gewinnen wollen, müssen Sie selbst aktiv sein. Am besten Sie machen einen (Zeit-)Plan für Ihre Postings und gut ist auch, wenn Sie sich daran halten.

Auch sollten Sie sicherstellen, dass Sie auf Tweets antworten, die an Sie adressiert sind. Dazu müssen Sie aber nicht den ganzen Tag vor Ihrem Rechner sitzen. Es genügt, wenn Sie sich 1-2 Mal täglich bei Twitter einloggen und sich die Zeit nehmen, auf Nachrichten zu antworten und interessante Tweets anderer weiterzuleiten.

## **Fluch und Segen zugleich: Handy**

Mit Ihrem Handy können Sie Twittermeldungen direkt über Ihr Handy/ Smartphone abwickeln. Passen Sie aber auf, dass Sie nicht zu viele Kontakte pflegen, ansonsten erhalten Sie unendlich viele Nachrichten per SMS zugeschickt. Ein Handy hat den Vorteil, dass Sie auch zwischendrin – beispielsweise in Arbeitspausen – immer wieder mal nach dem „Rechten“ schauen können. Lassen Sie sich aber nicht zu sehr verwickeln, es gibt schon viele Internetsüchtige, die sich nicht mehr von Twitter, Facebook etc. losreisen können.

### **Und noch ein Tipp:**

Abonnieren Sie Ihren Twitter-Nutzernamen als RSS-Feed. Dazu müssen Sie nur eine Suche bei Tweetscan starten und die Ergebnisse als RSS abonnieren. Auf diese Weise verpassen Sie keinen Kontaktversuch und erfahren zudem, was andere über Sie schreiben.

Machen Sie sich keine Gedanken, wenn Ihre Follower nicht sofort aktiv werden. Es mag einige Zeit dauern, aber früher oder später beginnen sie zu registrieren, dass Sie aktiv sind und schalten sich dann nach und nach in Ihre Gespräche und Ihren Nachrichtenaustausch ein.

Nochmals zur Erinnerung die Grundregel:

**„Versehen Sie 90 Prozent Ihrer Tweets mit hilfreichem Content und limitieren Sie Ihre Eigenwerbung auf 10%“. So halten Sie Ihre Follower bei Laune.**

Das bedauerliche daran: Zur Eigenwerbung gehören auch persönliche Tweets. Einerseits sind einige persönliche Tweets ein Muss, wenn Sie wollen, dass Ihre Follower Sie besser kennen lernen. Andererseits müssen Sie vermeiden, zu viele persönliche Tweets oder Tweets ohne Bezug zu verschicken, da das Follower kosten kann. Nicht viele Ihrer Kontakte werden wissen wollen, dass Sie gerade geduscht haben oder was Sie zum Frühstück hatten. Vermeiden Sie solche banalen Dinge und konzentrieren Sie sich auf hilfreiche Informationen, die Ihrem Business dienen.

Wenn Sie sich die Zeit nehmen, gute Beziehungen zu Ihren Followern aufzubauen, legen Sie das Fundament, sie in Langzeit-Kunden für Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu verwandeln. Gute Beziehungen sind lebenswichtig, wenn Sie aus dem beträchtlichen Traffic, der jeden Tag durch Twitter hereinströmt, Vorteile ziehen wollen.

Hier eine kleine Checkliste, die Sie stets bei der Hand haben und beachten sollten:

- Lassen Sie jedermann wissen, dass Sie bei Twitter sind.
- Senden Sie regelmäßig Tweets.
- Retweeten Sie guten Content, so oft es geht!
- Antworten Sie auf die an Sie adressierten Tweets.
- Achten Sie auf die Art der Tweets, die Sie versenden.
- Halten Sie Ihre Tweets persönlich, aber nicht banal.
- Vor allem: Bauen Sie gute Beziehungen auf.

Twitter macht Spaß und ist leicht zu händeln. Darum ist es auch so ein großes Netzwerk geworden, das von Millionen Menschen weltweit gerne genutzt wird. Aber nicht jeder, der Twitter für sein Marketing einsetzt, wird erfolgreich sein. Der Einsatz von Twitter erfordert Zeit, Einsatz und Geduld und Resultate stellen sich erst nach und nach ein. Doch wenn Sie diese Tipps unbeirrt folgen, werden Sie einen Zuwachs an Aktivitäten und Conversions erleben.

