

## 100 Content Ideen für Social Media, Online Marketing & Co.

01. Veröffentliche regelmäßige Tipps zu einem Spezialthema: Das kann ein Trick, Workaround oder ähnliches sein. Am Besten wird dies mit einem wiederkehrenden Hashtag versehen, damit Leser auch vergangene Beiträge dazu einfach entdecken können. Ebenfalls sind Tipps eine interessante Ergänzung.

02. Verlinke deinen erfolgreichsten Blogbeitrag des Monats: Neben der Veröffentlichung neuer Blogbeiträge, kann auch einmal im Monat der erfolgreichste Artikel wiederholt veröffentlicht werden.

03. "Casual Friday" – Stelle einmal die Woche eines deiner Lieblingsgadgets, -tools, -apps vor. Wenn beispielsweise ein Shop vorhanden ist, erstelle eine Liste der Top10 verkauften Produkte.

04. Für weitere persönliche Insights teile einen Work-Life-Balance-Tipp. Jeder hat so seinen eigenen "Best Way" um Familie, Arbeit, Freizeit zu kombinieren.

05. Frag doch mal die Community nach Unterstützung. Auch durch das stellen einer Frage und die Bitte um Hilfe kannst du die Community zur Interaktion motivieren.

06. Teile historische (Firmen)-Informationen. Hierzu kann auch die Facebook-Timeline eine tolle Möglichkeit sein die Firmengeschichte nach zu erzählen.

07. Verlinke Inhalte anderer Social Networks. Wenn zum Beispiel auch Pinterest oder Instagram mit zur Social Media Strategie gehört, dann sollten diese auch untereinander verknüpft und gelegentlich "cross-geshared" werden.

08. Stelle interessante Follower, Unternehmen oder Partner vor, denen es sich zu Folgen lohnt.

09. Hin und wieder darf man auch sich selbst nicht zu ernst nehmen und kann auch mal einen Meme oder Comic teilen.

10. Veranstalte einen Foto / Video Contest. Motiviere deine Fans Fotos oder Videos auf die eigene Seite zu posten. Das mit denn meisten "Likes" gewinnt. (Hierzu sollte natürlich das Thema klar sein, z.B. Bilder auf denen das eigene Produkt im Einsatz ist.)

11. Starte eine Reihe mit „Best Practice Beispielen“ oder „Branchen Tipps“
12. Bei Social Media kommt es auf Persönlichkeiten an, stelle doch (regelmäßig) einen deine Mitarbeiter vor.
13. Verfasse eine Rezension passend zu deiner Branche, z.B. von einem Buch, Blog-Artikel, Produkt, Tool, ..
14. Gewinne Gastautoren für ein bestimmtes Thema.
15. Befrage Experten und veröffentliche Interviews, Podcasts, Videos dazu.
16. Empfehle Quellen die du gerne liest, oder Leute die dich im Business-Context inspirieren.
17. Im Hinblick auf Authentizität und Persönlichkeit, lasse deine Fans hinter die Kulisse blicken und veröffentliche „Behind the Scenes“-Beiträge.
18. Du bist auf einer Messe? Event? Webinar? Klasse, poste doch ein Bild dazu.
19. Befrage doch einfach mal dein Publikum was es gerne lesen würde.
20. Werfe mal ein Blick auf „Google Suggestions“ – Wenn du bei Google anfängst etwas in die Suche zu tippen, vervollständigt dies Google automatisch mit den meist gesuchten Begriffen. Ergo, schreibe etwas darüber.
21. Schreibe etwas über Do's and Don'ts in deiner Branche.
22. Veröffentliche deine witzigsten, verrücktesten, coolsten (Service-) Anfragen. (Natürlich anonym.)
23. Wirf doch mal einen Blick in die Zukunft und schreibe etwas über Trends in deiner Branche.
24. Schreibe eine wirklich lange Liste (wie diese) mit Tipps & Tricks z.B. Wie du .. (erfolgreich, bekannt, schneller, ..) wurdest.
25. Wirf einen Blick auf verschiedene Netzwerke. Für kreative Ideen und Inspiration sind Pinterest, Instagram, Tumblr super Anlaufstellen.

