



twitter

marketing crashkurs



Wie Sie mit Twitter ein riesiges
Netzwerk mit Freunden, Partnern
und Kunden aufbauen.

Zur freundlichen Beachtung

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern aller Art.

Außer für den Eigengebrauch ist untersagt: das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, und das Verfügbarmachen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Podcast, Videostream usw. ein.

Das Übersetzen in andere Sprachen ist ebenfalls vorbehalten.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen ändern können.

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnelllebigsten Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem Wirtschafts- oder Steuerberater angeraten.

SPRACHREGELUNG:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet: der User, der Kunde usw. Dieser Artikel dient als allgemeiner Gattungsbegriff und schließt weibliche Personen automatisch mit ein.

Sofern wir auf externe Webseiten fremder Dritter verlinken, machen wir uns deren Inhalte nicht zu eigen und haften somit auch nicht für die sich naturgemäß im Internet ständig ändernden Inhalte von Webseiten fremder Anbieter. Das gilt insbesondere auch für Links auf Softwareprogramme, deren Virenfreiheit wir trotz Überprüfung durch uns vor Aufnahme aufgrund von Updates etc. nicht garantieren können.

1

Betreff: TWITTER MARKETING CRASH KURS – 1. Lektion

In den nächsten fünf Tagen werden Sie täglich eine Lektion erhalten, die Ihnen helfen wird zu lernen, was “in” und was “out” ist, wenn Sie Twitter benutzen, um es zu einem wichtigen Teil Ihres Internet Business zu machen.

In dieser ersten Lektion wollen wir darüber sprechen, wie Sie beginnen können, ein großes Netzwerk bestehend aus Freunden, Kunden, Kollegen, Gleichgesinnten usw. aufzubauen, indem Sie die Social Network Website Twitter für sich nutzen.

Viele neue Twitter User fragen ständig danach, wie sie die Site effektiver für ihr Online Business einsetzen können. Da Twitter sich zu einem Mega-Internet-Riesen entwickelt hat, der weltweit bekannt ist und über den jeder spricht, haben sie allen Grund, diese Fragen zu stellen.

Tatsache ist: Twitter ist ein fantastisches Tool für Ihr Internet Marketing Business.

Internet Beziehungen sind sehr unterschiedlich zu persönlichen Beziehungen. Sie basieren in erster Linie auf Mögen, Kennen und Vertrauen. Viele Menschen suchen Kontakte zu anderen über Social Network Websites wie Twitter, Facebook und viele andere.

Wenn Sie neu bei Zwitter sind, könnte es sein, dass es Ihnen nicht bewusst ist, dass Sie sich hier einen persönlichen oder geschäftlichen Namen machen können und Ihren Markt geradezu dominieren können, einfach indem Sie sich eine Liste von Followern aufbauen.

Lassen Sie uns über ein paar Wege sprechen, mit denen Sie das erreichen können.

Nachdem Sie Ihr Twitter-Konto eingerichtet haben, müssen Sie an Ihrem so genannten Profil arbeiten. Auf diese Weise können Sie schnell das Aussehen und Erscheinungsbild Ihrer Seite individualisieren.

Insbesondere sollten Sie Ihrer Kurzbiografie besondere Aufmerksamkeit schenken. Denn das ist es, was die Leute lesen, bevor sie sich entscheiden, ob sie Ihnen folgen wollen oder nicht. Sie haben nur 160 Zeichen zur Verfügung zu beschreiben, wer Sie sind und was Sie tun. Also überlegen Sie gut!

Als nächstes müssen Sie so genannte Follower bekommen.

- Wenn Sie Geschäftskontakte haben, die bereits Twitter nutzen, dann laden Sie sie ein, Ihnen zu folgen.
- Setzen Sie Links in Ihren Emails, auf Ihrer Website und Ihren Blogs, und bitten Sie Besucher, Ihnen zu folgen.
- Sie können Ihre Twitter-URL sogar auf Ihre Visitenkarte drucken, damit Sie Follower offline bekommen.

Scheuen Sie sich nicht, jedem von Ihrer Twitter Page zu erzählen. Nur keine falsche Bescheidenheit. Lassen Sie es interessant klingen und lassen Sie sie wissen, dass Sie mit ihnen wichtige Updates, tolle Tipps und neueste Informationen teilen, wenn sie Ihnen folgen. Sie werden überrascht sein, dass fast jeder auf den Follow-Button klickt, nur um zu sehen, um was es bei Ihnen geht!

