GRATIS-LEITFADEN FÜR UNTERNEHMER & ENTSCHEIDER

Mehr als nur hübsche Posts: Die 7 stärksten Social-Media-Hebel jenseits von Laufkundschaft.

Viele Betriebe lehnen Social Media ab, weil sie es nur als plattes Werbeplakat ("Hallo Leute, wir haben leckeres Essen") kennen. Richtig eingesetzt ist Social Media ein universelles Werkzeug für genau deine Vision, deine Werte und deine Zukunftssicherheit.

7 konkrete Chancen, die weit über schnelle Likes hinausgehen

Niemand kennt deinen Betrieb besser als du selbst. Social Media übersetzt deine echte Qualität in digitale Sichtbarkeit, genau dort, wo Kunden, Bewerber und Partner heute täglich prüfen.

1. **Vertrauen vor dem ersten Anruf (Empfehlungs-Verstärker)**
   Selbst weiterempfohlene Wunschkunden prüfen dich heute vorab auf Instagram, LinkedIn oder Google. Ein lebendiges, ehrliches Profil verwandelt Empfehlungen in feste Abschlüsse.

2. **Passende Mitarbeiter & Azubis (Social Recruiting)**
   Gute Fachkräfte und Auszubildende lesen selten klassische Stellenportale, aber sie scrollen jeden Abend durch ihren Feed. Echte Einblicke ins Team senken die Bewerbungshürde massiv.

3. **Preismacht statt Austauschbarkeit**
   Wer seine Arbeitsweise, Materialien, Küche oder Beratung sichtbar erklärt, wird nicht mehr über den billigsten Preis verglichen, sondern wegen Kompetenz und Haltung gebucht.

4. **Werte, Atmosphäre & Wunschgäste (statt Teller-Spam)**
   Ein Restaurant verkauft kein Foto vom Schnitzel, sondern den nächsten gemütlichen Abend-Spot. Werte und Gastgeber-Persönlichkeit füllen gezielt auch ruhigere Wochentage.

5. **Wunschkunden vorqualifizieren**
   Wenn Interessenten deine Haltung, Standards und Projekte vorab kennen, rufen deutlich weniger Preisdrücker an und deutlich mehr passende Auftraggeber.

6. **Kooperationen, Presse & regionales Netzwerk**
   Sichtbare Betriebe werden von Lieferanten, Partnerunternehmen, Event-Organisatoren und lokalen Medien zuerst wahrgenommen und aktiv angesprochen.

7. **Zukunfts-Vorsprung bei Generation Z & Social Search**
   Wer heute organische Reichweite und Such-Sichtbarkeit aufbaut, sichert sich einen langfristigen Vertrauens-Burggraben, während Nachzügler später ein Vielfaches an Budget zahlen.

13,8 Mio.
Gen Z in Deutschland; über 7 Mio. der 20- bis 29-Jährigen stehen bereits im Beruf (Destatis).

57 %
der Gen Z nutzen Social Media direkt als Suchmaschine für Infos und Anbieter (IU-Studie).

6 von 10
jungen Nutzern schauen auf TikTok passiv zu statt selbst zu posten: riesige Bühne für echte Betriebe (JIM 2026).

Der 3-Minuten-Profil-Selbsttest für deinen Betrieb

Prüfe deinen aktuellen Auftritt ehrlich anhand dieser 10 Praxis-Kriterien. Jedes angekreuzte Kästchen gibt 1 Punkt. So erkennst du in drei Minuten, wo dein größter ungenutzter Hebel liegt.

