

Hashtag Schlüsselstrategien

Wie Sie Ihre Inhalte und Geschäfte vermarkten

Schlüsselmarketingstrategien für Hashtags

Was sind eigentlich diese Hashtags und wo kommen sie her?

Benutzen Sie Hashtags? Wissen Sie wie man diese strategisch nutzt?

Hashtags sind heutzutage überall. Man sieht sie auf Twitter, Instagram, Pinterest, Google+ und sogar Facebook (ok, es gibt noch Probleme mit Facebook Hashtags).

Als Anbieter, können Sie sie nicht ignorieren. Sie müssen wissen wie man diese angelegten Themen (Tags) strategisch anwenden kann. Hashtags können die Reichweite Ihres Inhalts vergrößern, Ihre Marke erweitern, Ihr Angebot gefunden lassen werden, Ihr SEO verbessern, und mehr.

In diesem Artikel werde ich Ihnen drei Haupt Hashtag Strategien für jedes soziale Netzwerk geben. Ich werde auch eine kleine Einführung zum Thema #Hashtags für euch Neueinsteiger geben.

Was sind Hashtags?

Die meisten von Ihnen wissen mittlerweile was Hashtags sind. Für alle die die sich gerade erst angefangen haben sich mit dem Thema zu befassen erkläre ich jetzt kurz was Hashtags sind und wie alles anfing.

Geschichte:

Hashtags wurden zum ersten mal in Internet Relay Chats (IRC's, sind eine Art Vorreiter der sozialen Netzwerke wie wir sie heute kennen) verwendet. Beliebt wurden sie zuerst auf Twitter, wo sie anfangs für „Tweet-Chats“ verwendet wurden. „Tweet-Chats“ sind eine Art offene Debatte bezüglich eines bestimmten Themas. Das Schema der „Twee-Chats“ ist nach wie vor relevant dafür wie Händler heutzutage Hashtags nutzen können.

Was sind Hashtags?

Hashtags sind ein Wort, oder eine Wortgruppe nach dem #-Zeichen (z.B. #Hashtag, #KaufenSieJetzt, oder Sonstiges). Wenn Sie eher technisch engagiert sind kennen Sie sie vielleicht als Metadaten Tag. Als Händler kennen Sie sie als einen Weg mit ihrem Produkt in den Markt einzusteigen.

Kommen wir nun zu den Strategien:

3 Schlüssel Marketing-Strategien für Hashtags:

1. Marken und Firmen spezifisch Hashtags
2. Inhalt/Angebot Hashtags
3. Trend Hashtags

Schlüsselstrategien für Hashtags

1. Marken und Kampagnen Hashtags

Marken und Firmen spezifische Hashtags sind Kennzeichen die Sie für Ihre eigene Firma erstellen. Nutzen Sie sie um Ihre Marke und Ihre Werbung zu vermarkten.

Als Marken-Hashtag kann man den Firmennamen oder den Firmenspruch nehmen. Machen Sie ein Marken-Hashtag das in Ihrer Branchen einzigartig ist. Kreieren Sie ein Marken-Hashtag das Ihre Firma definiert. Nutzen Sie Ihren Marken-Tag als Ihr Markenzeichen. Bringen Sie anderen Menschen auch dazu diesen zu benutzen damit Ihre Marke bekannt wird.

Ein Kampagnen-Hashtag ist definierbar als Hashtag, gemacht für jeder Ihrer Marketingkampagnen. Bringen Sie die Menschen dazu Ihre Hashtags zu verwenden und die Reichweite Ihrer Firma wird sich vergrößern.

Markenhashtags:

Kreieren Sie Ihr eignes Marken-Hashtag. Machen Sie es zu Ihrem Firmenamen oder eine Kurzfassung die die Leute kennen (oder kennen werden) und mit Ihnen in Verbindung bringen. Benutzen Sie es als Ihr spezielles Geschäfts-Tag das Sie und Ihre Kunden jeder Zeit in jedem sozialen Netzwerk nutzen können. Erstellen Sie ein einzigartiges, zu Ihrem Betrieb passendes Marken-Hashtag. Führen Sie eine Suche nach den Hashtags die Ihnen vorschweben durch. Suchen Sie es auf Twitter, Instagram, Pinterest, Google+ und Facebook bevor Sie es umsetzen. Wenn Ihr Firmenname nicht besonders einzigartig ist, denken Sie sich einen anderen Namen für Ihr Hashtag aus. Desweiteren sollte Ihr Marken Hashtag ziemlich kurz und einfach zu buchstabieren sein.

