HELPSTONE
MEDIA

100 CONTENT-IDEEN

IMMER GENUG CONTENT-IDEEN, UM MÖGLICHST SCHNELL BEITRÄGE ZU ERSTELLEN

2020

1. Zitate:

Humorvolle, inspirierende oder motivierende Zitate sind immer gut.

2. Fülle die Lücke

Fülle die leeren Lücken aus,
(z. B. "Wenn ich 1 Million Dollar hätte, würde ich _____")

3. Infografiken:

Finde eine Infografik, die deine Follower schätzen würden.
Schaue die täglichen Infografiken an, um Ideen zu erhalten,
oder erstellen Sie noch besser Ihre eigenen.

4. Fotos hinter den Kulissen:

Mache ehrliche Aufnahmen von dir selbst, deinen Mitarbeitern oder mache eine Aufnahme von deinem Büro oder Arbeitsbereich.

5. Statistiken oder Fakten:

Teilen Sie neue, relevante Branchenstatistiken
(Diese werden oft geteilt oder du änderst so Glaubenssätze).

6. Alten Blog-Beitrag teilen:

Lade einfach einen alten Beitrag nochmal hoch oder verlinke ihn.

7. Fragen:

Stelle einfache, grundlegende Fragen, die deine Follower schnell beantworten können.

8. Link zu einem Gastbeitrag:

Teile einen Link zu einem Beitrag, den du für jemand als Gast geschrieben hast .

9. Veröffentliche ein Markenbild:

Veröffentliche ein lustiges oder inspirierendes Bild mit deinem Logo oder Ihrer Website-URL.

10. Umfragen:

Während Facebook integrierte Umfragen anbietet, funktioniert diese manuell am besten, um das Engagement zu steigern
(z. B. „Welches dieser Bücher ist dein Favorit?“).

11. Produktfotos:

Überlege, wie du die Aufnahmen eines einzigartigen Winkel hinzufügen kannst (z. B. ein Mitarbeiter, der das Produkt tatsächlich verwendet oder in de Hand hält)

12. Fotos, die nichts mit den Produkten oder dem Geschäft zu tun hat:

Stattdessen vermittelst du das Gefühl hinter deiner Marke. Nehme ein Foto welches ein Gefühl vermittel mit dem du dein Produkt verbinden möchtest.

13. Produktaufnahmen hinter den Kulissen:

Wie dein Produkt erstellt oder geliefert wird.

14. Link zu einem Beitrag der Triggert

Es gibt nichts besseres was Kommentare gibt, als ein Thema anzusprechen bei dem jeder seine Meinung teilen möchte. Manche fangen so auch Diskussionen an, so das der Beitrag schnell viral geht.

15. Bitte um Input zu Ihren Produkten:

Follower lieben es wenn sie mit entscheiden können und as Produkt verbessern. Sie fühlen sich dann mehr verbunden mit der Marke.

16. Lassen dich von Pinterest inspirieren:

Pinterest ist eine Goldmine, wenn es darum geht, schöne Bilder zu finden. Du kannst da auch Ideen kopieren oder wenn du die rechte bekommst sogar teilen.

17. Teile Mehrwert

Wenn du wirklich der Community helfen möchtest, solltest du ehrlichen Mehrwert geben. Habe keine Angst Wissen zu teilen, wenn du es nicht machst, wird es die Konkurrenz machen.

18. Veröffentliche eine Karussell-Post:

Wenn du keine Ideen hast was für Folien du nutzen solltest, kannst du dich auch ganz einfach auf www2.slideshare.net/ inspirieren lassen.

19.Fallstudie:

Teile eine Fallstudie über deine Branche, welche auch Glaubenssätze ändert

20.Das WDPDPD -Rezept:

Abkürzung für: (Wenn das Passiert, dann passiert dies).
Zeige welche Ursache welche Wirkung beinhalten wird.

21. Frage nach Rezensionenoder Testimonials

Bewertungen von Fans oder Followern zu erhalten, ist eine der besten Möglichkeiten, Testimonials zu erhalten, die du als sozialen Beweis auf deiner Website verwenden kannst.

22. Fan-Fotos

Suche nach Hashtags, die mit deinem Unternehmen oder deinen Produkten in Verbindung stehen, und teile ein Kundenfoto auf Facebook, Instagram oder Pinterest.

23. Empfehle ein Tool weiter

Teile ein (vorzugsweise kostenloses) Tool oder eine Ressource, von der du glaubst, dass sie deinen Follower nützlich sein könnte.

24. Teile ein Lieblingsbuch

Ähnlich wie bei #23, teile eine Buchempfehlung, die deine Fans oder Follower zu schätzen wissen.