26. Du hältst ab und an Präsentationen? Dann stelle doch Teile davon auf Slideshare zur Verfügung und gegen die Emailadresse (= Lead) schickst du die vollständige PPT.

27. Frage doch deine Kunden, Lieferanten, Partner was sie an deinem/r Produkt, Dienstleistungen, Service schätzen und veröffentliche diese Statements.

28. Mache ein Gewinnspiel (mit einem passenden Gewinn, nicht immer muss es ein iPhone sein!). Verlange als Teilnahmebedingung z.B. das die Teilnehmer ein Bild mit deinem Produkt am Strand, Büro, Kneipe, Daheim, etc. machen und es auf deine Netzwerke Sharen sollen.

29. Schreibe etwas über deinen „Daily Job“ oder den deines Chefs.

30. Veröffentliche ruhig auch ältere Blog-Posts, bspw. diese, die am beliebtesten waren.

31. Kennst du die Twitter-Trends? Oder ein aktuelles Thema / Video macht gerade die Runde? Sollte es nicht vollkommen abwegig zu deinen Themen sein -> Teile es!

32. Bedanke dich bei deinen Fans und Followern, z.B. mit der Vorstellung (d)eines „Fan des Monats“.

33. Teile Studien, Analysen, Untersuchungen und Entwicklungen aus deiner Branche.

34. Gibt es besondere Feiertage, Aktionen, Messen, Events, Veranstaltungen in deiner Branche? Empfehle dies(e) deinem Netzwerk.

35. Informiere deine Fans über Neuigkeiten in, um, von deinem Unternehmen.

36. Sponsore einen regionalen Verein und erzähle über dein Engagement.

37. Immer wieder finden sich im Unternehmen Mitarbeiter die sich brennend für ein Thema interessieren, binde diese in deine Kommunikation ein und lasse sie ein Thema vorstellen. Oder führe eine regelmäßige Kolumne von Mitarbeiter XY ein.

38. Erstelle einen FAQ mit den häufigsten Fragen zu deinen Produkten.

39. Erstelle Bilder mit deinem Produkt in „ungewohnter“ Umgebung oder „neuem“ (witzigem) Einsatzzweck.
40. Werfe auch einmal einen Blick links und rechts, was deine Mitbewerber so teilen und mache es besser!
41. Analysiere deine Google Analytics Ergebnisse und gehe auf die Themen ein, die deine Zielgruppe sucht.
42. Gehe sehr sparsam damit um, aber poste hin und wieder auch deine eigenen Produkte, Angebote, Events – Aber achte darauf, dass es nicht zu viel wird. (Verhältnis 1:10)
43. Erfolge müssen gefeiert werden, darum erstelle auf Facebook „Meilensteine“ oder schreibe einen fröhlichen Beitrag darüber auf der Website/Blog.
44. Veranstalte einen Contest oder verschenke Give-Aways, wenn du zum Beispiel ein nützliches / cooles Werbegeschenk hast.
45. Man muss auch über sich selbst lachen können. Teile einen Meme, Witz oder ähnliches.
46. Verlinke fremde Inhalte. Das diese zur Branche, Zielgruppe passen und einen Mehrwert haben sollten ist wohl selbstverständlich.
47. Nutze Plattformen wie Feedly, Reddit, Twitter Trends zum auffinden von „Trending Topics“.
48. Erstelle mit Canvas, Skitch, Piktochart, etc. interessante Grafiken, Infografik, Bilder, Anleitungen, .. – Visual Content Rocks!
49. Erstelle „Top10-Listen“ zu Themen aus deinem Arbeitsumfeld. Beispiele: „Die 10 besten Artikel rund um ..“, „Die 10 besten Zitate von/über ..“, ..
50. Oder wenn du schon dabei bist kreiere doch eine „Meine 100 Lieblings-(Hier Thema ergänzen)“-Liste.
51. Schreibe eine Stellungnahme zu einem kontroversen Thema, aber Achtung!: Behalte die Reaktionen im Auge, nicht jeder ist der gleichen Meinung.