Beispiel:

Kitkat benutzt ein Marken Hashtag. Sie benutzen eine Kurzfassung die lautet: #HaveABreak („Mach `ne Pause“). Sie benutzen es laufend, bei all ihren Seiten von Twitter bis Google+ über Facebook und so weiter. Kitkat's Kunden kennen das Hashtag und benutzen es um um sich mit der Kitkatgemeinschaft in den sozialen Netzwerken in Verbindung zu setzen und Kitkat benutzt es um zu antworten.

Noch eine kleine Anmerkung, der Tag #HaveaBreak ist sehr geläufig und wird auch von Leuten verwendet die sich nicht auf KitKat beziehen wollen. Stellen Sie sicher das Ihr Hashtag so einzigartig wie möglich ist.

Schlüsselstrategien für Hashtags

Kampagnen Hashtags:

Für ein Kampagnen Hashtag, nutzen Sie den Namen Ihrer aktuellen Kampagne. Machen Sie Ihr Kampagnen-Hashtag so kurz und einzigartig in Bezug auf Ihre Kampagne wie irgend möglich. Stellen Sie nachforschungen an. Wenn es in ein Paar sozialen Netzwerken bereits ziemlich beliebt ist wie z. B. Twitter oder Instagram benutzen Sie ein anderes Hashtag. Nutzen Sie Ihr Kampagnen-Hashtag als eine Methode für Ihre Kunden sich mit Ihnen und anderen Ihrer Kunden in Verbindung zu setzen. Benutzen Sie es zum Beispiel als Bedingung um bei einer Verlosung oder Ähnlichem teilzunehmen.

Beispiel:

In Großbritannien hat eine Pizzakette das Hashtag #letsdolunch eingeführt, je öfter dieses Hashtag getwittert wurde um so billiger wurde eine bestimmte Pizza. Pro Tweet wurde diese um 1 Penny billiger, bis sie zum Schluss anstatt £15.99 nur noch £7.74 kostete.

Tipps wie Sie Ihre Geschäfts und Kampagnen spezifischen Hashtags nutzen können:

- Halten Sie Ihr Marken-Hashtag permanent, einzigartig und benutzen Sie es in alle Ihren sozialen Netzwerken.
- Erstellen Sie Kampagnen Hashtags für jeder Ihrer Aktionen um mehr Engagement und Aufmerksamkeit zu generieren.
- Halten Sie Ihr Geschäfts Hashtag kurz und leicht zu buchstabieren damit es Ihre Kunden sich besser merken können.
- Überwachen Sie ihre Kampagnen und Firmen Hashtags um zu sehen ob diese benutzt werden.

Schlüsselstrategien für Hashtags

2. Trend Hashtags

Was sie sind und warum Sie sie brauchen:

Ein Trend Hashtag ist ein Hashtag Thema das sehr beliebt geworden ist. Sie haben wahrscheinlich manche Leute bereits darüber reden gehört was momentan im Trend ist und was nicht. Sie beziehen sich oft auf die Hash-Tags die sie am meisten nutzen oder das, das zur Zeit am beliebtesten ist.

Trend-Hashtags verändern sich ständig. Ein Top-Trend kann kommen und gehen in weniger als 10 Minuten.

Wenn Sie einen Trend erkennen, der sich auf Ihr Geschäft bezieht, schließen Sie sich diesem an indem Sie den jeweiligen Tag benutzen. Durch benutzen eines Trend-Hashtag haben Sie größeren Chancen, dass Ihre Mitteilung von einer großen Menge an Menschen gesehen wird. Ihre Angebots/Inhaltsemeruerungen können nicht nur von den Leuten gesehen werden die Ihnen in sozialen Netzwerken folgen. Man könnte es auch so sehen dass Ihre Firma 15 Sekunden Ruhm bekommt, oder gar einen eine Sekunde langen Werbespot während des Superbowls.

