

newtmrrw

**Instagram, TikTok & Co. - welche Plattform ist die Richtige?**

Wir entwickeln bei newtmrrw  
plattformgerechte Strategien für ein  
organisches Reichweitenwachstum und den  
Aufbau von Communitys.

Wir entwickeln datenbasierte  
Kommunikationsstrategien für eine wirksame  
Positionierung von Brands und  
Persönlichkeiten in der digitalen Öffentlichkeit.  
Die Grundlage unseres Strategieprozesses sind  
Daten.

Wir entwickeln stichhaltige Strategien, beraten auf Augenhöhe und  
bauen nachhaltige Beziehungen zwischen Marke und Zielgruppe.



**Ansgar Wörner**  
Founder @ newtmrrw

# Die Wahl der Plattform

Es kann keine allgemeine Empfehlung ausgesprochen werden, welche Social Media Plattform am besten für Unternehmen geeignet ist.

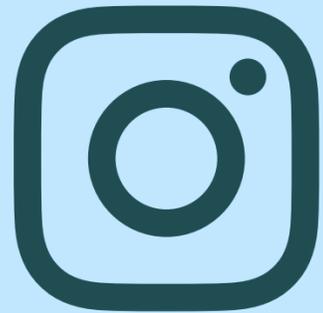
Folgende Fragen müssen vor der Wahl der Plattform beantwortet werden

- Was ist mein Ziel?
- Wer ist meine Zielgruppe?

Hier stehen wir gerne beratend zur Seite - diese Zusammenfassung bildet allerdings eine gute Entscheidungsgrundlage.