Noch etwas halte ich für wichtig, speziell für Internet Marketer: Suchen Sie die „Gurus“ und die beliebten Twitter-User und folgen Sie ihnen. Sie werden davon in vielerlei Hinsicht profitieren. Denn Sie erhalten dadurch einen Überblick über das, was sie auf Twitter tun und lernen, wie Sie Ihre eigenen Resultate 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! Zum Beispiel wollen Sie wissen, wer wem auf Twitter folgt. Deshalb klicken sie oft auf Links, um die Follower von jemandem, den sie kennen, herauszufinden, und folgen dadurch auch diesen. Das heißt also: 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.

So, nun wollen wir uns darüber unterhalten, *noch* mehr Leute kennen zu lernen und Hunderte neuer Freunde zu gewinnen, indem Sie so genannte Retweets nutzen.

Bei dieser Methode nehmen Sie die original Twitter Nachricht, die jemand anders gepostet hat, und senden sie an Ihre eigenen Follower. 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, denn:

1. es versorgt Ihre Follower mit wertvollen Infos. Und wenn Sie ihnen einen Mehrwert liefern, machen Sie sie glücklich. Dies ist auch ein Weg, mehr Follower anzuziehen. Inhaltlich gute Informationen war schon immer eine hervorragende Methode, ein Business aufzubauen, ganz gleich, welche Plattform man dazu verwendet.
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 original Postern (d.h. den Urhebern) aufzubauen. Den Content von jemand anderem zu retweeten ist ein Akt der Freundlichkeit, für den sich der größte Teil der Blogger in gleicher Weise dankbar zeigt. Sie dürfen zwar nicht unbedingt erwarten, dass jemand Ihre Nachricht weiterleitet, nur weil Sie es mit seiner getan haben. Aber Ihre Chancen steigen, wenn Sie retweeten.

Retweeting bedeutet, Mehrwert für Ihre Follower liefern. Wenn Sie also wollen, dass andere Ihre Posts retweeten, dann sorgen Sie dafür, dass Sie sie auch mit Qualitäts-Content versorgen, der es wert ist, herumgereicht 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 Ihrer Nische in Verbindung zu kommen.

Seien Sie aber vorsichtig, denn falls Sie Retweeting unkorrekt verwenden, kann es Ihren Namen und Ihren zukünftigen Traffic beschädigen. Behandeln Sie Ihre Follower wie Gold. Leiten Sie sie niemals auf ungeeignete Websites oder spammen Sie sie mit einer Verkaufsbotschaft nach der anderen voll.

Denken Sie immer daran: Sie müssen dafür sorgen, dass sie mögen, was Sie zu sagen haben. Dann folgen Sie Ihrem Lead. Wenn Sie dann etwas empfehlen, bekommen Sie auch immer die Resultate, die Sie wünschen.

Soweit die heutige Lektion. Gehen Sie jetzt auf Twitter (<http://twitter.com/>) und fangen Sie an, Follower aufzubauen, indem Sie interessanten Content liefern, für den sie Sie lieben werden.

Wir haben in den nächsten Tagen noch eine Menge Stoff durchzuarbeiten. Wenn Sie mehr lernen wollen, wie Sie Twitter für Ihr Internet Marketing Business nutzen können, dann schauen Sie in die morgige Lektion. Es geht um einige Tools, mit denen Sie Ihre Twitter Page interaktiver und somit erfolgreicher machen können.

2

Betreff: TWITTER MARKETING CRASH KURS – 2. Lektion

Es ist Zeit für die zweite Lektion im Twitter Marketing Crash Kurs. Ich hoffe, Sie fanden Lektion 1 informativ und haben einige der Techniken umgesetzt, die wir besprochen haben, um eine Liste von Followern aufzubauen.

In dieser Lektion geht es um mehrere Tools, mit denen Sie Ihre Twitter Page interaktiver und somit erfolgreicher machen können.

Ob Sie mehr Traffic für Ihre Website erzeugen oder Ihre sozialen Beziehungen erweitern wollen – twittern ist Fun und eine aufregende Aktivität, die Sie recht schnell meistern können, um Ihre Ziele zu erreichen.

Wir wissen bereits, dass Twitter Leute jederzeit miteinander verbindet. Manche Leute senden Tweeds regelmäßig (jeden Tag), andere nur ein paar Mal pro Woche. Da Sie planen, mit Twitter Ihr Internetgeschäft auf- oder auszubauen, ist letzteres die beste Option für Sie.