Anmerkung: Posten Sie nicht zu viel Trend-Hashtags. Zu viele davon zu Posten, vorallem wenn Sie nicht in bezug zu Ihrem Geschäft stehen zeigt nur von schlechter Etiquette. Zu viele Trends zu spammen kann sogar dazu führen, dass Ihr Twitter-Account für einen gewissen Zeitraum gesperrt wird.

Wie findet man Trend-Hashtags?

Momentan zeigen nur Twitter und Google+ die beliebtesten Hashtagthemen ihrer Seite. Twitter-Trends kann man meist auch auf Facebook und Instagram übertragen, teilweise auch die von Google+, jedoch sind diese meist eher seitenbezogen.

Twitter-Trends werden auf der linken Seite Ihrer Neuigkeitenliste angezeigt. Sie können die Trendanzeige ändern je nach geograpischen Standpunkt oder wem Sie folgen. Trends auf Google+ finden Sie in der Abteilung: „What’s hot?“(was ist heiß?).

Onlineportale auf denen Sie nach Trend-Hashtags suchen können sind z. B.:

- Hashtags.org
- Statigram
- Trendsmap

Schlüsselstrategien für Hashtags

Wie man am besten Trend Hashtags nutzt:

Einen Trend Hashtag zu nutzen kann dazu führen dass Ihr Post von vielen Leuten gesehen wird bei denen es wahrscheinlich ist, dass Sie bei Ihrer Seite auf gefällt mir drücken. Haben Sie das Ziel vor Augen, dass Ihr Hashtag von den Kunden gesehen wird, die das gleiche Hashtag verwenden.

Beispiel:

Wenn Sie Musiker sind könnten Sie zum Beispiel am Trend: #MusicOnMonday auf Google+ teilnehmen.

Tipps wie Sie Trend Hashtags am besten benutzen:

- Seien Sie schnell darin Trend Hashtags zu nutzen um mehr Aufmerksamkeit für Ihr Angebot/Inhalt zu erlangen.
- Finden Sie Trend Hashtags auf Google+, Twitter, oder den oben genannten Seiten und nutzen Sie diese.
- Nutzen Sie Trend Hashtags um sich mit Ihrem Zielmarkt zu verbinden und eine Beziehungen zu entwickeln.



Schlüsselstrategien für Hashtags

3. Angebots/Inhalts Hashtags(engl. content-hashtags):

Was sind sie und warum brauchen Sie sie?

Angebots/Inhalt Hashtags sind Hashtags die Sie in Ihren Statusmeldungen verwenden. Sie sind nicht markengeschützt und werden nicht benutzt um Ihr Geschäft oder Angebot zu definieren. Sie sind nicht zwangsläufig im Trend oder sehr beliebt. Sie sind einfach geläufige Hashtags die sich auf den Inhalt Ihrer Statusmeldungen beziehen.

Inhalt/Angebot Hashtags verbessern das SEO Ihrer Statusmeldungen. Durch sie werden Ihre Statusmeldungen von Kunden gesehen die nach einem spezifischen Tag suchen. Nutzen Sie Hashtags die beides verbinden: Ihr Produkt und Ihren Markt.

Beispiel:

Sie sind ein Konditor und fotografieren Ihre schönsten Torten und laden diese Bilder auf beispielsweise Facebook hoch mit dem Hashtag: #FrischAusDemOfen

Lebensstil Hashtags(lifestyle-hashtags):

Menschen wollen sich mit anderen Menschen in Verbindung setzen, die die gleiche Lebenseinstellung haben. Um sich gegenüber Ihren Kunden zu vermarkten denken Sie über Ihren demographischen Lebensstil nach. Dann wählen Sie ein paar Hashtags welche Sie in Ihren Statusmeldungen verwenden möchten.

