

#1000gutegruende



SOCIAL MEDIA-GUIDE

GEMEINSAM STARK FÜR
BLUMEN UND PFLANZEN

www.1000gutegruende.de





NUTZUNG SOZIALER NETZWERKE FÜR BLUMENFACHGESCHÄFTE UND GARTENCENTER

Die Nutzung sozialer Netzwerke öffnet nicht nur „1000 gute Gründe“ viele Türen, um Blumen und Pflanzen populärer zu machen, sondern ist auch für Unternehmen der Branche eine gute Möglichkeit, bekannter zu werden und Aufmerksamkeit für die Produkte zu erzielen. Wenn Sie Ihr Unternehmen auf Facebook, Instagram & Co. präsentieren, sind Sie für Ihre Kund*innen auch außerhalb Ihres Ladens und der Öffnungszeiten zu erreichen. Sie können Ihre Kundschaft inspirieren, wie sie ihr Zuhause bunter gestalten können, Feste zu einem einzigartigen Moment verwandeln und welche Blumen sich am besten als Geschenk zu Ostern, Muttertag oder Weihnachten eignen.

Vorteile der Nutzung sozialer Netzwerke:

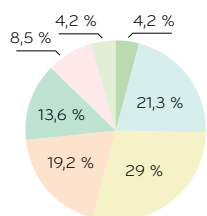
- höhere Sichtbarkeit Ihres Unternehmens

- Hinzugewinnung neuer Kundschaft
- direkte Kommunikation mit potenzieller Kundschaft aus der Umgebung
- stärkere Identifikation Ihrer Kund*innen mit Ihrem Unternehmen
- kostenlose Werbung, wenn Ihre Kund*innen Ihre Produkte auf Social Media teilen

Zielgruppen

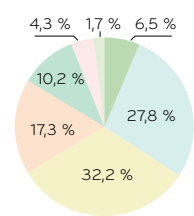
Um soziale Netzwerke optimal zu nutzen, müssen Sie zunächst Ihre Zielgruppe definieren, da auf den verschiedenen Plattformen unterschiedliche Kunden zu erreichen sind. Im Vergleich sind bei Facebook vermehrt Personen angemeldet, die zwischen 25 und 44 Jahre alt sind, während bei Instagram vorwiegend Personen zwischen 18 und 34 Jahren registriert sind.

Altersstruktur der Facebook-Nutzer 2021

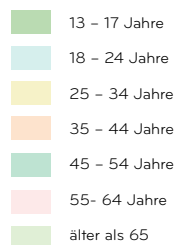


(Quelle: Statista, April 2021)

Altersstruktur der Instagram-Nutzer 2021



(Quelle: Statista, April 2021)



VERSCHIEDENE NUTZUNGSWEISEN IM ÜBERBLICK

Um in den bekanntesten sozialen Netzwerken erfolgreich zu sein, sollten Sie neben den verschiedenen Zielgruppen auch die unterschiedliche Nutzungsweise der Plattformen kennen.

	Facebook	Instagram
externe Links	Links können in Beiträge eingebunden werden. ▶ bspw. zum Online-Shop Ihres Unternehmens	Links können vorerst nur in der Profilbeschreibung eingebunden werden. ▶ Aber: Sobald die Follower-Zahl 10.000 übersteigt, können Links auch in der Story-Funktion eingebunden werden.
Hashtags	Hashtags werden hier eher selten genutzt. ▶ Tendenz ist steigend	Hashtags werden hier oft als Suchbegriffe genutzt, um Trends oder Themen zu finden. ▶ #strausdesmonats ▶ in Beiträgen sind max. 30 Hashtags erlaubt
Videos	Videos können bei Facebook in beliebigem Format hochgeladen werden. ▶ Das optimale Format bei Facebook ist Querformat.	Bei Instagram gibt es verschiedene Möglichkeiten, Videos zu veröffentlichen. ▶ Instagram-Videos: Diese Videos können bis zu 60 Minuten lang sein und sowohl im Quer- als auch Hochformat aufgenommen werden. ▶ Kurzvideos, sog. „Reels“, haben hingegen eine maximale Dauer von bis zu 60 Sekunden und werden im Hochformat aufgenommen.
Stories	Stories im Hochformat sind Beiträge, die nach 24 Stunden wieder gelöscht werden.	Instagram-Nutzer teilen über die Stories häufig ihren Tagesablauf und Highlights ihres Tages. Unternehmen zeigen ebenfalls ihren Tagesablauf und aktuelle Angebote. ▶ Ab 10.000 Followern können externe Links in die Stories eingebaut werden.
Interaktionen mit Beiträgen	Bei Facebook gibt es neben Kommentaren verschiedene Möglichkeiten, auf Beiträge zu reagieren. ▶ verschiedene Emojis (z. B. „glücklich“, „traurig“ etc.) Außerdem können Beiträge eines Unternehmens von Privatpersonen geteilt werden.	Instagram-Beiträge können zusätzlich zum Kommentieren auch mit einem Herz markiert werden. Zudem können Beiträge nicht öffentlich geteilt werden, dafür aber als direkte Nachricht an Freunde weitergeleitet werden. Eine weitere Option ist es, Beiträge in einem Ordner zu speichern, damit sie später an einem zentralen Ort wiederzufinden sind.