Das führt uns zu unserem ersten Tool: Future Tweets. Es ist ideal, wenn es Ihnen nicht möglich ist, wichtige Tweeds zu senden, weil Sie anderweitig beschäftigt sind. Es dauert nur ein paar Minuten, es einzurichten. Damit posten Sie automatisch Tweets, die Sie vorbereitet haben.

Es ist ganz wichtig zu beachten, dass Sie dieses Tool nicht verwenden, Ihre Follower mit wertlosen Infos und ständigen Angeboten vollzuspannen. Dies würde Sie nur Follower kosten. Sinnvoll ist es aber, um beispielsweise Follower auf kommende Seminare oder Meetings hinzuweisen oder über Produkte und Angebote in Kenntnis zu setzen, die helfen, ein Geschäft aufzubauen.

Hier können Sie mehr über Future Tweets erfahren:

<http://futuretweets.com>

Mit dem Tool Twitpic ist es möglich, auch Bilder und Abbildungen über Twitter mit anderen Usern auszutauschen. Nachdem 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.

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

Hier können Sie mehr über Twitpic erfahren:

<http://twitpic.com>

Falls Sie WordPress verwenden, gibt es einige Tools, die dazu geeignet sind, Ihre Twitter Aktivitäten von Ihrem Dashboard aus zu automatisieren, wie 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, den Sie schreiben und ermöglicht, Ihre Blog Post URL zu verkürzen, damit es in die von Twitter vorgegebenen 140 Zeichen passt.
- TweetMeme Button: 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 Ihre sämtlichen Tweets in der Side Bar Ihres Blogs

aufführt. Sie können es auch verwenden, um neue Tweets aus Ihrem WordPress Blog zu posten.

Sie können diese und eine Reihe weiterer Tools insbesondere für WordPress finden, indem Sie in Suchmaschinen eingeben „Twitter Wordpress plug-in“.

Lassen Sie uns nun Twollo besprechen, ein anderes Tool, mit dem Sie Leute finden können, die Ihnen folgen wollen. Geben Sie einfach das Interessengebiet ein und das Tool findet User, die sich über dasselbe Thema unterhalten und folgt ihnen für Sie.

Und die Liste geht weiter. Ich könnte buchstäblich Hunderte Tools nennen, die mit Twitter für Sie arbeiten, aber dann würden Sie in dieser 2. Lektion mehrere Tagen stecken bleiben. Deshalb schlage ich vor, Sie tun selbst eine paar Hausaufgaben, nachdem Sie diese Lektion durchgearbeitet haben. Sie müssen dazu nur auf Ihre Lieblings-Suchmaschine gehen und eine Suchanfrage mit "Twitter tools plug-ins and add-ons" machen. Sie finden dann mehr als genug, mehr als Sie anwenden können. Sie können Ihre Suche eingrenzen, indem Sie die Suchphrase spezifizieren.

Zum Beispiel machte ich eine Suche nach "Twitter tools business", als ich diese Lektion schrieb, und stieß auf einige, die ich noch gar nicht kannte.

Bevor wir diese Lektion schließen, will ich Ihnen noch über ein bestimmtes Tool berichten, mit dem Sie herausfinden können, wem Sie folgen, der Ihnen aber nicht zurück folgt.

Es handelt sich um Tweepler. Sie müssen einfach Ihren Twitter Username und Ihr Passwort eintippen und das Tool gibt Ihnen eine detaillierte Liste, 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. Sie finden es hier:

<http://tweepler.com>

Also, gehen Sie jetzt an Ihre Hausaufgabe und finden Sie weitere Twitter Tools, die für Ihre Nische sinnvoll sind und wenden Sie sie an, um neue Kontakte zu machen, Ihre Posts zu automatisieren und Ihre Site mit Twitter besser zu promoten.

Freuen Sie sich schon auf die nächste Lektion. Wir besprechen, wie Sie durch Twitter zu neuen Kunden kommen.

3

Betreff: TWITTER MARKETING CRASH KURS – 3. Lektion

Heute werden wir behandeln, wie Sie mittels Twitter neue Kunden gewinnen können. Ich habe ein paar tolle Tipps für Sie, die Ihre Chancen erhöhen, normale Twitter Follower in lebenslange Kunden zu verwandeln.

Kommen wir gleich zum Punkt und lassen Sie uns darüber sprechen, wie Sie Twitter verwenden können, um Marktuntersuchungen zu machen. Jedes Business hat eine Zielgruppe, aber viele Geschäftsinhaber verfehlen das Ziel, weil sie nicht die eigentlichen Bedürfnisse Ihres Marktes kennen.

