

# Sechs Fehler beim B2B Social Media



# 1.

## Keine klare Strategie.

Einer der größten Fehler, den B2B-Marketeer machen, ist, dass sie keine klare Strategie für ihre Social-Media-Aktivitäten haben. Ohne eine Strategie posten Unternehmen möglicherweise uneinheitlich, teilen irrelevante Inhalte oder versäumen es, effektiv mit ihrem Publikum in Kontakt zu treten.

# 2.

## **Fokus auf falsche Plattformen.**

B2B-Unternehmen sollten die Social-Media-Plattformen auswählen, auf denen ihre Zielgruppe am aktivsten ist. Die Konzentration auf die falschen Plattformen führt zu Zeit- und Ressourcenverschwendung und ineffektiven Marketingbemühungen.

# 3.

## Zu viel Werbung.

B2B-Unternehmen, die zu viele Werbeinhalte veröffentlichen, werden als "spammig" erscheinen und ihr Publikum abschrecken. Stattdessen sollten sie sich darauf konzentrieren, informative und lehrreiche Inhalte zu erstellen, die ihrem Publikum einen Mehrwert bieten.

# 4.

## **Ignorieren von Kommentaren.**

Soziale Medien basieren auf zweiseitiger Konversation. B2B-Unternehmen, die Kommentare und Nachrichten ignorieren, können sich potenzielle Geschäftsmöglichkeiten entgehen lassen oder im schlimmeren Fall ihrem Ruf schaden.

# 5.

## Mangelnde Kohärenz.

B2B-Unternehmen, die inkonsistent auf sozialen Medien posten, können das Interesse ihrer Zielgruppe verlieren. Die Konsistenz der Beiträge und Nachrichten ist wichtig, um das Engagement aufrechtzuerhalten und eine Beziehung zu Ihrem Publikum aufzubauen.

# 6.

## **Keine Messung der Ergebnisse.**

Wenn Sie die Ergebnisse Ihrer Social-Media-Aktivitäten nicht messen, wissen Sie nicht, was funktioniert und was verbessert werden muss. Die Messung der Ergebnisse hilft Ihnen, Ihre Strategie anzupassen, um das Engagement und die Lead-Generierung zu verbessern.