

Online-Marketing

BERATUNGSBRIEF VON TORSTEN SCHWARZ

AUSGABE 12/2010 – DEZEMBER



www.Online-Marketing-Experts.de

Sonderdruck Beratungsbrief Ausgabe Dezember 2010

Holen Sie sich Ihren Online-Marketing-Experten ins Haus

Mit dem Beratungsbrief von Dr. Torsten Schwarz

Der innovative Fachinforma- tionsdienst:

- Beratungsbrief für neue Impulse und Tipps
- Online-Wissensdatenbank für aktuelle Recherchen und Problemlösungen

Testen Sie jetzt im
2-Monats-Abo



www.Online-Marketing-Experts.de

Reto Stuber – der Social-Media-Enthusiast

Menschen, die die Möglichkeiten des Internets unterbinden oder einschränken, sind für Reto Stuber nicht akzeptabel. Im Interview mit Online-Marketing-Experts verrät er Persönliches aus seinem Alltag mit Software, IT und Internet.

Wie viele Mails schreiben Sie täglich?

Nur noch etwa 20 im Schnitt, dank der Nutzung von Skype, Instant Messaging und Social Media.

Wie viele E-Mail-Newsletter haben Sie abonniert?

Zähle ich nicht – aber nur solche, die mir einen Mehrwert bescheren. Alles andere muss über die Klippe springen.

Was ist Ihr Lieblings-Newsletter?

Der Social-Media-Newsletter von www.smartbrief.com.

Was tun Sie am meisten im Internet?

Einen Großteil meiner täglichen Aktivitäten und mein ganzes Business finden virtuell über das Internet statt. Ich bin durch und durch im Netz zu Hause.

Und wofür würden Sie auch nachts um eins ins Netz gehen?

Jetzt ist gerade 2 Uhr morgens. Ich arbeite immer nachts, da bin ich am kreativsten.

Wann und was haben Sie zuletzt via Internet gekauft?

Gestern Nacht ein Design für die Facebook-Seite eines Kunden. Und einen Stapel Fotokalender als Weihnachtsgeschenke für meine Familie in der Schweiz.

Nach welchem Suchwort haben Sie zuletzt gegoogelt?

Hypertargeting.

Was war für Sie der größte Durchbruch in der Informationstechnik?

Die Massenproduktion des Personal-Computers.

Und im Online-Bereich?

Das Web 2.0 und das mobile Web, bei beiden sind wir in einer frühen Entwicklungsstufe (aber ist schon recht cool, finde ich).

Was war die größte Fehlentwicklung?

Fehler sind wichtig für den Lerneffekt und die weitere Entwicklung, sowohl auf persönlicher Ebene wie im Business.

Aber auf Spam und Malware könnte ich gut verzichten.

Wer ist Ihr größtes Vorbild in der Online-Branche?

Ich lerne von Menschen, die kritisch reflektieren und ihre Erfahrungen teilen – nicht nur aus der Online-Branche.

Wer hat den größten Schaden angerichtet?

Jeder, der die Möglichkeiten des Netzes zurückbilden will.

Welcher Trend steht uns beim Online-Marketing demnächst noch bevor?

Lokationsbasierte Dienste, Werbung im „Long tail“ und die Nutzung der Web-2.0-Möglichkeiten durch den Mittelstand. Und natürlich der weitere Siegeszug der sozialen Netzwerke. Und ...

Welcher Trend im Online-Marketing wird im Moment am stärksten überschätzt?

Dass Social Media ein Wundermittel ist, um alle Probleme zu lösen. Ist es nicht, und man kann sich auch gehörig die Finger verbrennen.



Reto Stuber

wurde 1978 in der Schweiz geboren. In der Schweiz war er bei einem Telekommunikationskonzern zehn Jahre als Fachspezialist und Mitglied des Kaders in der Unternehmenskommunikation, der IT und dem Verkauf tätig. Als er eine Greencard in der Lotterie des amerikanischen Staates gewann, wanderte er in die USA aus und lebt seit 2009 in New York. Dort gründete er sein Unternehmen, welches internationale Klienten in den Bereichen Online-Marketing und soziale Medien unterstützt. Nun hat er sein Wissen in dem praxisorientierten Buch „Erfolgreiches Social-Media-Marketing mit Facebook, Twitter, XING und Co.“ veröffentlicht (<http://socialmediabuch.com>), welches Unternehmen eine Handlungsanleitung bietet.



RETO STUBER,
Erfolgreiches Social-Media-Marketing mit Facebook, Twitter, XING und Co., 352 Seiten, Verlag: Data Becker (November 2010), ISBN: 978-3815830635, 29,95 Euro

Buchtipps

SOCIAL MEDIA: **Nachhaltiger Erfolg mit Facebook, Twitter, XING und Co.**

Das umfassende Profi-Handbuch erläutert, wie Sie Ihr Unternehmen professionell auf den wichtigsten sozialen Netzwerken und Portalen, wie z.B. Facebook, Twitter oder XING, präsentieren und positiv darstellen. Hilfreich ist die Detailtreue, mit der auch die Funktionen der Netzwerke beschrieben werden. Der Autor liefert konkret umsetzbare Tipps, um Reputation und auch die eigene Reichweite im Social Web systematisch zu erhöhen bzw. zu verbessern. Fazit: Unbedingt lesen, um im Social-Media-Marketing nicht den Anschluss zu verpassen.