

## Erfolgreich Twittern, gerade auch für Unternehmer, Neugründer und Mittelständler!

Newsletter war gestern, heute ist Twittern angesagt! Einem Kunden Newsletter schreiben, das war bisher immer eine aufwändige Angelegenheit. Texte, Bilder und Quellen recherchieren, zusammenstellen und in Form bringen und dann mit einer speziellen Software an seine Kunden verschicken.

Doch bevor Sie das konnten, mussten Sie sich vorab erst einmal einen Verteiler mit E-Mailadressen Ihrer Kunden – Dank deutscher Rechtsprechung auch noch mit Double-Opt-in – anlegen. Mit Twitter, dem Kurznachrichtendienst bei dem Sie mit 140 Zeichen, direkt mit Ihren Interessenten, Kunden und Ihrem Netzwerk kommunizieren können, geht das alles viel einfacher! Ein Twitterprofil ist kostenlos und in fünf Minuten eingerichtet, und schon kann es losgehen.

### So legen Sie einen Twitter-Account an:

Gehen Sie auf <http://twitter.com> und drücken den Knopf „Sign Up now“. Dort geben Sie dann Ihren vollen Namen, Ihren Accountnamen (hier kann Ihr Firmenname stehen), wählen ein Passwort und gebe eine gültige E-Mailadresse ein. Sie bekommen dann eine E-Mail um Ihre Twitter-Account zu bestätigen und schon kann es los gehen.

hen. Richten Sie ihr Profil ein und gestalten Ihr Hintergrund-Layout in Ihrem Corporate Design. Schon kann es, mit dem Twittern los gehen!

Doch wie bekommen Sie jetzt Ihre Follower (man könnte sie auch Abonnenten nennen)? Und dann auch noch genau die, die das was Sie regelmäßig twittern auch lesen wollen? Hierzu gibt es viele unterschiedliche Wege. Wir stellen Ihnen hier, die effektivsten und die Praxis- bewährtesten, vor.

### Vernetzung – der Erfolgsfaktor NO 1.

Nachdem Sie Ihr Twitter-Profil professionell in Ihrem Corporate Design eingerichtet haben, geht es in erste Linie darum, es optimal zu vernetzen und möglichst vielen Kunden und Interessenten bekannt zu machen.

Die können Sie zum einem über entsprechende Hinweise auf Ihrer Website, in E-Mails und auf Ihren Drucksachen darüber informieren, das Sie jetzt auch Twittern.

Zum Beispiel so:

„Immer auf dem neuesten Stand! Folgen Sie uns bei Twitter unter <http://twitter.com/Erfolgsfirma>

Darüber hinaus sollten Sie jede Gelegenheit nutzen, Ihren Twitter-Account, auch in anderen sozialen Netzwerken publik zu machen. Sicherlich sind Sie bereits Mitglieder auf Xing, dem größten deutschsprachigen Netzwerk für Businesskontakte, oder wenn Sie international agieren, auf LinkedIn, dem größten Businessnetzwerk der Welt, mit mehr als 65 Mio. Businesskontakten. Fast alle sozialen Netzwerke bieten nicht nur die Angabe Ihres Twitter-Accounts in den Profildaten an, sondern mittlerweile, wie bei LinkedIn, auch die Integration Ihrer Tweets.

### Widgets für die Homepage und den Blog nutzen:

Twitter bietet mittlerweile auch Widgets an, mit denen Sie Ihre Homepage oder Ihre Blog direkt auch mit Twitter verbinden können. Das hat für den Besucher Ihrer Homepage den Vorteil, das er aktuell sehen kann, was Sie gerade getwittert haben, ohne das er direkt dafür auf Twitter.com gehen muss. Diese Widgets sind auch wieder in kürzester Zeit erstellt und eingebunden. Sie finden diese unter: <http://twitter.com/goodies>. Dort hält Twitter auch eine Auswahl an Buttons für Sie bereits die Sie in Ihren Newsletter oder Ihrer Homepage einbinden können.

### Anderen folgen und Re-tweeten

Um zu sehen wie andere Kleinst- und Mittelstandsunternehmen Twitter bereits nutzen, haben wir hier einige Beispiele für Sie.

<http://twitter.com/thegrooves>

<http://twitter.com/safttante>

<http://twitter.com/aushilfedirekt>

<http://twitter.com/DealhunterDE>

<http://twitter.com/cinemaxx>

[http://twitter.com/\\_xinxii](http://twitter.com/_xinxii)

[http://twitter.com/TRAUDL\\_HOTEL](http://twitter.com/TRAUDL_HOTEL)

Sie können diesen natürlich auch folgen und schauen was sie so alles twittern, und auch lesenswerte Tweets re-tweeten. Re-tweeten ist das weiterleiten von Tweets, die Sie für so lesenswert halten, das Sie diese mit Ihrem eignen Netzwerk teilen wollen. Das geschieht in einem Bruchteil von Sekunden, macht letztendlich auch den besonderen Reiz von Twitter aus.