- ☐ **1. Klare 3-Sekunden-Bio:** Erkennt ein fremder Besucher sofort, was ihr anbietet, wo ihr aktiv seid und warum man euch vertrauen kann? — Basis
- ☐ **2. Auffindbare Suchbegriffe (Social Search):** Stehen eure Hauptleistung und Region direkt im Profilnamen und in der Profilbeschreibung? — Search
- ☐ **3. Aktuelles Lebenszeichen:** Stammt der letzte Beitrag aus den letzten 14 Tagen (verwaiste Profile kosten oft mehr Vertrauen als gar kein Profil)? — Trust
- ☐ **4. Echte Menschen statt Stock-Grafiken:** Sieht man Inhaber, Team, Werkstatt, Küche oder Beratungsalltag statt austauschbarer Grafik-Kacheln? — Echtheit
- ☐ **5. Werte & Einblicke statt platter Werbung:** Bieten mindestens 70 % der Beiträge echten Einblick, Nutzen oder Atmosphäre statt reiner Rabatt-Werbung? — Inhalt
- ☐ **6. Fixierte Start-Beiträge (Pinned Posts):** Hängen oben im Profil 3 klare Beiträge (Wer wir sind / Beste Ergebnisse / So meldest du dich)? — Struktur
- ☐ **7. Klarer Weg zur Anfrage oder Bewerbung:** Führt der Link im Profil direkt zu einer schnellen, mobilfreundlichen Anfrage- oder Karriereseite? — Conversion
- ☐ **8. Sichtbare Arbeitgeber-Seite:** Erkennt ein potenzieller Bewerber oder Azubi im Profil, wie es sich anfühlt, bei euch zu arbeiten? — Recruiting
- ☐ **9. Konsistentes System ohne Zeitfresser:** Gibt es feste Themen-Säulen statt spontanem Rätselraten am Feierabend? — System
- ☐ **10. DACH-Sauberkeit (Impressum & Rechte):** Ist euer Impressum mit maximal 2 Klicks erreichbar und nutzt ihr lizenzsichere Musik und Einwilligungen? — Recht

Deine Auswertung auf einen Blick

0 bis 3 Punkte: Riesen-Potenzial

Dein Betrieb lässt aktuell täglich Vertrauen, Anfragen und Bewerber auf dem Tisch liegen. Der Vorteil: Schon wenige saubere Grundlagen bringen einen spürbaren Sprung vor dem Wettbewerb.

4 bis 7 Punkte: Gute Basis, System fehlt

Du bist bereits sichtbar, aber oft fehlt der rote Faden zwischen Aufmerksamkeit und echten Anfragen. Mit 2 bis 3 klaren Formaten und Social Search holst du deutlich mehr heraus.

8 bis 10 Punkte: Starkes Fundament

Deine Basis steht sauber. Jetzt lohnt sich der Blick auf gezieltes Crossposting, regionales Social Recruiting oder präzise Anzeigen als Verstärker für deine stärksten Inhalte.

Ohne Tanzen & Zeitfresser: Messages x Concepts x Hooks

Statt jeden Montag ratlos aufs leere Blatt zu starren, trennen gute Unternehmens-Accounts drei Ebenen sauber voneinander. So entsteht aus 1 Stunde Praxis-Material pro Monat genug Substanz für mehrere Plattformen.

EBENE 1 | BOTSCHAFT

Messages (Was zählt?)

- Welche 5 Fragen stellen Kunden am Telefon immer wieder?
- Welcher Irrtum kostet Kunden Geld oder Nerven?
- Warum arbeiten Mitarbeiter gern bei uns?
- Was unterscheidet unsere Qualität vom Billig-Anbieter?

EBENE 2 | UMSETZUNG

Concepts (Wie zeigen?)

- Vorher-Nachher direkt von der Baustelle oder aus der Küche
- 60-Sek.-Einblick über die Schulter (ohne Hochglanz-Studio)
- Klartext-Antwort auf eine echte Kunden- oder Bewerberfrage
- Echter Tagesablauf: So entsteht Qualität bei uns im Team

EBENE 3 | EINSTIEG

Hooks (Erste 2 Sek.)

- "Den häufigsten Fehler bei [Thema] sehen wir jede Woche..."
- "Warum [typischer Irrtum] in der Praxis fast immer teurer wird."
- "So sieht ein echter Dienstagmorgen bei uns im Team aus."
- "3 Dinge, woran du sofort erkennst, ob [Leistung] sauber ist."