Hinweis: Soziale Netzwerke entwickeln sich stetig weiter, wodurch immer wieder neue Funktionen hinzukommen können. (Stand 12-2021).



DOS & DON'TS IN SOZIALEN NETZWERKEN

FÜR IHR UNTERNEHMEN

Dos

1) Verfolgen Sie eine Strategie und stellen Sie sich vor der Einrichtung Ihrer Profile folgende Fragen:

- Was sind Ihre Ziele?
- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Welche Plattformen nutzt Ihre Zielgruppe?
- Was interessiert Ihre potenziellen Fans?
- Wie machen Sie Follower zu Kund*innen?

2) Erst überlegen und dann posten

Bevor Sie einen Beitrag veröffentlichen, sollten Sie prüfen, ob der Inhalt Ihrem Ruf schaden könnte oder Ihre Follower polarisieren könnte. Religiöse und politische Themen sollten vermieden werden, wenn das nicht Ihr Kernthema ist.

3) Authentisch bleiben

- Zeigen Sie, wer sich hinter Ihrem Unternehmen versteckt. Sind Sie allein in Ihrem Geschäft tätig oder gibt es ein Team? So präsentieren Sie Ihr Unternehmen nicht nur als Dienstleister oder Verkaufsstelle, sondern als sympathisches Ganzes.
- Nehmen Sie Ihre Follower mit hinter die Kulissen. Das schafft bei Ihren Kund*innen Vertrauen und zeigt, wie hochwertig Sie arbeiten.

4) Privatleben und Unternehmen trennen

Persönlichkeit zeigen ist vertrauensfördernd. Aber ein Schnappschuss aus dem letzten Urlaub hat auf Ihrem Unternehmensprofil nichts verloren.

5) Schreiben Sie für Ihre Follower

- Nutzen Sie eine für Ihre Follower verständliche Sprache. Halten Sie Ihre Inhalte und Beiträge möglichst einfach.

6) Seien Sie kreativ!

Um möglichst attraktiv für Ihre Follower zu sein, sollten Sie für Abwechslung auf Ihrem Account sorgen. Sie sollten nicht jeden Tag denselben Blumenstrauß posten, denn das würde Ihre Follower schnell langweilen.

7) Auf Fragen, Kommentare & Co. reagieren

Nehmen Sie sich die Zeit, um auf Kommentare zu reagieren, denn das zeigt Ihren Followern, dass Sie sie wertschätzen.

8) Regelmäßig posten

Damit Sie auf sozialen Netzwerken sichtbar bleiben, sollten Sie am Ball bleiben und regelmäßig posten. Empfohlen werden drei bis fünf Beiträge/Woche.

9) Das Profil ist Ihr Aushängeschild

Halten Sie Ihr Profil immer aktuell. Folgende Fragen sollten Sie immer wieder beantworten:

- Wer sind Sie?
- Was machen Sie?
- Wie kann man Sie kontaktieren?

Don'ts

1) Soziale Netzwerke nicht ernst nehmen

Soziale Netzwerke sind für Unternehmen keine Freizeitbeschäftigung, sondern ein Marketingkanal, der gepflegt werden muss.

2) Überall sein statt da sein

Nutzen Sie lieber wenige Plattformen statt alle gleichzeitig. Ihre Follower werden es Ihnen danken, wenn Sie Ihnen tollen Mehrwert auf einer Plattform bieten, statt schwammigen Inhalt auf allen Plattformen.

3) Posten ohne Korrekturlesen

Flüchtigkeitsfehler passieren jedem mal. Allerdings leidet Ihre Professionalität unter zu vielen Rechtschreib- und Grammatikfehlern.

4) Konkurrenz beleidigen

Wenn Sie sich über andere lustig machen oder deren Fähigkeiten öffentlich in Frage stellen, fällt das auch auf Sie zurück. Das wirkt ebenfalls unprofessionell.

5) Sich ständig wiederholen

Jeden Tag identische Inhalte zu posten, lang-

weilt Ihre Follower. Schaffen Sie Abwechslung, indem Sie verschiedene Formate nutzen und unterschiedliche Themen ansprechen.