Wenn Sie jedoch Twitter nutzen, können Sie leicht diese Bedürfnisse und die Nachfrage erkennen, erfahren die populären Themen und die Art von Hilfe, die 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 Klienten kennen lernen und Sie Ihr Bestes tun, deren Vertrauen zu gewinnen.

Eine gute Richtlinie ist, 90 Prozent Ihrer Tweets mit hilfreichen Content zu versehen und Ihre Eigenwerbung auf 10% zu limitieren. Auf diese Weise ziehen Sie vielmehr 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 mit Ihren Followern teilen. Wie wir schon in der letzten Lektion erwähnten, gibt es eine Vielzahl von Tools, mit denen Sie auf Twitter arbeiten können und die automatisch die Blogs, die Sie gepostet haben, auf Ihrer Page einbinden.

Das Anbieten von Lehrmaterial wie Webinare, Video Training und Network Events etc. ist ebenfalls eine gute Methode, wenn Sie versuchen, Ihre Follower in zahlende Kunden zu verwandeln.

In der Tat stolperte ich neulich über eine großartige Website, die Ihnen ermöglicht, Live Video auf Ihrer Twitter Page abzuspielen und in Realtime mit Ihren 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:

<http://twitcam.com>

Es gibt so viele verschiedene Techniken in Bezug auf Twitter, die Sie nutzen können und die hilfreich sind, aus Followern Kunden zu machen. Denken Sie nur immer dran, die Content-Qualität hoch und die Werberate niedrig zu halten und Sie werden Resultate sehen.

Bald kommt die nächste Lektion. Darin geht es darum, wie Sie Ihren Triter Traffic maximieren können.

4

Betreff: TWITTER MARKETING CRASH KURS – 4. Lektion

Ich hoffe, Sie lernen eine Menge aus dem Twitter Marketing Crash Kurs.
Heute behandeln wir das Thema, wie Sie Ihren Twitter Traffic maximieren.

Als Internet Marketer sollte es eines Ihrer Hauptwerbeziele sein, Social Networks zu dominieren und was ist besser, den globalen Markt zu erobern als mit Twitter? Einfach dadurch, dass Sie attraktiv für Follower sind, können Sie schnell eine Liste mit wertvollen Leads schaffen.

Wussten Sie, dass Twitter als eine der effektivsten und beeindruckendsten Methoden gilt, Traffic zu erhöhen?

Diese meisten verwenden Twitter einfach nur, um einander Tweets zu senden und mit Freunden und Verwandten in Kontakt zu bleiben, doch als

Internet Marketer können Sie es nutzen, um eine erhebliche Menge an Traffic auf Ihre Business Sites zu leiten – falls Sie wissen, wie.

Stellen Sie sich das nur einmal vor: Mit erhöhtem Traffic auf Ihre Website können Sie deutlich mehr Leads und Newsletter-Abonnenten etc. generieren und diese allmählich in zahlende Kunden verwandeln, was wiederum zu mehr Einkommen führt.

Wie bereits in Lektion 1 erwähnt: Sie müssen die Information, dass Sie bei Twitter sind, verbreiten. Sie müssen Ihre Twitter URL in Ihren Emails, Blog Postings und Websites einfügen. Nur so weiß jeder, dass Sie Twitter nutzen.

Ob Sie es glauben oder nicht, aber regelmäßige Updates Ihre Tweets helfen Ihnen, mehr Traffic auf Ihre Site zu bekommen. Begeisterte Twitter User lieben Leute, die regelmäßig Tweets posten. Wenn Sie also aktive Follower gewinnen wollen, müssen Sie einen (Zeit-)Plan für Postings machen und sich am besten auch daran halten.

Sie müssen sicherstellen, dass Sie immer auf Tweets antworten, die an Sie adressiert sind. Ich will damit nicht sagen, dass Sie den ganzen Tag auf der Site sein oder viele Stunden mit Tweeten verplempern müssen. Aber ein oder zwei Mal am Tag sollten Sie sich Zeit nehmen und einloggen.

Wenn Sie ein Handy haben, ist das umso besser, weil Sie es mit Ihrem Twitter Account synchronisieren können und sich deshalb keine Sorgen machen müssen, wenn Sie nicht am Computer sind.

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, was ja eines Ihrer Hauptziele ist.