An dieser Stelle des Ratgebers sollten Sie nun einen grundsätzlichen Fahrplan für Ihre Twitter Marketing Kampagnen haben. Haben Sie die Twitter-Checkliste schon irgendwo in der Nähe Ihres PC aufgehängt?

## **Die häufigsten Twitter-Fehler und wie Sie sie vermeiden können.**

Twitter ist in der Tat ein aufregendes und extrem profitables Social-Network. Abermillionen Menschen nutzen Twitter, um untereinander überall auf der Welt Kontakt zu halten. Wenn Sie Twitter nutzen möchten, um Ihr Business zu pushen sollten Sie die größten Fehler kennen und vermeiden.

Nachfolgend eine Aufstellung:

### **1. Fehler: Das Bild, das Sie als Avatar verwenden, stellt nicht Sie dar**

Die meisten Follower wollen sehen, mit wem Sie es zu tun haben. Ein Bild macht Sie persönlicher, realer. Sie zeigen damit, dass Sie als Persönlichkeit hinter Ihrem Business stehen. Sie haben nichts zu verbergen und das schafft Vertrauen.

### **2. Fehler: Falscher Gebrauch des automatischen Versendens von Auto-Direct-Messages**

Am Anfang des Ratgebers habe ich Ihnen das Tool Future Tweets vorgestellt, das automatisch Nachrichten an Leute sendet, die Ihnen folgen. Worüber wir noch nicht sprachen ist der falsche Gebrauch dieses Tools und dass es Sie Follower kosten kann.

Direct-Messages können als unpersönlich und aufdringlich gesehen werden, wenn sie nicht richtig geschrieben sind. Falls Sie sich entschließen, ein Tool für den automatischen Nachrichtenversand zu verwenden, dann halten Sie diese freundlich, persönlich und einfach. Eine Message, wie „Danke, dass Sie mir folgen“, ist in Ordnung, aber automatisierte Nachrichten zur Bewerbung Ihres Geschäfts oder eines Produktes zu benutzen, ist keine gute Idee und lässt viele Leute spontan den Unfollow-Button drücken.

### **3. Fehler: Eine riesige Follower-Schar aufbauen zu wollen, bevor man selbst getweetet hat**



Menschen sind nicht interessiert Ihnen zu folgen, wenn sie auf Ihre Twitter Page klicken, und da gibt es nichts Interessantes zu sehen. Sie müssen schon mehr tweeten als „Ich versuche mal Twitter“ oder ähnliches.

Wenn Sie nicht wissen, was Sie schreiben sollen, dann retweeten Sie interessante Nachrichten, die zu Ihrem Business passen. Lesen Sie die Tweets anderer, antworten Sie und geben Sie Kommentare ab. Das alles hilft, eine Unterhaltung in Gang zu beginnen.

#### **4. Fehler: Eine Werbung nach der anderen tweeten**

Sie nutzen Twitter, um Ihr Geschäft zu bewerben, aber ein Angebot nach dem andern zu tweeten macht aus Followern Unfollower. Wenn die User auf Ihre Timeline schauen und feststellen, dass Sie nichts posten, was von Wert für sie ist, ziehen sie schnell weiter.

Denken Sie immer an diese Geschäftsgrundregel: „Menschen wollen wissen, was ist drin für mich?“. Twitter ist ein Social-Network und kein Werbenetzwerk - behalten Sie das immer im Sinn, bevor Sie einen Tweet posten!

Wenn Sie Twitter für Ihr Marketing nutzen, müssen Sie lernen, wie man mit seinen Followern richtig kommuniziert und gute Beziehungen herstellt. Auch wenn Sie bereits eine Follower-Gemeinde haben, ist es keine gute Idee, sie mit Werbung vollzumüllen.

## **5. Fehler: Kein Zeitmanagement**

Wer Twitter für sich entdeckt und es intensiv nutzt, verliert sich schnell in den unendlichen Dialogen der Twitterwelt. Es scheint ein einziger Chat zu sein. Deshalb sollten Sie sich zeitlich beschränken, um nicht vor lauter Ablenkung komplett die Arbeit aus dem Sichtfeld zu verlieren.