Event Hashtags:

Veranstaltungsbezogene Hashtags können eingebunden werden in spezifische Inhaltserneuerungen. Eine Veranstaltung kann alles sein, von einer örtlichen Messe bis hin zu einer großen bekannten globalen Feier. Wenn Ihre Firma an einem örtlichen Geschehniss teilnimmt, lassen Sie es Ihre Kunden via eine neue Statusmeldung mit passendem Hashtag wissen.

Schlüsselstrategien für Hashtags

Standort Hashtags:

Wenn Sie ein ortsansässiges Geschäft betreiben müssen Sie sich auch mit den ortsansässigen Bewohnern in Verbindung setzen um Ihr Geschäft in der Stadt bekannt werden zu lassen. Wenn Sie zum Beispiel einen ortsansässigen Laden betreiben, nutzen Sie das Hashtag der Stadt um mit potenziellen Kunden aus der selben Stadt zu interagieren. Ihre Statusmeldungen werden somit von den lokalen Kunden gesehen werden.

Tipps wie Sie geläufige Hash-Tags am besten verwenden:

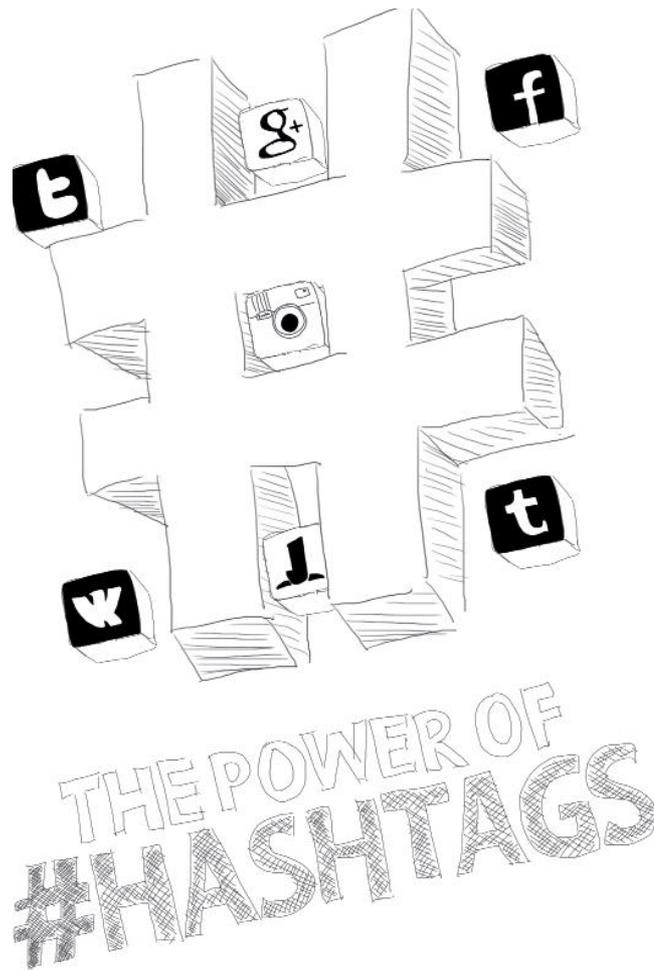
- Finden Sie geläufige Hashtags indem Sie nachsehen welche Tags von Ihren Kunden, Rivalen oder Produktpartnern verwendet werden.
- Setzen Sie sich in Verbindung mit Leuten die ähnlich geläufige Hashtags benutzen, egal ob ein Kommentar auf Facebook, ein Retweet auf Twitter, oder Ähnliches.
- Spammen Sie keine geläufigen Hashtags.

Schlüsselstrategien für Hashtags

Zum Schluss:

Das sind unsere drei Haupt Hashtag Strategien:

- Brandmarken Sie Ihre Geschäfts- und Marketingkampagnen durch Hashtags
- Schließen Sie sich Trendthemen in Echtzeit an
- vergrößern Sie die Reichweite Ihrer Statusmeldungen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kaliber42 Werbeagentur GmbH
Freyung 618 | 84028 Landshut

Ph.: +49 (0) 871 - 974 69 60
Fx.: +49 (0) 871 - 974 69 700

contact@kaliber42.de
www.kaliber42.de

© KALIBER42, alle Rechte vorbehalten, nur für den internen Gebrauch 2014