Nochmals zur Erinnerung die Grundregel, die wir in Lektion 3 besprachen: „Versehen Sie 90 Prozent Ihrer Tweets mit hilfreichen Content und limitieren Sie Ihre Eigenwerbung auf 10%“. So halten Sie Ihre Follower bei Laune.

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 hilfreichere Informationen.

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.
- 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 zu verwenden, macht Spaß und ist leicht, darum ist es auch so ein großes Ding. Aber um ehrlich zu sein, nicht jeder, der Twitter als ein Marketing Tool nutzt, wird erfolgreich sein, weil es Zeit, Einsatz und Geduld erfordert, bis man Resultate sieht. Doch wenn Sie diesen Tipps unbeirrt folgen, werden Sie einen Zuwachs an Aktivitäten und Conversions erleben.

Das ist alles für die heutige Lektion. Kaum zu glauben, Sie sind nur noch eine Lektion entfernt davon, ein Twitter Marketing Meister zu sein. Verpassen Sie also nicht die nächste und letzte Lektion.

Darin geht es um häufige Fehler, die Twitter User machen. Wenn Sie sie kennen, können Sie sie vermeiden!

Ich hoffe, von Ihnen zu hören. Lassen Sie mich wissen, was Sie denken.

5

Betreff: TWITTER MARKETING CRASH KURS – 5. Lektion

Wow, nun kommen wir schon zum fünften und letzten Teil der Twitter Crash Kurse für Internet Marketing Profis. Wie ist die Zeit vergangen! Ich hoffe, Sie wenden alle der für Sie neuen Twitter Techniken an.

Inzwischen sollten Sie einen grundsätzlichen Fahrplan für Ihre Twitter Marketing Werbekampagne haben. Haben Sie die Checkliste aus der letzten Lektion schon irgendwo in der Nähe Ihres PC aufgehängt?

In diesem letzten Teil werden wir häufige allgemeine Fehler besprechen, die Twitter User machen, damit Sie Ihnen erspart bleiben.

In den letzten Tagen habe ich Ihnen immer wieder erzählt, was für ein aufregendes, cooles und extrem profitables Social Network Twitter ist. In der Tat nutzen es Abermillionen Menschen, um untereinander überall auf der Welt Kontakt zu halten, aber als Internet Marketer sollten Sie wissen welche Fehler man vermeiden sollte, noch bevor Sie begonnen haben, Tweets zu versenden.

Fehler Nr. 1:

Das Bild, das als Ihr Avatar dient, stellt nicht Sie dar.

Ich bin sicher, Sie haben das auch schon gesehen. Einige User stellen nicht ihr Foto ein. Sie benutzen Cartoons, Firmenlogos oder ein Bild ihres Haustiers. Auch wenn viele Abbildungen recht niedlich sind und auch 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 reell existieren und dass Sie überzeugt sind von dem, was Sie tun, und sich auch sehen lassen. Sie haben nichts zu verbergen. Sie wollen, dass Menschen Sie als führende Persönlichkeit in Ihrer Marktnische erkennen und anerkennen. Ein Gesicht zu haben, hilft immer.

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

Fehler Nr. 2:

Falscher Gebrauch des automatischen Versendens von AutoDM (Auto Direct Messages).

In Lektion 2 sprachen wir von dem Tool Future Tweets, das automatisch Nachrichten an Leute sendet, die Ihnen folgen. Worüber wir noch nicht sprachen, war der falsche Gebrauch dieses Tools und dass es Sie Followers kosten kann.

Solche Direct Messages können als unpersönlich und aufdringlich gesehen werden, wenn Sie nicht richtig geschrieben sind. Falls Sie sich entschließen, ein Tool zu verwenden, das automatisch Nachrichten an Ihre neuen Follower verschickt, dann halten Sie sie freundlich, persönlich und einfach. Eine Message, die „Danke, dass Sie mir folgen“ sagt, 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.

Fehler Nr. 3:

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, um zu sehen, was Sie zu bieten haben und dann bemerken, dass da nicht viel ist. Sie müssen schon mehr tweeten als „Ich versuche mal Twitter“ oder ähnliches.

Wenn Sie nicht wissen, was Sie schreiben sollen, dann versuchen Sie, anderer Leute Tweets zu retweeten (RT), welche zu Ihrer Nische oder Ihren Interessen passen. Lesen Sie, worüber andere tweeten und antworten Sie ihnen. Das hilft Ihnen, eine Unterhaltung zu beginnen. Sprechen Sie darüber, was Sie geschäftlich tun und über einschlägige Nachrichten; das hilft, mehrere Tweets ins Rollen zu bringen.

