



Simone Domahs
Fritz-Hollweg-Ring 1
01665 Klipphausen
Telefon: (035204) 78 69 71
E-Mail: simo@simo-werbetext.de
Homepage: www.simo-werbetext.de

Twitter – So sind neue Kunden Ihnen dicht auf den Fersen

„Kann ich Sie auch über Twitter erreichen?“ ...

... könnte Sie bald ein interessierter Kunde oder Geschäftspartner Sie fragen. Und wenn Sie dann mit „NEIN“ antworten, stehen Sie vor ihm als rückständig da.

Die Spatzen pfeifen es schon von den Dächern: Der Microblogging-Dienst Twitter ist aus dem Stadium des kurzen Hypes entwachsen. Denn unter den Marketing-Entscheidern schon **88%** Social Media-Dienste um sich bei ihren Kunden zu kommunizieren. **86%** davon nutzen dafür Twitter, wie zum Beispiel das Online-Business-Netzwerk XING, die Lufthansa oder Vodafone – und auch Peter Maffay zwitschert kräftig mit seinen Fans.

Vielleicht fragen Sie sich ja auch noch, was dieses ganze „Gezwitscher“ soll - und ob es überhaupt in Ihren Marketing-Mix passt? ... Dann lesen Sie hier wertvolle Praxis-Tipps aus Erfahrung, mit welcher STRATEGIE Sie Twitter langfristig zu Ihrer **Umsatz-Maschine** machen können.

Doch bevor Sie weiterlesen: Wenn Sie twittern wollen, weil es „gerade IN“ ist, sollten Sie es wirklich lassen - da sind sich alle Marketing-Experten einig. Denn Twitter funktioniert nur für Sie, wenn Sie sich mindestens 15 Minuten täglich Kontakt mit Ihren followern halten und interessante Nachrichten (Tweets) verschicken. Und: Sie kommen mit Ihren Kontakten – also followern – auch nicht von heute auf morgen ins Geschäft. Sie bauen nach und nach Ihren **Bekanntheitsgrad** und **Vertrauen** auf. Jetzt könnten Sie sagen: „Das Gleiche mache ich mit meinen Flyern und Image-Broschüren auch. Doch:

Bei Twitter sind Ihre Streuverluste geringer. Sie können mit potenziellen Kunden sogar einen Echtzeit-Dialog führen - also **persönlich** mit ihm ins Gespräch kommen. Noch ein entscheidender Vorteil: Twitter kostet Sie – außer täglich ein wenig Zeit – **keinen Cent!** Bei Flyern und Image-Broschüren hoffen Sie, dass Sie in der tagtäglichen Flut von bunten Bildern und netten Worten nicht untergehen und AUFFALLEN. Wie viel Sie dafür bezahlt haben und was unterm Strich an zahlenden Kunden herausgekommen ist, wissen Sie selbst am Besten...

7 Gründe, warum es sich für Sie lohnt, bei Twitter kräftig mitzuzwitschern

- Sie können fast zusehen, wie Ihr Bekanntheitsgrad wächst
- Sie bauen sich interessante Kunden- und Geschäftskontakte (followers) innerhalb Ihrer Zielgruppe auf

- Sie können täglich kostenlos (!) interessante Werbebotschaften verteilen, die **gewünscht** sind und auch **gelesen** werden. Wie Sie das geschickt anstellen, verrate ich Ihnen gleich.
- Sie punkten bei Ihren Kunden und Geschäftspartnern als fortgeschrittener Unternehmer
- Twitter ist einfach und kostet (wenn Sie es richtig machen) wenig Zeit
- Ihr Twitter-Account kostet Sie keinen Cent!
- Sie können Twitter auch für Ihre Marktforschung nutzen. Auch dazu gleich mehr.

Und so twittern Sie richtig mit

1. Sie richten sich Ihren Account auf www.twitter.com ein

Das geht ganz einfach. Registrieren Sie sich „Join“ - wählen Sie Ihren Twitter-Namen und Ihr Design inklusive Link zu Ihrer Homepage. Bei „Bio“ stellen Sie sich den Anderen kurz vor. Dort sollten Sie auf den Punkt bringen, was Sie besonderes zu bieten haben. Stellen Sie am Besten ein Bild von Ihrer Person oder Ihr Logo ins Profil. Das macht Sie authentischer und steigert Ihren Wiedererkennungswert.

