

Checkliste

Sieben Faktoren für eine erfolgreiche Social Business Strategie

Wer sein Unternehmen im Social-Media-Bereich präsentieren will, sollte einige Faktoren im Auge behalten.

Charlene Li und Brian Solis helfen dir in ihrem neuen eBook *The Seven Success Factors of Social Business Strategy* dabei, dein Unternehmen erfolgreich im Social Media – Bereich zu etablieren.

Youtube, Twitter, Google+ und Facebook sind Plattformen, auf denen sich zahlreiche Unternehmen präsentieren. Doch wie schafft man es, sich eine außergewöhnliche Position in der Welt der Social Media zu erarbeiten? Die Autoren haben hierfür sieben Faktoren zusammengefasst:

1. Definiere die Unternehmensziele

Unternehmen, die im Social Media Bereich erfolgreich sind, schaffen es kontinuierlich, die Ziele einer Social Media Strategie und deren Gewichtung intern an jeden Einzelnen zu vermitteln. Selbst an diejenigen, die keinen praktischen Bezug zu Social Media haben.

2. Zukunftsorientierung

In der Welt des Social Business zählt nicht das Hier und Jetzt. Viel wichtiger ist die Planung für die kommenden 20 – 30 Jahre. Nachhaltigkeit und eine lang ausgelegte Social Business Strategie sind für den Erfolg unvermeidlich.

3. Exekutive Unterstützung

Die Geschäftsführung des Unternehmens muss Teil dieser Strategie sein und selbst in das Social Business investieren.

4. Roadmap

Es ist eine Sache, eine Vision einer erfolgreichen Social Business Strategie zu haben, aber eine völlig andere diese umzusetzen. Um einer Vision wirklich zu folgen, muss ein Plan für die kommenden drei Jahre aufgestellt werden; wann, wie, was und wo bestimmte Vorgänge umgesetzt werden. Die Autoren Li und Solis sprechen hierbei von einer Roadmap.

5. Verantwortlichkeiten und Richtlinien

Die Planung, die Ausführung und das Management müssen jeweils in Verantwortlichkeiten gegeben werden. Jeder Bereich muss durch einen Leiter abgedeckt werden, so dass die Bereiche überschaubar bleiben.

Checkliste

Sieben Faktoren für eine erfolgreiche Social Business Strategie

6. Sicherung von Personal und Finanzierung

Zwar ist es kostenlos Social Media zu verwenden, jedoch benötigt man für ein Social Business gewisse Ressourcen, die abgesichert sein müssen.

7. Auf das Wesentliche konzentrieren

Verfolge deine Strategie und lass dich nicht von dieser abbringen. Wenn du zum Beispiel auf Google+ etabliert bist und Erfolg hast, musst du diesen Weg weitergehen. Lass dich nicht von neuartigen sozialen Plattformen verleiten, deine Strategie zu verändern.

Die Autoren haben mit The Seven Success Factors of Social Business Strategy ihren persönlichen Höhepunkt erreicht. Charlene Li hat mit Groundswell eine Business-Lektüre veröffentlicht, während Brian Solis bereits mehrere Bücher wie Engage und The End of Business As Usual publiziert hat.