Fehler Nr. 4

Eine Werbung nach der anderen tweeten.

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

Es gibt Millionen von Twittern zu folgen, warum sollten Sie unbedingt Ihnen folgen, wenn Sie nur Werbung posten? Denken Sie immer an diese Geschäftsgrundregel: „Die 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 Internet Marketing Business nutzen, müssen Sie lernen, wie man mit seinen Followern richtig kommuniziert und gute Beziehungen herstellt, bevor man anfängt, Werbung zu treiben.

Auch wenn Sie bereits eine gute Liste mit Leads haben, ist es keine gute Idee, sie mit Werbung vollzumüllen. Ich habe zuvor schon mehrfach empfohlen, Ihre Werbe-Tweets streng zu limitieren.

Dies sind einige der häufigsten Sünden, die von neuen, aber auch von alten Tweetern begangen werden. Seien Sie sich dieser bewusst und begehen Sie nicht die gleichen Fehler.

Bevor wir diese letzte Lektion schließen, möchte ich mit Ihnen noch ein paar Dinge mitteilen, über die ich in den vorangegangenen Tagen noch keine Gelegenheit hatte zu sprechen.

Das erste ist die Empfehlung, das so genannte Twitter Search Feature zu nutzen. Es ist ein sehr effizientes Tool, mehr über sich und Ihr Business zu erfahren. Sie werden erstaunt sein, wie viel Klatsch auf Twitter stattfindet.

Mit dieser Suchfunktion finden Sie ganz schnell heraus, was andere über Sie und Ihr Geschäft sagen – woraus Sie lernen können. Denn wenn Sie auf irgendwelche Kritik stoßen, sollten Sie darüber unaufgeregt nachdenken. Auf diese Weise können Sie die eine oder andere Korrektur in Ihrem Business vornehmen, falls notwendig, und somit Ihre Professionalität und Profitabilität steigern.

Das nächste ist Ihr Twitter Background. Der Hintergrund auf Ihrer Twitter-Seite erzählt im Grunde eine Menge über Ihre Persönlichkeit. Wenn Sie Twitter geschäftlich nutzen, sollten Sie ihn professioneller aussehen lassen. Das können Sie tun, indem Sie einerseits die Basic Tools verwenden, die Twitter anbietet, um einfache Farbänderungen auf Ihrer Site vorzunehmen.

Um einen noch besseren Eindruck zu machen, können Sie individuelle Hintergründe in Betracht ziehen. Es gibt eine Reihe von Editor Programmen, mit denen Sie Ihre eigenen Graphiken kreieren können, wenn Sie das wollen. 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.

Aus der Popularität von Twitter Kapital zu schlagen für Ihr Internet Marketing Business, kann sehr lohnenswert sein – falls Sie wissen, wie. In diesem Crash Kurs habe ich Ihnen die wichtigsten Tipps vermittelt, aber es gibt noch mehr zu lernen. Sie müssen bereit sein, weiter dazuzulernen, da auch Twitter sich weiterentwickelt. Wenn Sie das tun, erreichen Sie Großes.

Vergessen Sie nur nie die Grundregeln und halten Sie sich an die Checkliste, dann werden Ihre Bemühungen auch von Erfolg gekrönt sein.

Viel Glück und Erfolg mit Ihrem Twitter Marketing!

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Autor und Verlag haben alles in ihrer Macht stehende getan, diesen Kurs kompetent und vollständig zu gestalten. Dennoch können sie keine Garantie übernehmen, dass der Inhalt unbegrenzt aktuell ist, da sich im Internet Änderungen naturgemäß schnell vollziehen können.

Autor und Verlag übernehmen keine Verantwortung für Verluste jeglicher Art, die dem Leser direkt oder indirekt aus dem Gebrauch der Informationen dieses Email-Kurses entstehen sollten.

Dieser Kurs gibt keine Beratung in rechtlichen, wirtschaftlichen oder steuerrechtlichen Fragen. Jeder Leser ist aufgefordert, kompetenten Rat von entsprechenden Fachleuten einzuholen.

Es werden keine Garantiegaussagen über möglicherweise zu erzielende Einkünfte gemacht. Jeder Leser ist für seine geschäftlichen und finanziellen Entscheidungen selbst verantwortlich.

Der Autor behält sich das Recht vor, jederzeit Änderungen ohne Vorankündigungen vorzunehmen.