



**SOCIAL MEDIA
MARKETING FÜR
FERIENWOHNUNGEN**

INHALT

- 3** Einleitung
- 4** Was ist Social Media Marketing?
- 5** Wieso sollten Sie Social Media nutzen?
- 7** Wie erstellen Sie eine Social-Media-Strategie für Ihre Fewo?
- 9** So setzen Sie Ihre Social Media Strategie erfolgreich um
- 13** Die wichtigsten sozialen Netzwerke für FeWo Vermieter
- 16** Fazit



EINLEITUNG

Social Media ist heutzutage nicht mehr wegzudenken. Weltweit nutzen derzeit mehr als 3,8 Milliarden Menschen (Stand 2019) soziale Netzwerke und das ist noch nicht alles: Zwischen April 2018 und April 2019 wuchs die Zahl der Nutzer um ganze 202 Millionen an.

In anderen Worten bedeutet das, dass alle 6,4 Sekunden ein neuer Social Media Nutzer hinzukommt.

Es ist also fast selbsterklärend, dass auch Unternehmen auf sozialen Netzwerken präsent sein und das Potenzial nutzen sollten.

Auch als Vermieter oder Verwalter einer Ferienunterkunft bietet Ihnen Social Media zahlreiche Vorteile.

In diesem Handbuch erfahren Sie, welche Vorteil Social Media Ihrem Vermietungsgeschäft bringt, wie Sie eine Social-Media-Strategie erstellen und wie Sie diese erfolgreich, Schritt für Schritt, umsetzen.



WAS IST SOCIAL MEDIA MARKETING?

Social Media ist eine Form des Online-Marketings, bei dem soziale Medien, wie zum Beispiel Facebook, Instagram und Co. genutzt werden, um Marketingziele eines Unternehmens zu erreichen.

Zu diesen Zielen gehören unter anderem:

- Verbreitung von Content / Inhalten
- Mehr Sichtbarkeit und Marken-Bekanntheit
- Mehr Traffic für die eigene Website Werbeanzeigen schalten