# Überblick der ausgewählten Plattformen\*



**Instagram**



**TikTok**



**LinkedIn**



**WhatsApp**

\*Social Media Plattformen mit großem Potenzial für Unternehmen

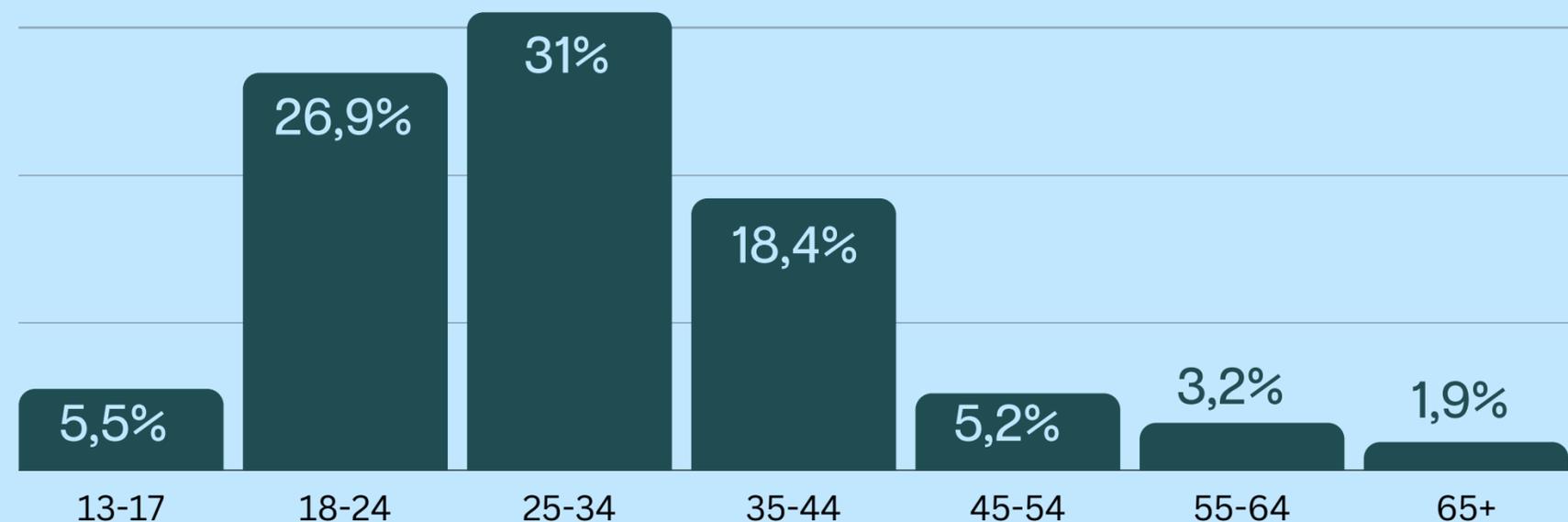


# Instagram

## 31,6 Mio Nutzer:innen in Deutschland

- Große Zielgruppe
- Feed als Visitenkarte
- Reichweite durch Reels & #Hashtags - organisches Wachstum allerdings inzwischen eingeschränkt (im Vergleich zu anderen Plattformen)
- Authentizität durch Storys
- Direkter Kontakt mit Community leicht gemacht durch Kommentare + interaktive Storyelemente

### Altersverteilung:





# Instagram

## Formate



### Instagram Reels:

Videos im Hochformat mit bis zu 90 Sek. Länge.



### Instagram Storys:

Bilder oder kurze Videos, die innerhalb von 24h verschwinden (möglich Links zu integrieren).



### Bildpostings im Feed:

Einzelne Bilder oder sogenannte Karusselpostings mit mehreren Bildern.



### Instagram Shopping:

Nutzer:innen können Produkte direkt über Beiträge und Stories auf Instagram kaufen.