2. Jetzt machen Sie sich auf die Suche nach Kontakten (followers), die all Ihre Nachrichten (Tweets) lesen.

Sie können über „Favorites“ Suchwörter eingeben, die zu Ihren Kunden passen. Aus welcher Branche kommen Ihre Kunden? Geben Sie die entsprechenden Suchwörter ein. Sie finden Kontakte, die sich für Ihr Produkt oder Dienstleistung interessieren könnten – oder auch Geschäftskontakte als Multiplikatoren. Diesen Kontakten folgen Sie dann – gehen Sie dazu einfach auf „follow“. Jetzt lesen Sie die Nachrichten Ihrer Kontakte. Sie können auch persönlich auf diese Nachrichten antworten. Das wirkt und es dauert nicht lange, dann folgt diese Person auch Ihnen. Nach und nach trudeln bei Ihnen die ersten followers ein. In Ihrem E-Mail-Postfach werden sie angekündigt mit: „.... is now following you on Twitter“

Einfach Jedem Folgen oder Die Kontakte selektieren?

Hier teilen sich die Meinungen. Viele sammeln followers und haben schon nach einer Woche 1000 Kontakte aus der ganzen Welt. Und damit haben sie auch **Erfolg**, denn das kann ja auch eine Lawine von Multiplikatoren sein.

Doch es gibt auch einige – so wie ich - die die Kontakte nach selektieren. Ich habe ehrlich gesagt immer Bammel, dass das Lesen der vielen Nachrichten **zu viel Zeit** kostet. Mir sind 100 Kontakte lieber, die mir zuhören und mir **wertvolle** Informationen senden, als 500, die mir nur schreiben: „Gehe gerade Kaffee kochen“ ... „Gehe jetzt zur Uni“ „Schlechtes Wetter heute in XY“ ! ... Mich zum Beispiel interessiert das auf Dauer nicht. Auch wenn diese Leute noch so nett sind und ich mich auch gern mal privat im Chat austausche. Außerdem können mir dadurch wirklich wichtige Informationen durch die Lappen gehen.

Doch für Ihr Geschäft können diese Kontakte schon wieder interessant sein, wenn Sie zum Beispiel ein Kaffee-oder Kaffeeautomaten-Händler sind ... etwas Tolles für junge Leute anbieten ... günstige Regenschirme in XY verkaufen – oder etwas anbieten, was jede Privatperson nutzen kann.

Wie auch immer: Beide Varianten sind erfolgreich. Probieren Sie am Besten Ihre eigene Strategie aus.

3. Sie verbreiten jetzt Ihre Nachrichten

Jetzt steigen Sie in den Dialog ein und versenden Sie Ihre Botschaften an Ihre Leserschaft. Dafür haben Sie genau 140 Zeichen Platz. Vielleicht klingt das für Sie auf den ersten Blick viel. Doch Sie glauben gar nicht, wie wenig das ist - wenn Sie auch noch Links versenden. Sich auf 140 Zeichen interessant machen ist wie **Smalltalk**. Sie kennen das ja aus dem „Offline-Leben“ - wenn Sie mit neuen Geschäftspartnern oder Kunden ins Gespräch kommen: Hier entscheiden auch nur wenige Sekunden über

Sympathisch oder unsympathisch ? ... Interessant oder langweilig? ...
Wahrgenommen oder übersehen? ... Zuhören oder weghören?

Sie sollten das Wichtigste schnell auf den Punkt bringen. Hier ein paar einfache Tipps...

... Was Sie mit 140 Zeichen WIRKSAM zwitschern können, ohne ein Text-Profi zu sein

Denken Sie an ein persönliches Gespräch. Zeigen Sie sich als Mensch, der Unternehmer ist – nicht umgekehrt. Geben Sie allen followers das Gefühl „ Der/Die ist eine/r von uns.“ Doch schreiben Sie etwas, was Ihrem Leser auch wirklich nützt und einen Mehrwert bietet – sonst kehrt er Ihnen irgendwann den Rücken.

