

	Facebook	Twitter	XING	Linkedin
	www.facebook.com	www.twitter.com	www.xing.com	www.Linkedin.com
	<p>Jeder User und jede Firma hat eine eigene Präsenz in Form einer "Timeline", eines eigenen Nachrichtenstroms. Facebook-Nutzer verknüpfen sich (Fans/Freunde) oder abonnieren aktiv die Nachrichten anderer beziehungsweise signalisieren Interesse/Zustimmung zu Beiträgen durch "Gefällt mir"-Klicks. Das aktuell größte soziale Netzwerk erfordert rege und konsequente Beteiligung. Facebook-Seiten für Business-Zwecke sollten echten Mehrwert liefern in Form von Informationen und Unterhaltung.</p>	<p>Jeder Twitter-Account hat eine Timeline und kann andere abonnieren sowie von anderen abonniert werden (Friends und Follower). Interesse und Zustimmung wird durch Following, das Vergeben von Favoriten, durch Antworten und "Retweets" (Weiterverteilen) signalisiert. Twitters Besonderheit: Keine Nachricht kann länger als 140 Zeichen sein. Mit sogenannten Hashtags werden auf Twitter die Beiträge/Tweets einem bestimmten Thema zugeordnet.</p>	<p>Auf Xing vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat oder Geschäftsideen. Die Mitglieder tauschen sich online in rund 50.000 Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf Xing-Events. Eine Timeline der eigenen Kontakte und gut durchdachte Networking-Funktionen wie eine Detailsuche machen aus Xing eine aktive Networking-Ressource, aktuell die wichtigste für Business-Networking in Deutschland, am besten in Kombination mit LinkedIn.</p>	<p>LinkedIn ist weltweit größte Business-Netzwerk und in mehr als 200 Ländern und Regionen in achtzehn Sprachen verfügbar. Ziel von LinkedIn ist die Verknüpfung von Fach- und Führungskräften weltweit, um diese produktiver und erfolgreicher zu machen. Das Facebook der Business-Welt, zumindest was internationale Kontakte angeht. "LinkedIn Today" ist eine Newsticker für das eigene Netzwerk, die eigene Branche und allgemeine News.</p>
Aufwand	<p>Schnelle Einrichtung, unkompliziertes Veröffentlichen und Teilen von Links und Informationen. Tägliche Aktivität Voraussetzung für Erfolg.</p>	<p>Schnelle Einrichtung, unkompliziertes Veröffentlichen und Teilen von Links und Informationen. Tägliche Aktivität Voraussetzung für Erfolg.</p>	<p>Hoch. Das beginnt schon bei den Basics: Für optimale Auffindbarkeit und Verknüpfung sollte das Profil besonders sorgfältig ausgefüllt und "optimiert" werden, denn innerhalb von Premium-Xing wird viel mit der Suchfunktion gearbeitet.</p>	<p>Hoch. Damit Network mit LinkedIn funktionieren müssen Kontakte gepflegt und intensiver ausgebaut betrieben werden, zum Beispiel in den Expertenforen.</p>
Kosten	<p>Für Sponsored Posts und Werbung innerhalb von Facebook fallen Gebühren an, das Anlegen und Führen eines Accounts ist kostenlos.</p>	<p>Für Sponsored Posts und Werbung innerhalb von Twitter fallen Gebühren an, das Anlegen und Führen eines Accounts ist kostenlos.</p>	<p>Kostenfreier Basis-Account, Premium-Mitgliedschaft ab 4,85 Euro/Monat</p>	<p>Kostenfreier Basis-Account, mehrstufige Premium-Mitgliedschaft ab 14,9 Euro/Monat</p>
Zielgruppe	<p>Alle</p>	<p>Alle, mit Schwerpunkt auf Smartphone-Nutzern.</p>	<p>Business</p>	<p>Business</p>
	Facebook-Fans			

<p>Tipp</p>	<p>reagieren ungnädig darauf, wenn sie mit Werbung belästigt werden. Besser: Bekanntheitsgrad einer Marke erhöhen, ansprechendes Bild der Unternehmenskultur zeigen, nebenbei über News/Produkte informieren. Wird dies geschickt gemacht, steigen dadurch unweigerlich auch die Umsätze.</p>	<p>Mit Tools wie Buffer (www.bufferapp.com) und Hootsuite (www.hootsuite.com) verteilen Sie Ihre Postings in den sozialen Netzen komfortabel den ganzen Tag oder die ganze Woche über "automatisch". Setzen Sie populäre #-Hashtags zu relevanten Themen, wo immer es passt.</p>	<p>Bei Xing können Sie als Premium-Mitglied sehen, wer Ihr Profil aufgerufen hat und gegebenenfalls selbst Kontakt aufnehmen.</p>	<p>Verknüpfen Sie Ihren beruflichen Twitter- n Ihrem LinkedIn-Account um durch Tweets eine größere Zielgruppe zu erreichen.</p>
<p>Chance</p>	<p>Wer seine Kunden ernst nimmt, findet in Facebook ein wertvolles Instrument für Kundenpflege und Feedback.</p>	<p>Direkter und unmittelbarer Kundenkontakt, Hotline-Funktion, Feedback.</p>	<p>Professioneller und seriöser Austausch durch Klarnamen, Business-Umfeld und Konzentration auf geschäftliche Themen, besonders in Gruppen zu bestimmten Branchen oder Aufgabenfeldern.</p>	<p>Damit LinkedIn Ihrem Networking auf die Sprünge hilft, sollten Sie Ihr Profil öffentlich schalten, um besser auffindbar zu sein, und möglichst viele Kontakte einpflegen. Punkten Sie den LinkedIn- Gruppe mit Fachwissen von "Wordpress-Jobs" bis "Social-Media-Market</p>