## **6. Fehler: Falsche oder zu viele Follower**

Twittern kann Ihr Social Networking stärken und schwächen. Deshalb sollten Sie sich genau überlegen, wen Sie als Kontakt hinzufügen und wen nicht. Zudem empfiehlt es sich, immer mal wieder alle Twitterer hinsichtlich der persönlichen Relevanz zu überprüfen und einige aus der persönlichen Liste zu entfernen. Ansonsten verlieren Sie irgendwann den Überblick.

Dies sind einige der häufigsten Sünden, die von Tweetern immer wieder begangen werden. Seien Sie sich dieser bewusst und begehen Sie nicht die gleichen Fehler.

## Noch einige Tipps zum Schluss

Zunächst möchte ich Ihnen noch die Nutzung des Tools **Twitter Search Feature** empfehlen. Es ist ein sehr effizientes Tool, um mehr über sich und sein Business zu erfahren. Sie werden erstaunt sein, wie viel Klatsch auf Twitter stattfindet.

Mit dieser Suchfunktion finden Sie schnell heraus, was andere über Sie und Ihr Geschäft sagen – woraus Sie lernen können. Wenn Sie bei Ihren Recherchen auf Kritik stoßen, sollten Sie darüber nachdenken und Änderungen vornehmen.

### Zusammenfassung

- Verlinken Sie Ihre Twitter-Seite so oft es geht.
- Füllen Sie Ihr Profil vollständig aus. Auch mit einem Link zu Ihrer Website oder Blog. So kann man Sie besser kennenlernen.
- Laden Sie ein attraktives Profil-Foto hoch. Gesichter ziehen stärker als Logos. Erotik dagegen schreckt eher ab.
- Gestalten Sie Ihren Twitter-Hintergrund informativ und attraktiv.
- Folgen Sie zurück. Nicht unbedingt jedem, wohl aber wer zu Ihren Interessen und Themen passt.
- Retweeten Sie andere, denn Netzwerken bedeutet: Geben und nehmen.

- Wenn noch Platz ist: Kommentieren Sie Ihren Retweet durch ein gutes Adjektiv oder eine pointierte Aussage: "Das sehe ich auch so!", „Genau meine Meinung“, etc.
- Seien Sie keine reine Linkschleuder, sondern unterhalten Sie sich immer wieder mit Ihrer Gefolgschaft. Das macht attraktiver.
- Initiieren Sie Twitter-Umfragen oder Polls – etwa mit Polldaddy ([www.polldaddy.com](http://www.polldaddy.com)).
- Aggressiv, aber auffällig: Ab und an GROSSBUCHSTABEN einsetzen. Aber bitte nur selten!
- Alternativ: Sonderfiguren und auffällige Zeichenfolgen einsetzen, etwa Grinsen: ^\_\_^ oder große Augen machen: °\_\_°
- Machen Sie bei Twitter-Aktionen mit. Sie werden so sichtbarer.
- Verknüpfen Sie Ihr Twitter-Profil, wenn Sie Blogs kommentieren.
- Setzen Sie Ihren TwitterNamen in der Signatur Ihrer E-Mails ein.
- Twittern Sie klickstarke Überschriften mit entsprechenden Links zu Artikeln. Klickstark deshalb, weil das Thema viele Menschen interessiert und sie danach suchen.
- Stellen Sie Fragen oder bitten Sie um Hilfe. Erstaunlich, aber wahr: Auch das zieht Follower an.
- Offensiv, aber wirkungsvoll: Kontaktieren und diskutieren Sie (mit) Twitterati mit vielen Followern. So partizipieren Sie von deren Follower-Power.
- Nicht empfehlenswert, aber immer noch populär und effektiv: Folgen Sie anfangs vielen Twitterati in der Hoffnung, dass Ihnen