„What are you doing?“ Ist die Grund-Frage bei Twitter. Das müssen Sie aber nicht so genau nehmen. Doch die können Sie können Sie wirksam beantworten, zum Beispiel so ähnlich:

Setze jetzt die #Sommermode 2009 um 30% runter. Schaut mal auf www.ihrehomepage.de

Sie können aber auch auf Ihren neuesten Blogbeitrag aufmerksam machen, so wie wir Profitexter neulich:

Ist Ihre #E-Mail der „Elefant im Porzellanladen“? <http://blog.profi-texter-forum.de/>

Damit Sie bei Twitter schneller gefunden werden, setzen Sie vor jedes Keyword einen **Hashtag (#)**

Wenn Sie Ihre Nachrichten mit Ihrer Rubrik einleiten, kommt danach ein Leerzeichen mit Doppelpunkt so wie hier:

Günstige #Jahreswagen : biete ich diesen Monat nur euch schon ab 5.000 Euro.
www.ihrehomepage.de

So einfach können Sie Ihr besonderes Angebot auf den Punkt bringen und sogar exklusiv nur Ihrer Twitter-Gemeinde **Sonderangebote** machen. Wie zum Beispiel **Extra-Rabatte** oder **Gratis-Zugaben**. Sie können mit wertvollen News direkt aus Ihrem **Messestand** auf sich aufmerksam machen oder **Gratis-Test-Produkte** vor ihrer Einführung anbieten. Dafür bekommen Sie wertvolles Input, wie Sie damit bei Ihren Kunden ankommen werden und was Sie verbessern können.

Teilen Sie mit Ihrer Twitter-Gemeinde auch ruhig Ihre Freude über einen besonderen **Erfolg** - zum Beispiel, wenn Ihnen ein Projekt besonders gut gelungen ist. Natürlich in wohl dosierten Häppchen. In solchen Momenten stecken Sie die Anderen mit Ihrer Freude und Ihrem Elan an. Sie können zum Beispiel schreiben:

Ich freue mich, dass unser neuer #Audi A4 weg geht wie warme Semmeln. Schaut ihn euch mal an auf www.ihrlinkdorthin.de

Doch wie gesagt: **Immer ein besonderer Nutzen für Ihren Leser!** Wenn Sie immer nur Tweets rauswerfen nach dem Motto: „ICH kann – ICH bin – ICH habe“, werden Sie Ihren followern lästig und Ihnen keiner hört Ihnen mehr zu.

Was auch gut ankommt: Links zu wertvollen **Gratis-Informationen** – die nicht unbedingt mit Ihrem Unternehmen zu tun haben. Das wird von Ihren Lesern dankend angenommen und schafft **Vertrauen**. Sie können auch einen Geschäftspartner empfehlen, der Ihren followern auch nützen könnte. Dafür bietet sich der *followfriday* an. Dazu erzähle ich Ihnen gleich mehr. Natürlich sollte dieser Geschäftspartner dann auch bei seinen followern weiterempfehlen.

Übersehen Sie auch die **direct messages** nicht, denn oft treten follower mit Ihnen persönlich in Kontakt. Wenn Sie darauf nicht antworten, outen Sie sich als oberflächlich. Und schauen Sie auch immer wieder die Liste Ihrer followers an. Mir passierte es am Anfang oft, dass ich einen „blinden follower“ hatte, weil ich die Ankündigungs-E-Mail übersehen habe. Dem sollten Sie auch folgen.

Twitter für Ihre Marktforschung

Lesen Sie sich auch genau die Tweets Ihrer followers. Denn Sie haben Ihr Ohr direkt an der Masse und bekommen so Meinungen und Wünsche zu Ihrer Branche gleich mit frei Haus serviert. Auch auf Kritik können Sie direkt reagieren. Und gerade in wirtschaftlichen Zeiten wird viel kritisiert und gemeckert. Lesen Sie einfach zwischen den Zeilen, was sich Ihre Zielgruppe gerade wünscht. Wenn Sie dann mit den entsprechenden News und Lösungen wieder „schön Wetter machen“, werden Sie als „Helfer in der Not“ anerkannt.

So wird Twitter nicht zu Ihrem nervenden Zeitfresser

Sie müssen nicht jeden Tag 20 Tweets rauswerfen. Hier gilt Klasse statt Masse – wohl dosiert, aber dann sollte es „sitzen“. Täglich 15 Minuten sollten drin sein für Tweets, Tweets beantworten oder direct messages verschicken – zum Twittern. Und das bis spätestens **18 Uhr** – später sinkt die Chance, dass Ihre Ihre Nachrichten gelesen werden. Doch wenn Ihre Twitter-Gemeinde wächst und Sie darüber Kundenanfragen bekommen, sollten Sie natürlich schnell reagieren. Deshalb sollten Sie – oder ein verantwortlicher Mitarbeiter – immer on sein und regelmäßig die Tweets oder direct messages lesen – um zu reagieren.