52. Auch ein Verweis auf deine anderen Social Network Engagements oder das Formular für den Newsletter darf mal gepostet werden.
53. Nutze „Ubersuggest“ für weitere Themeninspirationen.
54. Kontaktiere Influencer, Geschäftsführer, Speaker in deiner Branche und befrage diese zu ihrer Meinung über ein Thema.
55. Nutze einen Themenspeicher wie Pocket, Evernote oder Read Later um interessante Artikel zu speichern um diesen (später) selbst zu einem Blogbeitrag verarbeiten zu können.
56. Nutze Tools wie Hootsuite zum planen von Beiträgen und deine Content-Pipeline dauerhaft zu füttern.
57. Erstelle dir Google Alerts oder Suchstreams in Hootsuite zu bestimmten Keywords, Hashtags, etc., welche dir kontinuierlich Content liefern.
58. Abonniere ebenso Branchen-Newsletter, RSS-Feeds von Influencern aber auch von Mitbewerbern.
59. Suche dir auf verschiedenen Social Networks (präferiert auf denen Plattformen, auf welchen du bereits angemeldet bist) und trete passenden Diskussionsforen / Gruppen bei.
60. Schau dir regelmäßig deine Social Media Analytics an und schreibe ähnliche Beiträge, wie die bisherigen mit dem meisten Engagement.
61. Fast zu jeder Branche gibt es einen Film oder Dokumentation – Schreibe darüber eine Rezension!
62. Du stehst selbst vor einer „unlösbaren Aufgabe“? Frage doch dein Netzwerk nach Unterstützung.
63. Veröffentliche Bilder / Videos eines Rundgangs durch dein Unternehmen. Tipp: Spiele diese auf den passenden Netzwerken aus (Instagram, Flickr – YouTube, Vimeo) und binde diese Links auf anderen Networks (Facebook, Twitter, Blog) ein.
64. Kuratiere alle deine Beiträge zu einem Thema in einem Posting. Der Einfachheit halber kennzeichne deine zukünftigen Beiträge mit dem #Hashtag.

65. Erstelle mit Storify eine Review zu einem Event (egal ob Online oder Offline) mit den besten Social Media Reaktionen zu dieser Veranstaltung. (Beispiele auf [www.smcst.de](http://www.smcst.de))

66. Teile regelmäßige Tipps über dein Lieblingsgeschäftsthema. „Social Media Tipp #127: Sei Authentisch“.

67. Erstelle dir z.B. mit Hootsuite oder Twitter-Listen eine Sammlung mit wichtigen Journalisten, Bloggern, Zeitungen und Magazinen deiner Branche. Daraus kannst du regelmäßig seriösen, werbefreien Content ziehen.

68. Erzähle von Best Practice Beispielen aus deiner Branche.

69. Schreibe über deine erfolgreichsten Kunden und ergänze diese mit persönlichen Testimonials der verantwortlichen Personen.

70. Lasse deine Fans an Firmenveranstaltungen teilhaben und veröffentliche Fotos, Videos, etc. dazu.

71. Du hast einen neuen Kunden gewonnen? Ein Projekt fertiggestellt? Dann schreibe darüber.

72. Es ist Fasching, Halloween oder die Kollegin hat Geburtstag und eine Torte mitgebracht? Auch davon darf mal ein Bild veröffentlicht werden.

73. Mittels Screenshot oder Video-Aufzeichnung deines Desktops, kannst du super einfache Anleitungen zur Lösung eines Problems erstellen. Content der sehr hilfreich und zielführend ist.

74. Gibt es Karikaturen oder Comics zu deiner Branche? Auch das darf geteilt werden.

75. Mit der Hilfe von Flipboard kannst du relativ einfach hochwertige eBooks erstellen. Mit einem schönen Coverbild und passenden Branchen-Inhalten kannst du so ein monatliches digitales Magazin erstellen. (In Kombination mit Hootsuite noch einfacher.)