### Was kann ich alles Twittern?

Der entscheidende Vorteil für Sie liegt darin, dass eine aufwändige Redaktion nicht mehr nötig ist. Denn bei Twitter verweisen Sie einfach auf die entsprechende Quelle, in Form eines gekürzten Links. Zum Beispiel – Tweet in 140 Zeichen:

Das ändert sich bei der Kfz-Steuer: [http://www.bundesfinanzministerium.de/nr\\_3380/sid\\_BBF40406C84C455EC-](http://www.bundesfinanzministerium.de/nr_3380/sid_BBF40406C84C455EC-7CEBA0EF8A54081/DE/Wirtschaft__und__Verwaltung/Steuern/Veroeffentlichungen_zu_Steuerarten/Kraftfahrzeugsteuer/100113_Kfz_Steuer.html?_nnn=true)

[7CEBA0EF8A54081/DE/Wirtschaft\\_\\_und\\_\\_Verwaltung/Steuern/Veroeffentlichungen\\_zu\\_Steuerarten/Kraftfahrzeugsteuer/100113\\_Kfz\\_Steuer.html?\\_nnn=true](http://www.bundesfinanzministerium.de/nr_3380/sid_BBF40406C84C455EC-7CEBA0EF8A54081/DE/Wirtschaft__und__Verwaltung/Steuern/Veroeffentlichungen_zu_Steuerarten/Kraftfahrzeugsteuer/100113_Kfz_Steuer.html?_nnn=true)

Da dieser Link allerdings viel zu lang ist, nutzen Sie einen URL-Verkürzungsdienst, wie zum Beispiel <http://bit.ly/>, der aus ihrem o.g. Links einen twitterbaren Link macht:

Das ändert sich in der KFZ-Steuer: <http://bit.ly/ajbjrO>

Gleichzeit bietet Ihnen Bit.ly nicht nur die Verkürzungsmöglichkeit, sondern auch noch vielfältige Tracking und Statistikfunktionen an, an denen Sie die Relevanz und den Erfolg Ihrer getwitterten Links ablesen können. Oder Sie twittern: „**Ab sofort führen wir einen neuen kostenlosen Kundenservice zu Produkt XY!**“

Oder auch Stellenangebote lassen sich twittern: „**Online-Marketing-Manager für München gesucht! Müller GmbH [www.muellergmb.de/jobs](http://www.muellergmb.de/jobs)**“

Es gibt vielfältige Möglichkeiten was Sie für Ihre Ziel- und Kundengruppe alles twittern können. Wichtig ist das es Relevanz hat und Mehrwert für diese ist.

### Dialog statt Monolog!

Doch Twitter ist nicht nur ein Kurzmitteilungsdienst, der wie ein RSS-Tool - Ein Newsfeed wie ihn beispielsweise Zeitungen seit Jahren anbieten - genutzt werden sollte.

Twitter ist und kann viel mehr! Twitter ist ein Realtime-Kommunikationstool, mit dem Sie in den direkten Dialog mit Ihren Mandanten und Interessenten treten können. Nutzen Sie diese neuartige Form der Kommunikation gewinnbringend für sich.

Beantworten Sie Fragen, geben Sie den einen oder anderen Tipp, beteiligen Sie sich an Dis-

kussionen in Ihrem Fachgebiet. Gerade als Experte und Fachmann in ihrer Branche, haben Sie hochwertiges Expertenwissen und sollten sich in Ihrer Wissensnische auch so, über Twitter und den anderen relevanten SocialMedia-Netzwerken, positionieren. Das führt automatisch zur Steigerung Ihrer Reputation und Ihres Bekanntheitsgrads auf Twitter. Beantworten Sie sich selbst mal die Frage: „Welches Unternehmen ist das bekannteste in einer speziellen Branche (Glaser, Druckerei, Weinhändler)? Vielleicht wird diese Frage schon bald mit Ihrem Namen beantwortet.“



### Über den Autor

Stefan Berns ist @TwittCoach und berät Unternehmen in der optimalen Nutzung von Twitter im Corporate Twittering. Er ist Autor des Twitter-Praxis-Buchs „Der Twitter-Faktor – Kommunikation auf den Punkt gebracht“. Er gibt sein Twitter-Praxiswissen in Form von Webinaren, Workshops und Vorträgen an interessierte Unternehmen weiter.

#### Kontakt:

@TwittCoach & Consulting  
Stefan Berns  
Viktoriastraße 46  
47799 Krefeld  
Tel.: +49 (0) 2151 94 11 91  
[sb@twittcc.com](mailto:sb@twittcc.com)  
<http://twittcoach.com>  
<http://twitter.com/Twittcoach>