- diese zurückfolgen. Später werden diese dann wieder entfolgt. Trotzdem bleiben genug zurück.
- Helfen Sie weiter, nicht nur wenn Sie gefragt werden, sondern auch wenn Sie offene Fragen entdecken. Das macht Sie empfehlenswert.
  - Antworten Sie schnell. Das wirkt wie ein Gütesiegel für Ihren Service-Level.
  - Sobald Sie um die 500 Follower haben, sollten Sie auf Ihrer Seite oder in Ihrem Blog Twitter-Widgets einsetzen. Diese zeigen aktuelle Konversationen von und mit Ihnen und locken noch mehr Follower an.
  - Twittern Sie bewusst in Nischenzeiten – also an Wochenenden, spät abends oder früh morgens. Dann sind zwar weniger Twitter-User online, Ihre eigenen Tweets fallen dann aber auch mehr auf.
  - Konzentrieren Sie sich auf eine thematisch interessante Nische. Tatsächlich folgen viele Menschen Twitter-IDs umso lieber, wenn diese sich mit einem Thema beschäftigen, das sie selbst interessiert – beispielsweise Gesundheit, Politik, Nachrichten oder Karrieretipps.
  - Gestalten Sie Ihre Tweets immer retweetbar, das heißt: Nutzen Sie nicht die vollen 140 Zeichen aus, sondern nur 130. So bleibt Platz für das "RT @IhrName".
  - Twittern Sie Bilder, Videos oder Links zu nützlichen Artikeln. Attraktive, auffällige Tweets werden öfter retweetet und das führt indirekt zu mehr Followern.

- Bloggen Sie Twitter-Tipps. Natürlich müssen diese auch gehaltvoll sein. Aber das Prinzip ist dasselbe wie in Punkt 19: Sie helfen anderen zuerst und dann folgt man Ihnen.
- Twittern Sie über aktuelle Top-Themen, so genannte trending topics.
- Eigentlich selbstverständlich: Antworten Sie, wenn Sie angesprochen werden und bedanken Sie sich, wenn Ihnen jemand einen Gefallen tut, Ihnen hilft oder Sie lobt.
- Seien Sie überraschend und abwechslungsreich, also auch mal persönlich und humorvoll.
- Twittern Sie überwiegend Positives – das Leben ist schon hart genug.
- Nutzen Sie Statistik-Tools, um herauszufinden, wann Ihre Tweets die höchste Aufmerksamkeit erreichen.
- Twittern Sie regelmäßig und zahlreich. Wenn die Qualität stimmt, empfindet das keiner als Spam.
- Twittern Sie, was Ihnen Spaß macht und schießen Sie nicht ständig auf die Follower-Zahlen. Eine treue und engagierte Community ist 100 Mal mehr Wert als 100.000 stumme Mitleser.

In diesem Ratgeber habe ich Ihnen die wichtigsten Tipps vermittelt, aber es gibt noch mehr zu lernen, denn auch Twitter entwickelt sich ständig weiter. Wenn Sie am Ball bleiben, können Sie Großes erreichen. Vergessen Sie nur nie die Grundregeln und halten Sie sich an die Checkliste, dann werden Ihre Bemühungen von Erfolg gekrönt sein.

## Blog-Artikel zum Thema

- [Social-Media: Erfolgreich twittern im Business](#)
- [Angriffen in Social Media wirksam begegnen](#)
- [Erfolgreich twittern - Kostenloser Twitter-Leitfaden](#)
- [Mit Social Kommunikation effizient kommunizieren](#)
- [Wie bekommt man mehr Likes und Shares auf Facebook?](#)

## Angebote für Ihre Weiterbildung

„Eine Investition in Wissen bringt die höchsten Zinsen.“ Benjamin Franklin  
Webinare, Seminare und Workshops für Ihren Erfolg.

[Zum Veranstaltungskalender...](#)

## Produktempfehlungen

	<p><a href="#">Vereinfachen Sie Ihr Leben</a> Elaine St. James 4 CDs (Spieldauer: 293 Min.) Wir machen uns das Leben selber schwer, meist ganz unbewusst. Doch das Leben muss nicht kompliziert und anstrengend sein. Sie steuern es durch Ihre eigenen Lebensentscheidungen und Handlungen! <a href="#">Hier bestellen...</a></p>
	<p><a href="#">Erfolg durch Effizienz</a> Walter Zimmermann 2 CDs (Gesamt-Spielzeit 146 Min.) Viele Unternehmen vernachlässigen die Effizienz zugunsten der Effektivität. Man ist allein auf die Ziele fixiert, ohne genügend zu berücksichtigen, wie diese Ziele erreicht werden sollen. <a href="#">Hier bestellen...</a></p>
	<p><a href="#">Die Kunst, Zeit zu haben</a> Emil Oesch 1 CD (Spieldauer: 81 Min.) Lernen Sie mit diesem Hörbuch, wie Sie mehr aus Ihrem kostbarsten Gut – Ihrer Zeit – machen können. Dieser Bestseller beschreibt alle wichtigen Zeit-Management-Techniken. <a href="#">Hier bestellen...</a></p>