Die 3-Stufen-Logik: Vom ersten Blick zur echten Anfrage

Stufe	Ziel im Feed	Konkretes Beispiel aus der Praxis	Typischer Fehler
1. Aufmerksamkeit (Reichweite)	Richtige Menschen in deiner Region stoppen beim Scrollen.	Ehrliches Vorher-Nachher, konkreter Praxis-Tipp oder überraschender Einblick in Handwerk, Küche oder Beratung.	Mit dem Firmenlogo oder "Hallo liebe Follower, heute möchten wir..." starten.
2. Einblick & Werte (Tiefe)	Besucher spüren eure Haltung, Arbeitsweise und Atmosphäre.	Wie ihr sauber plant, welche Zutaten oder Materialien ihr bewusst wählt, wie das Team miteinander umgeht.	Nur anonyme Stock-Grafiken und generische Zitate ohne echten Bezug zum Betrieb.
3. Vertrauen & Weg (Conversion)	Aus stillem Mitlesen wird eine konkrete Anfrage oder Bewerbung.	Klarer nächster Schritt: 20-Min.-Erstgespräch, kurze WhatsApp-/Formular-Bewerbung oder Tisch-Reservierung.	Kein klarer nächster Schritt oder 15 Pflichtfelder auf einer langsamen Website.

Praxis-Regel für knappe Unternehmer-Zeit: Lieber 2 ruhige, echte Einblicke pro Woche mit klarem rotem Faden als 7 erzwungene Beiträge ohne Substanz. Ein sauber aufgenommenes 45-Sekunden-Video lässt sich ohne Mehraufwand für Instagram Reels, TikTok, YouTube Shorts und als Kurzbeitrag auf LinkedIn nutzen.

DACH-Rechts-Checkliste: Sauber starten ab Tag 1

Vorsicht vor Abmahnungen ist im deutschsprachigen Raum völlig berechtigt, aber kein Grund, unsichtbar zu bleiben. Mit diesen vier Grundregeln schaffst du von Anfang an eine saubere Basis.

1. Impressumspflicht (§ 5 DDG)

Jeder gewerbliche Social-Media-Account braucht ein leicht erkennbares, unmittelbar erreichbares Impressum (maximal 2 Klicks, z. B. direkt über den Bio-Link mit klarer Beschriftung "Impressum" und im Info-Bereich).

2. Musik- & Tonrechte

Unternehmens-Accounts dürfen keine populären Chart-Songs ohne kommerzielle Lizenz nutzen. Nutze konsequent lizenzfreie Business-Bibliotheken (z. B. Meta Sound Collection, TikTok Commercial Music Library) oder deine eigene Stimme.

3. Mitarbeiter- & Kundenaufnahmen

Hol vorab eine klare, freiwillige und dokumentierte Einwilligung ein, wenn Mitarbeiter, Gäste oder erkennbare Privatobjekte gezeigt werden (DSGVO / KUG). So entsteht Vertrauen nach innen und außen.

4. Keine Fake-Bewertungen & kein Spam

Bewertungen und Erfolge immer echt und belegbar darstellen (§ 5b Abs. 3 UWG). Keine unaufgeforderten Werbe- oder Bewertungs-E-Mails ohne ausdrückliche Einwilligung versenden (§ 7 UWG).

Transparenz-Hinweis gemäß § 2 RDG: Diese Checkliste dient der allgemeinen praktischen Orientierung für Unternehmen und ersetzt bei konkreten rechtlichen Einzelfragen ausdrücklich keine individuelle anwaltliche Rechtsberatung.

SOCIAL-MEDIA-EXPERTISE TRIFFT GESCHÄFTSWELT

Keine Lust auf Raten? Kläre deine Chancen in 20 Minuten kostenlos.

Social-Media-Expertin Paulina Kleinbauer und Business-Schnittstelle Tobias Bartels schauen gemeinsam auf deinen Betrieb, deine Werte und deine Unternehmensprozesse und zeigen dir klipp und klar, welche 2 bis 3 Social-Media-Hebel sich für dich wirklich lohnen.

1. Vorab-Blick inklusive
Wir prüfen deine aktuelle Sichtbarkeit schon vor dem Telefonat kurz durch.

2. Ehrlicher Klartext
Kein Standard-Paket, kein Verkaufsdruck. Auch ehrliches Feedback, wenn erst etwas anderes zählt.

3. Freie Entscheidung
Du nimmst konkrete Ideen mit und entscheidest komplett frei über den nächsten Schritt.

erklaermirsocialmedia.de/erstberatung/

oder direkt: service@everads.de | 0176 72118628