25. "Ein Tag im Leben" Post

Gibt einen Rückblick auf einen typischen Tag im Leben eines Mitarbeiters, CEOs usw.

26. Empfehle deine Lieblingsprodukte

Wenn du eine E-Commerce-Website hast, dann teile eine Liste mit deinen Top-Sellern oder Produkten mit der höchsten Bewertung. Wenn Du ein Dienstleister bist, gib eine Liste der Produkte frei, die dir helfen, in deinem Geschäft erfolgreich zu sein.

27. Teile "zufällige" Tipps

Veröffentliche regelmäßig einen zufälligen Tipp oder Trick, den deine Follower nützlich finden würden. Hinweis: Die Verwendung von zufälligen Tippnummern erhöht das Interesse an deinem Beitrag
(z.B. Tipp #196:)

28. Link zu deinem beliebtesten Blog-Beitrag

Gib eine kurze Einführung in den Beitrag und erkläre, warum er dein meistgelesener und geteilter Beitrag ist.

29. Gib eine Empfehlung ab

share the love, indem du ein Unternehmen empfiehlst, mit dem du in der Vergangenheit erfolgreich zusammengearbeitet hast.

30. Frage um Rat

Frag um einen Rat und zeige das du nicht perfekt bist und auch auf die Community zählst.

31. Teile einen Tipp zur Work-Life-Balance

Deine Follower in den sozialen Netzwerken wollen wissen, dass du eine reale Person mit den gleichen Problemen wie sie bist. Teile einen Tipp, den du gelernt hast, um Arbeit, Leben und Familie in Einklang zu bringen.

32. Mache eine Reise in die Vergangenheit

Teile Fotos von alten Logos, Websites oder deinem allerersten Produkt. Menschen lieben die Geschichten.

33. Zufällige Beiträge, die zeigen, dass du eine reale Person bist

Zum Beispiel, was du gestern Abend zum Abendessen gegessen hast oder was du an diesem Wochenende machst.

34. Kopiere das beliebteste Foto

Besuche ein Profil aus deiner Branche und kopiere den beliebtesten Beitrag auf deine Art und Weise.

35. Close up erkennen

Fotografiere ein Produkt oder ein Gegenstand und Frage die Community was es für ein Gegenstand sein könnte.

36. Empfehle jemand anderem zu folgen

Teile einen Link zum SocialMedia Profil eines anderen und ermutige Deine Fans dazu,"Gefällt mir" zu sagen oder ihnen zu folgen.

37. Teile ein Meme Bild/Video

Bringe die Kunden zum lachen oder bringe sie dazu sich mit dir zu identifizieren. Du kannst auch so Glaubenssätze ändern.

38. Veröffentliche ein Video-Testimonial

Teile eine Videorezension oder noch besser: Bitte deine Social Media-Follower, ihre eigenen Video-Testimonials einzureichen.

39. Fotowettbewerb

Bitte um Fotoeinreichungen und lasse deine Fans abstimmen. Teile auch die Gewinnerfotos!

40. Teile ein Twitter Beitrag

Gehe auf Twitter und teile ein Zitat von dir und mache ein Screenshot, welcher geteilt werden kann.

41. Führe eine Debatte über Social Media

ACHTUNG: Das kann sehr schnell bergab gehen, also achte darauf, dass du immer auf dem Laufenden bleibst!

42. Bildunterschrift

Veröffentliche ein Foto und bitte deine Fans, die kreativste und lustigste Bildunterschrift zu kommentieren.

43. Empfehle einen Kollegen auf LinkedIn

Ermutige deine Kontakte, jemanden zu kontaktieren, der als wertvolle Ressource für dein Unternehmen fungiert.

44. YouTube Inspiration

Teile ein YouTube-Video mit der Community welches Mehrwert bietet.

45. Markiere eine andere Facebook-Seite

Erwarte nicht das andere die Beiträge teilen, wenn man selber keine teilt.

46. Teile aktuelle Branchen Nachrichten

Suche auf Google Alerts nach deinen Stichwörtern und finde spannende Branchen Nachrichten

47. Teile länderspezifische Feiertage

Wünsche deinen Follower aus aller Welt frohe Feiertage.
Suche auf Google mit "alle Feiertage", da sind alle aufgelistet.

48. Vorhersagen

Zum Beispiel: "Ich sage voraus, dass Instagram die grösste Plattform wird. Wer, glaubst du, wird gewinnen?".

49. Biete ein kostenloses E-Book an

Baue deine E-Mail-Liste auf, während du für deine Community Gutes tust.

