

Checkliste

für Ihren digitalen Erfolg.



1. Strategie

- Zieldefinition
 - / Definieren Sie klare und messbare Ziele für Ihren Onlineauftritt. Möchten Sie Ihre Reichweite steigern, Leads generieren oder den Verkauf steigern?
- Zielgruppenanalyse
 - / Identifizieren Sie Ihre Zielgruppe genau und erstellen Sie Buyer Personas, um deren Bedürfnisse und Präferenzen besser zu verstehen.

2. Content

- Content-Strategie
 - / Entwickeln Sie eine Strategie, um hochwertigen und relevanten Content zu erstellen. Planen Sie regelmäßige Veröffentlichungen und achten Sie auf eine konsistente Tonalität und Corporate Identity.
- Inhaltsformate
 - / Ob Sie eine Vielzahl von Formaten wie Social Media, Blogartikel, Videos, Infografiken, Podcasts usw. nutzen oder sich auf bestimmte Plattformen fokussieren sollten, muss in jedem Fall ausführlich analysiert werden. Nur so kann man eine individuell starke Performance in die Wege leiten, um Ihre Zielgruppe möglichst effizient zu erreichen.

3. Postverteilung

- Social-Media-Planung
 - / Erstellen Sie einen Plan für die Veröffentlichung Ihrer Inhalte auf verschiedenen Social-Media-Plattformen. Berücksichtigen Sie die optimalen Zeiten und stellen Sie sicher, dass Sie die richtigen Hashtags verwenden.
- Cross-Promotion
 - / Nutzen Sie Ihre verschiedenen Online-Kanäle, um Ihre Inhalte zu fördern. Verlinken Sie Blogartikel in Ihren Social-Media-Posts und teilen Sie Auszüge oder Zitate aus Ihren Artikeln auf Plattformen wie LinkedIn oder Twitter.

4. Community

- Engagement
 - / Schaffen Sie eine aktive Community, indem Sie mit Ihren Followern interagieren. Beantworten Sie Kommentare, stellen Sie Fragen und bitten Sie um Feedback, um eine engere Beziehung aufzubauen.
- Influencer-Kooperationen:
 - / Betrachten Sie die Zusammenarbeit mit Influencern oder anderen Branchenexperten, um Ihre Reichweite zu vergrößern und Ihre Glaubwürdigkeit zu steigern.

5. Analysen

- Leistungsüberwachung
 - / Verwenden Sie Analysetools, um die Leistung Ihrer Website, Ihrer Social-Media-Kanäle und Ihrer Inhalte zu überwachen. Analysieren Sie Kennzahlen wie Besucherzahlen, Engagement-Raten und Conversion-Raten regelmäßig.
- Zielverfolgung
 - / Legen Sie klare Kennzahlen fest, um den Fortschritt Ihrer Ziele zu messen. Verfolgen Sie beispielsweise die Anzahl der generierten Leads oder den Umsatz, der aus Ihrem Onlineauftritt resultiert.

6. Automatisierung

- Social-Media-Planungstools
 - / Nutzen Sie die Vielzahl an Tools, um Ihre Social-Media-Beiträge im Voraus zu planen und automatisch zu veröffentlichen.