

REICHWEITEN VON  
SOZIALEN MEDIEN  
GESCHICKT NUTZEN

*insbesondere*  
*Kleinunternehmer*

Anuschka Bačić

# Reichweiten von sozialen Medien geschickt nutzen

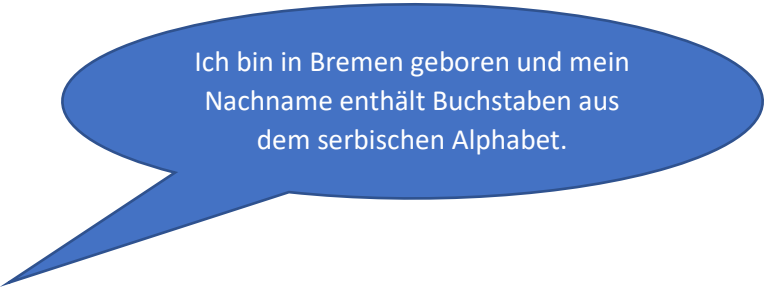
➔ Tipps und Tricks für Kleinunternehmer



*Zeig der Welt, was  
Du alles kannst!*

von Anuschka Bačić

## Einleitung



Ich bin in Bremen geboren und mein Nachname enthält Buchstaben aus dem serbischen Alphabet.

Mein Name ist Anuschka Bačić und ich freue mich sehr, dass Du Dir mein eBook heruntergeladen hast. Ich erlaube mir das „Du“, weil ich möchte, dass dieses eBook wie ein angenehmes Gespräch unter uns beiden wird und keine einseitige Kette von Belehrungen.

Wie Du vielleicht schon bemerkt hast, befinden sich in den Gedanken- und Sprechblasen zusätzliche Infos, die Dir das Lesen erleichtern sollen.

Hier meine kurze **Vita**, damit Du weißt, mit wem Du es zu tun hast:






2010 absolvierte ich mein Volontariat zur Videojournalistin bei einem Online TV Sender in einer Kleinstadt in Niedersachsen. Darauf folgte die Übernahme als Jungredakteurin, wo neben den Aufgaben Videodreh, Videoschnitt und Vertonung auch Regieführung und Moderation gehörte. Danach folgte ich dem Ruf der See und arbeitete als Video Creator und Video Managerin auf zwei Kreuzfahrtschiffen. Auf einem davon lernte ich jemanden vom NDR kennen, der mich zum Studio in Osnabrück als Freelancerin brachte. Weitere Jobs und Projekte in Niedersachsen, unter anderem beim Landkreis Rotenburg/Wümme mit den Schwerpunkten Crossmedia, Berufsinformationsfilme und Social Media führten mich zu dem Punkt, an dem ich heute bin. Unter anderem produziere ich als Selbständige Videos im Auftrag von Kreishandwerkerschaften, Unternehmen aus Handwerk und Einzelhandel oder auch für Kommunen, Verbänden und auch für eine Bürgerstiftung.

## Was haben die alle gemein?

Sie wollen mit Hilfe von Bewegtbild und den sozialen Medien Aufmerksamkeit bekommen und zeigen, was sie machen, leisten oder erreicht haben. Warum? Weil es kein anderer für sie tut. Es war noch nie so einfach wie in der heutigen Zeit (fast) kostenlos für sich Werbung zu machen. Das kannst auch Du! Nicht immer nur die großen Firmen mit einem großen Budget. Auch Du bist wichtig für unsere Wirtschaft und auch Du bist ein Teil vom ganzen System. Egal, ob als Einzelkämpfer, sowie ich, oder mit Deinem (kleinen) Team.

Vielleicht lebst Du bisher von Mund-zu-Mund-Propaganda und Deine Kompetenz hat sich herumgesprochen. Das ist super!

Doch da geht noch mehr und Du kannst mit Hilfe der sozialen Medien folgende Zielgruppen noch genauer ansprechen:

-  Potenzielle Neukunden
-  Verschlafene Kunden zurückgewinnen
-  Praktikanten und Azubis finden (auch die Eltern davon ansprechen)
-  Neue Mitarbeiter gewinnen
-  Impulse setzen und neue Ideen gewinnen durch einen kreativen Austausch

## Klingt super, aber die fehlt die Zeit, die Energie oder die Kreativität?

Dann hole ich Dich an dieser Stelle ab. Du brauchst nicht mehr als zehn Minuten am Tag oder eine halbe Stunde in der Woche.