50. Starte eine Fragerunde

Lass dich von deinen Fans alles fragen.

51. Poste eine umstrittene Ansicht

Spiele den Advokaten des Teufels, aber tritt vorsichtig auf.

52. Kopiere Facebook Trends

Schaue dir an, welche Themen im Trend liegen und teile sie mit deinen Fans oder nutze sie, um deinen eigenen Content zu generieren.

53. Profil eines Mitarbeiters

Teile deinen Follower mit, dass sie es mit echten Menschen zu tun haben.

54. Poste Rückruf Hinweise

Halte die Ohren auf, damit du als Erster wichtige Sicherheitsinformationen mit deinen Follower teilen kannst.

55. Stelle eine Frage nach Wahrheit oder Fiktion

Lasse deine Fans raten, ob es die Wahrheit oder ein Mythos ist.

56. Suche in Trend-Google-Suche

Besuche Googles Top-Charts, um herauszufinden, was die Leute gerade suchen; gib deinen eigene Meinung zu einem dieser Themen ab.

57. Fan des Monats

Erkenne deine Markenbotschafter und lass sie wissen, dass sie geschätzt werden. Schenke wenn möglich sogar was.

58. Teile Industrieforschung

Veröffentliche einen Link und eine Zusammenfassung der Forschung, die deine Fans nützlich finden würden.

59. Halte einen Blitzverkauf

Verwende Snapchat, um einen zeitlich begrenzten Gutschein anzubieten.

60. Feiere merkwürdige Feiertage

Wusstest du zum Beispiel, dass der 18. Januar der Nichts-Tag ist? Verwende ein Tool wie Days of the Year, um herauszufinden, was der heutige Feiertag ist.

61. Auszeichnungen die du erhalten hast

Aber mach es vorsichtig... die Idee ist, Vertrauen aufzubauen, nicht zu prahlen.

62. Verkaufsförderung

Teile einen Link zu einem Gutschein oder Verkauf von einem kostenlosen (nicht konkurrierenden) Unternehmen.

63. Aktuelle Unternehmensnachrichten

Ändert sich etwas in deinem Geschäft? Neuer Mitarbeiter? Neue Öffnungszeiten? Neues Produktangebot?

64. Teile Bilder von Branchenereignis

Vergiss nicht, den Event-Hashtag für maximale Sichtbarkeit zu verwenden.

65. Werbe für einen kostenlosen Download

Dies könnte ein Plugin, ein Whitepaper, ein E-Book oder irgendetwas anderes sein, das für dein Publikum nützlich wäre.

66. Danke deinen Fans

Ein einfaches Dankeschön kann einem über lange Zeit helfen, Verbindungen mit deinen Fans aufzubauen.

67. Biete Experteneinblicke in ein Thema

Das hilft dir, dich als Vordenker in deinem Bereich zu etablieren.

68. Mache eine Beitragsserie

Wir machen das auf unseren Blogs, warum nicht auf Social Media? Teile eine Reihe ähnlicher Beiträge über eine bestimmte Anzahl von Tagen hinweg.

69. Wöchentliche Zusammenfassung

Veröffentliche eine Liste der Artikel der Woche, die deine Follower lesen sollten.

70. Bringe deine Mitarbeiter zum Gästeposting

Lass deine Mitarbeiter abwechselnd auf Facebook oder Twitter einen"Fun Fact" posten.

71. Erstelle und teile eine Zusammenstellung von Branchennachrichten

Flipboard ist eine großartige Möglichkeit, dies zu tun.

72. Hoste einen Google+ Hangout

Bewirb ihn über alle Social Media Kanäle.

73. Ermutige deine Follower, eine Sache zu unterstützen

Schreibe einen Link zu einer Online-Spendenaktion (und trage selbst dazu bei).

74. Schreibe ein Expertenzitat

Stelle einem Branchenexperten eine Frage und poste seine Antwort auf Social Media. Das ist großartig, um Retweets und Shares zu bekommen.

75. Biete ein Geschenk an

Das kann so einfach sein, wie wenn du deine Fans oder Anhänger bittest, Kommentare abzugeben.

76. Biete einen Blick hinter die Kulissen

Mache deinen Fans Appetit, indem du ihnen einen Vorgeschmack auf einen Blog-Post, einen Wettbewerb oder eine Produkteinführung gibst.

77. Beginne ein Gespräch mit einem Branchenführer

Markiere oder erwähne einen Industrie-Guru in einem Beitrag (sei dir nur bewusst, dass du vielleicht bei ihm im Gedächtnis haften bleibst und er verärgert sein könnte!)

78. Poste eine Fotocollage

Ein Tool wie Canva kann dir helfen, eine Fotocollage zu erstellen.