76. Du hast eine „magische Grenze“ an Facebook-Fans, Newsletter-Abonnenten, etc. erreicht? Bedanke dich bei deinen Supportern.

77. Führe regelmäßige Analysen deiner Contents durch, poste wiederholt die besten und schreibe einen „Teil 2“ dazu.



78. Reagiere zeitnah auf Rückfragen, sei authentisch und bleibe sachlich.
79. Erstelle Anleitungen zu deinen Produkten / Dienstleistungen.
80. Schreibe Whitepapers (wie dieses) zu einem branchenrelevanten Thema.
81. Du hast ein neues CI, Logo oder Werbespruch? Frage deine Community nach Feedback.
82. Auszeichnungen, Zertifikate, Awards, etc. sind ein super Aufhänger für einen Beitrag.
83. Eventankündigungen sind eine super Möglichkeit für Content. Schreibe Vorberichte, stelle die Referenten vor und biete Gewinnspiele an.
84. Checklisten gehören zu der Kategorie: Potential auf massiven Traffic. Consumer lieben Listen zum erledigen, wenn (branchen-)relevant.
85. Rabattaktionen sind sogar gewollte Inhalte, die Fans einer Facebookseite laut Umfragen erhalten möchten.
86. Pressemitteilungen, aber siehe Punkt 42 – gehe sparsam damit um.
87. Du engagierst dich für den guten Zweck, oder achtest bei der Produktion auf Ressourcen?, dann schreibe darüber!
88. Du arbeitest mit interessanten Partnern oder Lieferanten zusammen? Interagiere mit diesen via @-Tagging und teile deren Inhalte.
89. Auf der Suche nach neuem Personal? Dann bewirb dich mit einem Video bei deinem potentiellen Mitarbeiter. Bilder, Video, PDF, etc. kann über Social Media geshared werden.
90. Wie bereits angesprochen sind kuratierte Inhalte interessant, das gilt jedoch nicht nur wöchentlich, auch ein Jahresrück- als auch –Ausblick sind interessanter Content.
91. Kläre über Mythen deiner Branche auf.
92. Erstelle eine YouTube-Playlist mit passenden Branchenvideos, Anleitungen, inspirierenden TEDx-Talks, ...



93. Eine Person aus dem Unternehmen wurde in der Presse genannt? Frage den Verlag, Redaktion ob du diesen Beitrag öffentlich teilen darfst.

94. Du hast eine besonders witzige Anfrage, Weihnachtskarte, etc. erhalten? Schreibe doch eine „witzige“ Antwort dazu und erstelle einen Screenshot davon. (Ggfs. anonymisieren.)

95. Schon einmal den eigenen Namen, Brand oder Produkte gegooglet? Oftmals finden sich hier interessante Foren, Communities die man selbst nicht auf dem Radar hatte. Daraus lassen sich Influencer, Themen, Statements, etc. für Beiträge filtern.

96. Es gibt eine/n neue/n Mitarbeiter/in im Team? Dann stelle dies/e doch vor. Das kann auch der neue „Firmenhund“ sein.

97. Besuche regelmäßig Branchenevents, daraus kann man so viel Inspiration für Content ziehen und nebenbei auch sein Netzwerk vergrößern.

98. Frage branchenfremde Personen (Verwandte, Putzfrau, ..) nach ihrer Meinung zu deinen Produkten / Dienstleistungen und erstelle verschieden formulierte Inhalte. Reflektiere auch deine bisherigen Beiträge und schreibe diese ggfs. um.

99. Kündige alte (erfolgreiche) Beiträge mit einem neuen Teaser-Text an und beobachte die Reaktionen.

100. Du bist selbst als Speaker / Teilnehmer auf einem Event? Dann schreibe darüber und vereinbare Termine für dein Business.



**UrbanDivision**  
Große Weinmeisterstr. 51  
14460 Potsdam  
Tel.: ++49 (0)331 - 582 59 361  
[office@urbandivision.de](mailto:office@urbandivision.de)  
<http://www.UrbanDivision.de>