## Tipps und Tricks

1. Starte langsam. Nimm Dir nicht zu viel vor. Einmal pro Woche etwas veröffentlichen (posten), reicht vollkommen aus.
2. Eine simple Idee: Mach vorher/nachher Fotos.



Konkretes Beispiel: Du bist vielleicht Floristin. Dann mache ein Foto von mehreren Blumen/Pflanzen, die recht lieblos nebeneinander auf Deiner Arbeitsfläche liegen. Dann machst Du den Strauß fertig, den Du ja wahrscheinlich sowieso machen wolltest. Danach machst Du ein Foto vom fertigen Produkt. Das war's. Diese beiden Fotos postest Du zusammen in den sozialen Medien und zeigst damit allen, was Dein Know-How ist. Wenn Du Zeit hast, kannst Du noch ein paar Infos dazuschreiben. Zum Beispiel, wie lange Du dafür gebraucht hast, wie lange so ein Strauß hält... usw.

Gleiches gilt fürs Handwerk. Bsp.: Baustelle → fertiger Raum, Friseur/Kosmetik → vorher/nachher Veränderung der Kundin (die können so fotografiert werden, dass man sie nicht erkennt.)

Die Leute lieben Beautythemen!! Und sie honorieren die Leistung der Menschen, die solche Sachen drauf haben. Vertrau mir. 😊

3. Menschen wollen Menschen sehen. Menschen kaufen bei Menschen ein. Darum zeige auch mal Dich und Dein Team. Stellt Euch in ein paar Sätzen vor: Warum habt ihr diesen Job ergriffen? Seit wann seid ihr in der Firma? Was macht Euch (noch immer) am Meisten Spaß?

Wer sich traut, kann das auch in kurzen Videos darstellen.

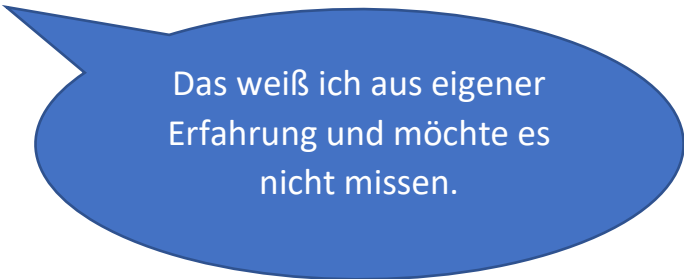
Person A sitzt/steht an seinem Arbeitsplatz und hat gerade idealerweise auch wirklich etwas zu tun. Er/sie ist zum Beispiel gerade am Löten und sagt: „Moin, ich bin... und an meinem Job gefällt mir die Vielseitigkeit, kein Tag ist wie der andere.“ (Oder so ähnlich.)

Das Ganze geht natürlich auch als Foto mit Text. Unterschätze jedoch nicht die Kraft der Stimme. **Das gesprochene Wort mit einem Lächeln auf den Lippen hat oft eine tolle Wirkung und weckt Sympathie.**

4. Passend zu Punkt Nummer drei möchte ich mit dem Thema **Mitarbeiterfotos auf der Homepage** anschließen. Wenn ich mich mit einem Unternehmen befasse und mir die Homepage anschau, prüfe ich, ob dort Fotos der Mitarbeiter vorhanden sind. Ist dort noch nicht einmal ein Gruppenfoto vorhanden, komme ich unweigerlich zu dem Schluss, dass dort wohl eine hohe personelle Fluktuation herrschen muss. Damit kann ich sicherlich falsch liegen, dennoch erweckt das diesen Eindruck bei mir. Zumindest ein Gruppenfoto sollte auf der Homepage vorhanden sein zur Wertschätzung der Mitarbeiter. Im Idealfall Einzelfotos mit Namen und eventuell der direkten Durchwahl. Natürlich kann es mal vorkommen, dass ein Mitarbeiter geht und das ist der Lauf der Dinge. Doch wenn ein Chef/Chefin

deswegen keine Mitarbeiterfotos veröffentlicht, weil diese alle paar Wochen/Monate nicht mehr aktuell sind... Ich denke, Du weißt, worauf ich hinaus will. 😊