79. Trailer-Inhalt

Einen Link zu einem Blog-Post posten? Verrate nicht die Pointe. Dies wird in der Regel Ihre Klickrate erhöhen.

80. Mache eine Branchenprognose

Spekuliere auf das, was für deine Nische oder Industrie bevorsteht.

81. Teile eine Meinung

Deine Anhänger wollen wissen, dass du für etwas einstehst; fürchte dich nicht davor, in einem Thema Partei zu ergreifen (solange du hinter deinen Ansichten stehst).

82. Poste einen Link zu einer Mitarbeiter-Bio

Wenn du Bios auf deiner Seite hast, poste einen Link, um deinen Fans zu helfen, die Köpfe hinter deinem Unternehmen kennenzulernen.

83. Beantworte eine Frage von Quora

Finde eine relevante Frage zu Quora und beantworte sie auf Social Media.

84. Antworte auf ein Tag oder eine Erwähnung

Sieh dir an, wer versucht hat, deine Aufmerksamkeit zu erregen und antworte ihnen in einem Beitrag.

85. Einen Auszug aus einem Blog-Beitrag posten

Statt nur einen Link und eine Zusammenfassung des Beitrags zu posten, kannst du einen besonders interessanten Auszug ausschneiden und einfügen, um das Interesse deiner Leser zu wecken.

86. Teile ein Diagramm

Teile ein interessantes Diagramm oder Diagramm, das für dein Publikum relevant ist.

87. Einen Screenshot einer Social Media Konversation veröffentlichen (mit Erlaubnis)

Füge deine eigenen Gedanken zur Konversation hinzu.

88. Werbung für ein branchenbezogenes Ereignis

Dies kann entweder ein Live- oder ein Online-Event sein.

89. Teile einen lustigen Werbespot

Veröffentliche einen Werbespot, der deinen Fans oder Follower gefallen würde.

90. Wirb für deine Produkte oder Dienstleistungen

Du kannst die Werbung schalte um Produkte zu verkaufen. Doch Personen die mit dir eine Beziehung aufgebaut habe kaufen eher als wenn man dich nicht kennt.

91. Stelle einen kreativen oder unerwarteten Nutzen für dein Produkt ein

Frag auch deine Fans nach Ideen.

92. Link zu einem Blog-Kommentar

Hast du einen besonders hilfreichen oder kontroversen Kommentar zu deinem Blog? Veröffentliche einen Link und bringe deine Fans und Anhänger dazu, sich einzubringen.

93. Antwort auf eine FAQ

Hast du eine Frage, die dir oft gestellt wird? Antworte auf Social Media.

94. Link zu alten Newslettern

Recycel deine Newsletter und gewinne gleichzeitig neue Abonnenten.

95. Frage deine Fans nach Ideen für Inhalte

Finde heraus, bei welchen Themen oder Problemen deine Fans Hilfe benötigen.

96. Veröffentliche einen Link zu einer hilfreichen Facebook- oder LinkedIn-Gruppe

Wenn du eine hilfreiche Ressource auf Facebook oder LinkedIn kennst, teile einen Link mit deinen Fans.

97. Erzähle eine Geschichte

Erzähle eine lustige oder interessante Anekdote aus deinem Leben.

98. Finde heraus, was deine Konkurrenten teilen, und tue es besser

Ein einfacher Weg, dies zu tun, ist die Verwendung eines Tools wie Social Crawlytics.

99. Nutze deine Website-Analytik, um Ideen für Inhalte zu finden

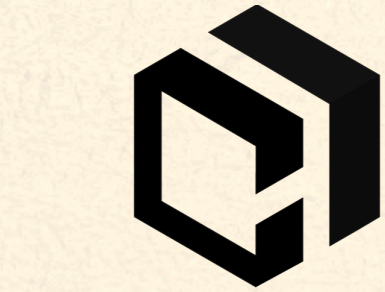
Werfe einen kurzen Blick in deine Analysen, um herauszufinden, welche Themen dein Publikum am meisten interessieren.

100. Halte eine Q&A-Sitzung ab

Wirb für eine Live-Fragerunde, in der du Fanfragen beantworten kannst.

Die besten Ideen sind nutzlos wenn die Umsetzung fehlt. Du möchtest jetzt gleich anfangen, hast aber keine Ahnung wie starten?

Buche jetzt dein
Kostenloses Erstgespräch



HELPSTONE

MEDIA

Ein Dokument von
Helpstone Media by Helfenstein
Standort in Luzern
Helpstonemedia.ch

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist geschützt.
Jede Verwendung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.