6) Die Eigenheiten der Plattformen ignorieren

Jede Plattform hat unterschiedliche Regeln. Beispiele:

- es gibt unterschiedliche Bildgrößen
- die erlaubte Zeichenanzahl variiert
- Hashtags sind nicht in allen Netzwerken nützlich

7) Impressum vergessen

Wenn Sie über Instagram Kund*innen finden und damit Umsatz generieren möchten, ist ein Impressum zwingend notwendig, um rechtliche Konsequenzen zu vermeiden. Falls Sie keine Webseite haben, die Sie im Profil verlinken können, können Sie sich das Impressum als Story-Highlight abspeichern, damit es immer sichtbar ist.



#1000guteGründe

Grund #974

WEIL GESUNDES
WACHSTUM
ALLEN ZUGUTE
KOMMT.

www.1000guteGrunde.de

FLORALE LEIDENSCHAFT, DIE INSPIRIERT

Menschen inspirieren und überraschen, aktuelle Trends aufzeigen und mitgestalten, das Leben bereichern und schöne Momente in unvergessliche verwandeln – was kreative Köpfe aus der Grünen Branche erreichen wollen, ist ebenso vielfältig wie die floralen Trends unserer Zeit. Sie haben aber auch viel gemeinsam: Ihre Liebe zu floralen Themen und frischen Blumen und Pflanzen. Genau aus diesem Grund können Sie die Inhalte von „1000 gute Gründe“ auch für Ihre eigenen Social Media-Aktivitäten nutzen und teilen. Dann haben möglichst viele Menschen etwas davon.



Die „1000guteGründe“ Facebook-Community wächst und wächst. Kein Wunder, denn auf diesem Social Media-Kanal machen wir gezielt Lust auf Blumen und Pflanzen.



Instagram ist die Welt der schönen Bilder. Wir setzen Ihre Produkte perfekt in Szene und machen Blumen und Pflanzen zum Must-have in jedem Zuhause.



Wir zeigen die Geschichten, die Menschen und die Arbeit hinter den Produkten. Regelmäßig drehen und veröffentlichen wir authentische Erzeuger*innen-Stories, die auf großes Interesse stoßen. Damit erhöhen wir die Wertschätzung Ihrer Produkte und geben Blumen und Pflanzen ein echtes Gesicht.



Über die Initiative

Es gibt 1000 gute Gründe, das Leben mit Blumen, Pflanzen, Obst und Gemüse einfach schöner zu machen. Genau die haben uns 2015 dazu bewogen, mit unserer generischen Initiative mehr Frische, Farbe, Natürlichkeit, Kreativität und Geschmack unter die Menschen zu bringen. Mit kreativen DIY-Ideen und -Styles zeigen wir Ihnen online über unsere Kanäle auf Instagram und Facebook, aber auch auf der Straße und bei Events, was Sie mit Blumen und Pflanzen alles machen können – im Garten, als Dekoration oder Schmuck. Und mit leckeren und gesunden neuen Rezepten und Food-Trends aus der Ideenküche zum Selbermachen und Nachkochen wecken wir Ihren Appetit auf frische Gerichte mit reichlich Obst und Gemüse. Dazu arbeiten wir immer wieder mit neuen kreativen Bloggern und Influ-

encern zusammen, die wie wir gar nicht genug von frischen Produkten bekommen können. Schließlich wissen sie genauso gut wie wir: Es gibt 1000 gute Gründe für mehr Blumen und Pflanzen sowie Obst und Gemüse im Leben.

1000 GUTE GRÜNDE - von Landgard ins Leben gerufen

Landgard mit Sitz in Straelen am Niederrhein ist eine der größten europäischen Vermarktungsorganisationen für Blumen und Pflanzen sowie für Obst und Gemüse. Als Erzeugergenossenschaft gehört Landgard zu 100 Prozent den rund 3.000 Erzeugerbetrieben. Die Produkte werden von den angeschlossenen Mitgliedern liebevoll angebaut, geerntet und täglich frisch an Landgard geliefert.



@1000gutegrunde



@1000gutegrunde_fuer_blumen

Herausgeber
Landgard Service GmbH, Veilingstraße A1
47638 Straelen-Herongen
Tel.: +49 2839 59-00
Fax: +49 2839 59-1999
E-Mail: info@landgard.de

Bildnachweise: S.1: shutterstock.com/
DimaBerlin, S.2: shutterstock.com/ M_
Agency, S.4: shutterstock.com/loskutni-
kov, S.7: shutterstock.com/DimaBerlin,

Landgard[®]