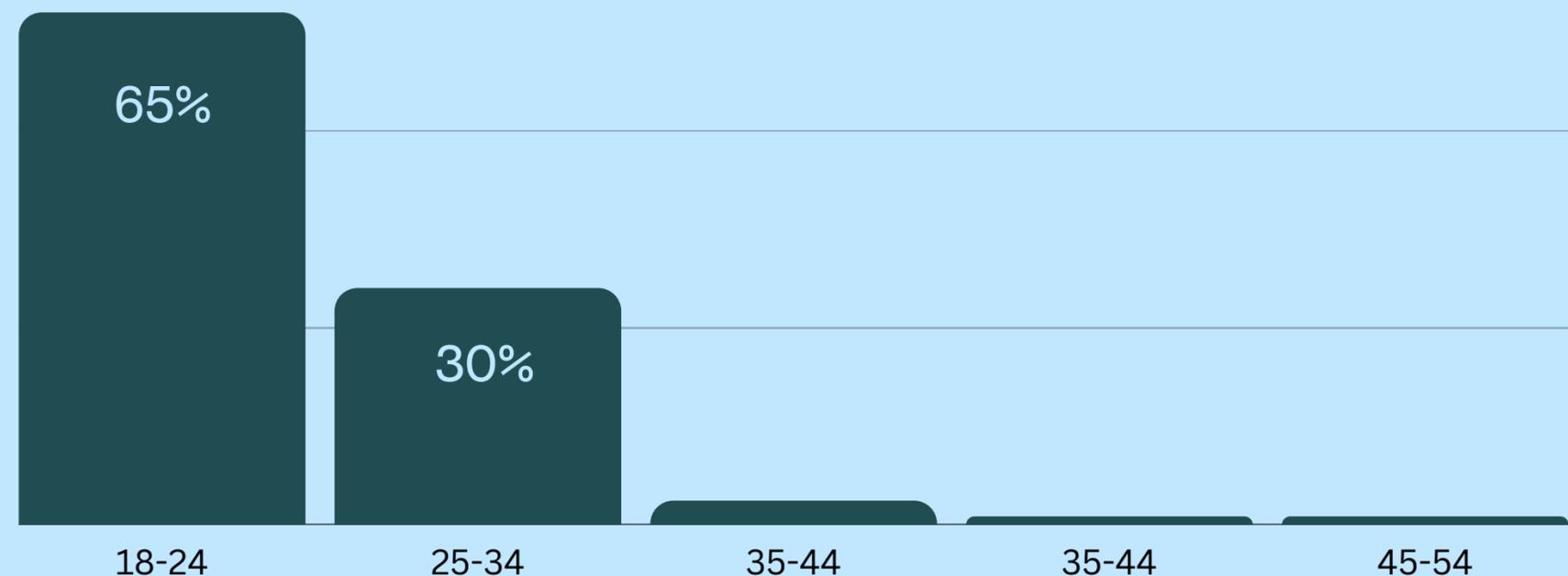


**TikTok**

## 22 Mio Nutzer:innen in Deutschland

- Junge Zielgruppe erreichbar
- Auf keiner anderen Plattform verbringen die Deutschen so viel Zeit wie auf TikTok. Die Verweildauer liegt bei 23,6 Stunden pro Monat (Anstieg von +22 % zum Vorjahr)
- Organisches Wachstum und große Reichweite möglich
- Chance: Relativ wenige Unternehmen, die aktiv TikTok nutzen

### Altersverteilung:



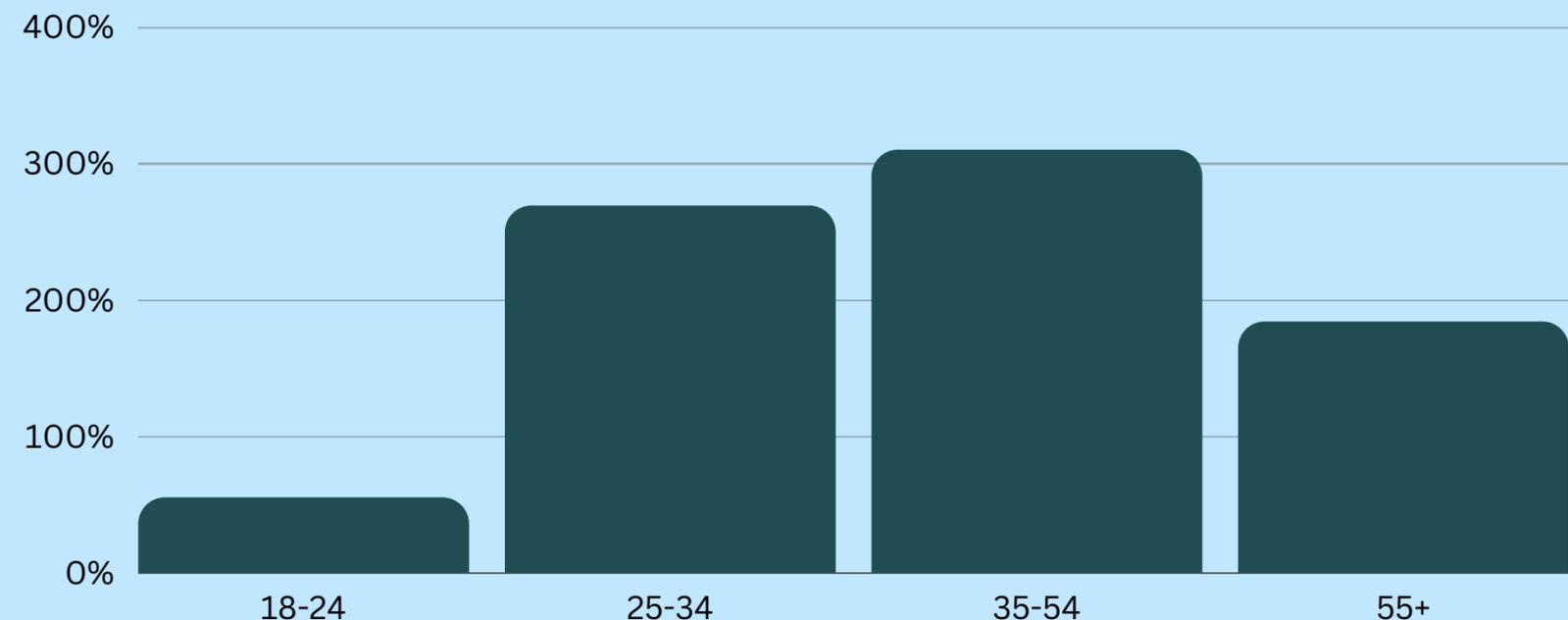


**LinkedIn**

## 19 Mio Nutzer:innen im DACH-Raum

- Vor allem für das B2B-Marketing sowie Employer-Branding.
- Sollte für das Personal-Branding genutzt werden.
- Unternehmensaccounts möglich; sollten aber nur ergänzend zu starken Personenmarken (Mitarbeiter, Gründer etc.) gesehen werden.
- Ideal für Recruitingmaßnahmen von qualifizierteren Mitarbeitenden.