Freitags „regnet“ es neue followers

Der Freitag ist der *#followfriday* (kurz *#ff*). Ein idealer Tag, um an viele neue followers zu kommen. Und das geht so: Es gibt einen Twitter-Brauch, freitags immer die Kontakte, denen man selbst folgt, an seine eigene Twitter-Gemeinde weiterzuempfehlen. Und wenn Sie Empfehlungen aussprechen, werden Sie natürlich auch selbst weiter empfohlen. Damit trudeln an einem Tag fast automatisch jede Menge neue followers bei Ihnen ein. Probieren Sie es unbedingt aus.

Sie haben Ihren Interessenten auf Ihre Website oder Landingpage geführt. Und nun ?...

Was er auf Ihrer Startseite jetzt auf gar keinen Fall lesen sollte ist das typische: „**Willkommen auf unserer Website**“ !!! Die Spannung ist verpufft und Ihr Leser klickt enttäuscht weg. Halten Sie Ihren Interessenten auch hier bei der Stange und stehlen Sie ihm mit diesem (wenn auch gut gemeinten) Willkommensgruß nicht die Zeit. Sagen Sie ihm lieber gleich, WAS GENAU für ihn drin ist – WARUM gerade IHR Angebot das ist wonach er schon immer gesucht hat. Auf Ihrer Startseite oder Landingpage sollte auch nicht sofort stehen, wie toll Sie sind und für wen Sie alles schon gearbeitet haben. Das sieht sich Ihr Interessent (wenn er es dann immer noch ist) auf Ihrer Referenzseite an.

Machen Sie Ihre Website oder Landingpage zu einer Verkaufssseite – mit Verkaufstexten. Keine ellenlangen Romane - keine schönen, aber langweiligen 08-15-Floskeln. Kommen Sie auch dort schnell zum Punkt und machen Ihrem Leser ein unwiderstehliches Angebot. Und fordern Sie ihn dann zur Handlung auf. Hier bei „**Profitexter aktuell**“ finden Sie viele wertvolle Gratis-Tipps, wie Sie Ihre vorhandenen Texte zu Verkaufstexten aufpeppen können. Wenn Sie keine Zeit und Muße dazu haben, stehen wir Ihnen zur Seite – und das zu fairen Preisen.

Sie kommen auch selbst an besonders wertvolle Gratis-Informationen

... so wie ich neulich, als mir meine Profitexter-Kollegin Ulrike Gerloff (Danke Ulrike ;-) den Link zum Gratis-E-Book „**Twitter-Cash**“ schickte. Dort finden Sie noch mehr wertvolle Tipps, wie Sie mit Twitter richtig Geld verdienen können. Das hat mir aus meinen Twitter-Kinderschuhen hinaus geholfen. Schauen Sie selbst: <http://www.twitdoc.de>

Dort können Sie sich auch den 1. Teil des E-Books „**Twitter-Report**“ kostenlos herunterladen.

Wertvolle Tools, die Ihnen das Twitter-Leben noch leichter machen:

<http://www.tweetlater.com> - Mit der automatischen Tweet-Versendung können Sie jede Menge Zeit sparen und vieles vieles mehr

<http://www.follower-power.com> Wenn Sie mehr followers haben wollen.

<http://www.twhirl.org/> - verteilt Ihre Nachrichten automatisch an andere Microblogging-Dienste

<http://www.twitto.de/> - Der Twitter-Tool für Ihre Website oder Ihren Blog

<http://www.webdesign-in.de/mts/10-twitter-buttons-for-free/> - Hier gibt es schöne Twitter-Buttons

<http://useqwitter.com/users> - Hier werden Sie benachrichtigt, wenn Ihnen followers abspringen

Noch ein letzter Tipp: Verbreiten Sie Ihren Twitter-Link nicht nur auf ihrer Homepage, sondern auch auf Ihrer **E-Mail-Signatur**, auf Ihrer **Visitenkarte** oder auf Ihre

Geschäftspapieren. Zeigen Sie damit Geschäftspartnern und Kunden, dass Sie Ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus sind. Und wenn ein Kunde oder Geschäftspartner Sie fragt: „Kann ich Sie auch über Twitter erreichen?“ Können Sie mit stolzeschwellter Brust antworten: „**Na klar!**“.

Herzliche Grüße

Simone Domahs

See you soon on Twitter...

www.twitter.com/profitexter

www.twitter.com/SimoWerbetext