5. Oft kommt das Thema auf, dass man es einfach nicht schafft, die eigene Homepage zu aktualisieren und dort für neue Inhalte zu sorgen. Falls es Dir auch so geht, kann ich Dir empfehlen, Deine Homepage mit Deinen sozialen Medien zu verknüpfen. Dann sind diese Inhalte auch auf Deiner Homepage zu sehen und dort taucht so immer wieder etwas Neues auf. Damit informierst Du auch die Menschen über Dein Angebot und Deine Vielseitigkeit, die zum Beispiel nicht auf Facebook, Instagram usw. unterwegs sind.
6. Konzentriere Dich auf nur einen Kanal, zum Beispiel Instagram und/oder verknüpfe Deine sozialen Medien. Dann spielst Du den Inhalt, den Du nur einmal erstellt hast, zeitgleich auf mehreren Kanälen aus. Das ist eine Sache von nicht einmal einer Minute.
7. Nutze Videos! Und das sage ich Dir nicht nur, weil das mein Hauptgeschäft ist. Sondern, weil die Algorithmen, die dafür sorgen, was wem wann wie oft in den sozialen Medien angezeigt wird, nach Bewegtbild verrückt sind. Glaube mir, das erspart Dir Geld für Werbeanzeigen, denn Du wirst mit Bewegtbild-Content automatisch gepushed und bevorzugt. Es werden plötzlich (relevante) Menschen auf Dich aufmerksam, die Du noch gar nicht auf dem Schirm hattest und mit denen Du synchron gehst.



Das weiß ich aus eigener Erfahrung und möchte es nicht missen.

## Equipment!?

An diesem Punkt bekommen viele Leute Panik. Doch diese ist absolut unbegründet. Ich muss leider zu geben, dass die neuesten Handys bildtechnisch verdammt viel können, wenn man nicht gerade gegen das Licht filmt oder fotografiert... Knackpunkt ist dabei eher der Ton. Hier eine kleine Liste mit Empfehlungen von mir:


- ✚ Hol Dir ein „Lavaliermikrofon“ fürs Handy. Das ist ein kleines Kabelmikrofon, dass Du in Dein Handy steckst und Dich damit selbst verkabelst und Deine eigene Stimme besser aufnehmen kannst und weniger Hintergrundgeräusche, die den Zuhörer unnötigerweise ablenken. Einfach in einer Internt-Suchmaschine eingeben. Kostenpunkt um die 40 Euro.
- ✚ Handystative und tragbare Stabilisatoren für das Handy sind sehr beliebt. Gimbals gehen schon mal in den dreistelligen Bereich. Diese Investition lohnt sich, falls Du auch vermehrt Videos machen möchtest, ohne verwackelte Aufnahmen, die an einen Seegang erinnern.
- ✚ Für die Nachbearbeitung von Fotos und Videos gibt es einige kostenlose Programme und Apps, die für den Einstieg oftmals reichen. Hier musst Du unterscheiden, ob Du Apple oder Windows nutzt. Wichtig finde ich, dass Du bei Fotos Quellenangaben machst oder zum Beispiel ein



Wasserzeichen einfügst. Bei Deinen Videos kannst Du Dein Logo mit transparentem Hintergrund in einer Ecke der Videos einfügen, um Deine Marke/Deinen Namen zu stärken.

## Zum Abschluss...

...wünsche ich Dir viel Spaß, Freude und Mehrwert bei Deinen Ideen und Deinem Vorhaben. Warte nicht darauf, dass irgendjemand von der Presse kommt und den Scheinwerfer auf Dich richtet. Zeig lediglich, was Du kannst, ohne Dich dabei zu sehr selbst zu loben. Die beste Werbung ist die, die sich nicht wie Werbung anfühlt, sondern eher wie ein Blick hinter die Kulissen ist. Transparenz schafft Nähe und das ist das, was uns oft in der heutigen Zeit fehlt.

 Noch Fragen?

Dann, (Du ahnst es wahrscheinlich schon 😊) darfst Du mich natürlich sehr gerne kontaktieren. Weitere Infos zu meinen Dienstleistungen findest Du auf meiner Homepage <https://www.anuschka-bacic.de/was-biete-ich/>

Gerne kann ich Dich auch individuell beraten, dafür brauchen wir circa 45 Minuten. Das können wir je nach Entfernung persönlich machen, dann komme ich bei Euch vorbei oder wir machen das per Telefon oder Chat. Meine Kontaktdaten lauten:

Anuschka Bačić  
Videojournalistin und Videogestalterin

An der Seekenkapelle 11  
49377 Vechta

Telefonnummer: +49/1637372863  
e-Mailadresse: kontakt@anuschka-bacic.de

Mit besten Grüßen

Anuschka Bačić

PS: Besuch mich gerne auch auf



<https://www.instagram.com/anuschkabacic/>



<https://www.facebook.com/AnuschkaBacic/>



[https://www.xing.com/profile/Anuschka\\_Bacic/cv](https://www.xing.com/profile/Anuschka_Bacic/cv)

Viel Erfolg und alles

Gute für Dich und

Dein Unternehmen!