### Altersverteilung:





**LinkedIn**

## **Toolempfehlung:**



**AuthoredIn**

Mit der Chrome-Erweiterung kannst Du Beiträge direkt in LinkedIn schreiben, abspeichern, planen und umfangreicher formatieren, als von LinkedIn normalerweise unterstützt.

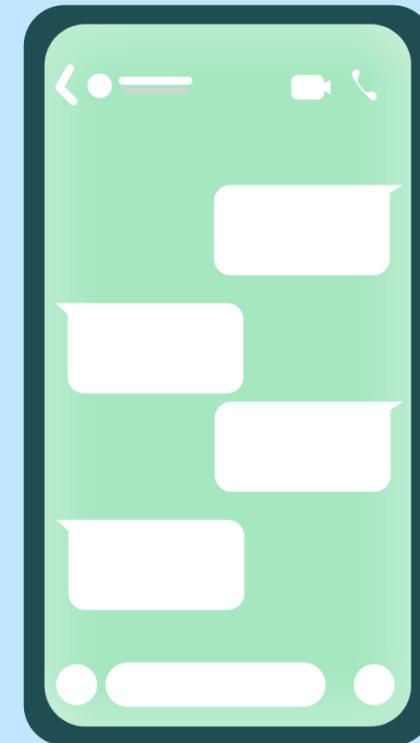


# WhatsApp Business nutzen

Erreiche Deine Kunden wo ihre Freunde sind. Baue eine echte Beziehung zu Deinen Kunden auf.

## Dialog

Nutze WhatsApp Business um Deinen Kunden die Möglichkeit zu geben, über WhatsApp direkt mit Dir zu kommunizieren. Du hast die Möglichkeit, Deinen Produkte auf WhatsApp zu hinterlegen und so dort Abschlüsse zu erzielen.



## Newsletter

Nutze WhatsApp wie Deinen E-Mail Newsletter und erreiche deine Kontakte direkt auf ihrem Handy.

**10x**  
höhere Öffnungsraten  
als E-Mail Newsletter

# Nahtlose Integration

Es ist elementar, in einer guten Digitalstrategie für die Kommunikation, nahtlos die verschiedenen Kommunikationskanäle zu verbinden. So können erfolgreiche Funnels und starke Communities aufgebaut werden.

Dafür muss gewährleistet werden, dass keine reine "Ein-Weg"-Kommunikation entsteht, sondern ein Dialog mit der Marke möglich ist.

Das bedeutet, es muss auf Kommentare und Nachrichten reagiert werden. Indem die Möglichkeit eines Dialogs über WhatsApp hergestellt wird, dringt man als Love Brand noch tiefer in den Alltag des Kunden ein.



## Erstkontakt

Ob durch eine Werbeanzeige oder durch einen organischen Erstkontakt. Hier werden neue Interessenten erreicht und in in den Sales-Funnel überführt.

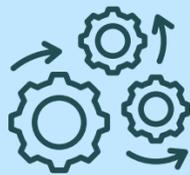
## Qualifizieren

Über die Website werden potenzielle Kunden qualifiziert. Sie kaufen ihr erstes Produkt oder zu echten Interessenten, die sich speziell für Dich interessieren.

## Bindung

Ziel ist es den Kunden/ Interessenten an die eigene Kommunikation so zu binden, dass er immer wieder kontaktiert werden kann. Dies geschieht am besten über WhatsApp oder E-Mail aber auch als Follower auf Social-Media.

# Wie wir Dich unterstützen



## Prozess

Schlanke meetingarme Prozesse für Freigaben und Austausch für die laufende Tagesaktuelle Kommunikation. Vorausschauende Planung und die Arbeit mit Content-Tagen.



## Strategie

Ohne eine klare Strategie fehlt der Kompass für jede gute Social Media Arbeit. Daher unterstützen wir bei der Weiterentwicklung der Digitalstrategie und leiten konkrete Handlungsempfehlungen ab.



## Content

Wir produzieren Content, der perfekt auf die jeweilige Plattform abgestimmt ist. Dadurch spricht der die Nutzer an und generiert eine hohe Reichweite.



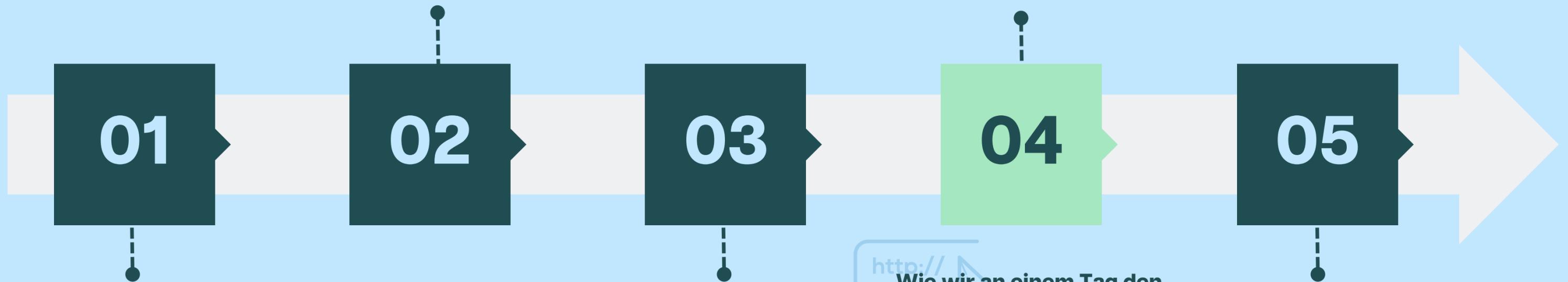
## LinkedIn

Die Businessplattform ist besonders für B2B Unternehmen ein wichtiger Kanal. Wir unterstützen dabei einen eigenen Businessaccount aufzubauen und die Mitarbeiter:innen zu schulen. Damit auch die Mitarbeitenden mit ihren eigenen Kanälen dabei unterstützen können, die Sichtbarkeit des Unternehmens zu steigern. Außerdem agieren wir als Ghostwriter.

# So arbeiten wir

Aus Ideen, Themen und Terminen werden konkrete Beiträge konzipiert. Hier wird entschieden, welche Beitragsart kreiert wird. Ob Bild, Text oder Video.

Die Beiträge werden produziert. Sowohl visuell als auch auf Textebene.



Idee, Thema oder Termin wird in den Ideenpool geworfen. Diese kommen sowohl von Ihnen als auch von uns und können dort auch diskutiert werden.

Die Beiträge werden eingeplant. Dabei werden Termine beachtet.

Wie wir an einem Tag den Content für 2 Monate produzieren, sehen Sie hier: [newtmrrw.de/contentproduktion](http://newtmrrw.de/contentproduktion)

Beiträge werden veröffentlicht.

# Unsere Vorteile

In diesen drei Punkten unterscheiden wir uns von anderen Agenturen und bieten Dir einen echten Vorteil.



## Content

Wir produzieren mit unserem Content-Tag nicht nur sehr effizient Content, sondern auch direkt auf die Zielplattform optimiert.



## Proaktiv

Du erhältst von uns laufend Ideen, um die Auftritte auf den unterschiedlichen Plattformen weiterzuentwickeln. Wir stellen sicher, dass die vereinbarte Postinghäufigkeit eingehalten wird.



## Performance orientiert

Unsere Arbeit basiert auf Daten und Trends. Wir analysieren laufend Deinen Social Media Account, um die Beiträge laufend daran zu optimieren.

## Whitepaper

**Instagram, TikTok & Co. - welche Plattform ist die Richtige?**

**newtmrrw**