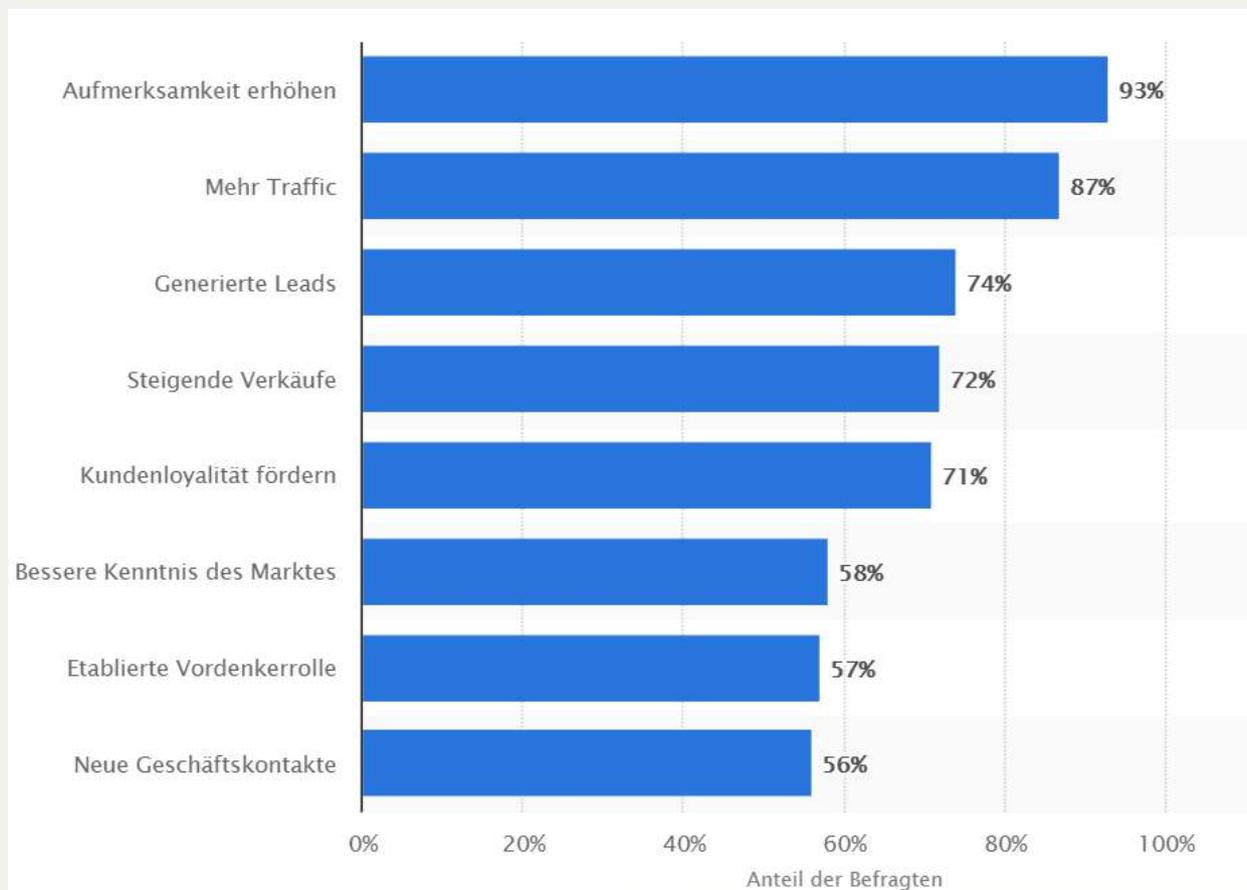


WIESO SOLLTEN SIE SOCIAL MEDIA MARKETING NUTZEN?

Social Media Marketing ist eine ausgezeichnete Möglichkeit Marketing zu betreiben, das auf Nutzer weniger aufdringlich wirkt. Nutzer haben nämlich die Wahl, ob Sie Ihre Inhalte sehen und damit interagieren möchten oder nicht, denn es besteht jederzeit die Möglichkeit Ihrer Seite zu entfolgen.

Aus diesem Grund ist es auf soziale Medien einfacher eine Community, oder auch Gemeinschaft zu bilden, die sich zu gemeinsamen Interessen austauscht und Beiträge mit anderen teilt.

Welcher Nutzen ergibt sich durch den Einsatz von Social Media Marketing für Ihr Unternehmen?



Quelle: Statista 2019

Für Ihre Ferienwohnung ergeben sich aus der Nutzung von Social Media zahlreiche Vorteile, die Ihr Geschäft erheblich ankurbeln können.

MARKENBILDUNG

Durch das Teilen nützlicher und interessanter Inhalte bauen Sie eine Marke für Ihre Ferienvermietung auf.

BEKANNTHEITSGRAD ERWEITERN

Über Social Media Plattformen erweitern Sie die Reichweite Ihres Vermietungsgeschäfts, halten Interessenten immer auf dem aktuellen Stand und haben dadurch bessere Chancen neue Gäste zu gewinnen.

BEZIEHUNG & KUNDENBINDUNG STÄRKEN

Social Media bietet Vermietern und potenziellen Gästen die Möglichkeit sich direkt auszutauschen und kommunizieren. So bauen Sie eine persönliche Beziehung zu Gästen auf und stärken das Vertrauen zu Ihnen als Vermieter. Sie können die Plattformen ebenfalls nutzen, um sich Meinung Ihrer Gäste einzuholen und Verbesserungsvorschläge für Ihre Unterkunft umzusetzen.

MEHR TRAFFIC FÜR IHRE WEBSITE

Wenn Sie in Ihren geteilten Inhalten und auf Ihren Business-Seiten einen Link zu Ihrer eigenen FeWo Homepage teilen, können Sie so viel mehr Traffic generieren und Direktbuchungen erhalten, ohne für teure Werbeanzeigen zahlen zu müssen.

VORTEILE FÜR SEO

Eine Social Media Präsenz wirkt sich zudem positiv auf SEO (Suchmaschinenoptimierung) aus. Im Google-Algorithmus ist das ebenfalls ein Faktor, der bestimmt an welcher Stelle Sie in den Suchergebnissen erscheinen.

WIE ERSTELLEN SIE EINE SOCIAL MEDIA STRATEGIE FÜR IHRE FEWO?



Um mit der Vermarktung Ihrer Ferienwohnung auf sozialen Netzwerken erfolgreich zu sein, sollten Sie sich zunächst Gedanken über eine Strategie machen.

SETZEN SIE SICH ZIELE

Es ist empfehlenswert, sich Ziele zu setzen, die Sie mit Social Media Kampagnen erreichen möchten. Je definierter und messbarer diese Ziele sind, desto effektiver ist Ihre Strategie. Wenn Ihre Ziele nicht erfüllt werden, können Sie jederzeit Ihre Strategie anpassen und Ihre Leistung verbessern.

Dabei genügen ein oder zwei Ziele für eine Social Media Maßnahmen vollkommen. Wenn Sie sich zu viel mit einer Kampagne vornehmen, haben Sie meistens mehr Arbeit als Fortschritt. Die Ziele können beispielsweise sein, dass Sie eine bestimmte Anzahl von Klicks oder neuen Buchungen haben möchten.



KENNEN SIE IHRE ZIELGRUPPE

Ihre Zielgruppe zu kennen ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Social Media Strategie. Überlegen Sie sich, was Ihren idealen Gast ausmacht. Kennen Sie wichtige demografische Merkmale Ihrer Zielgruppe, wie Alter, Einkommen und Beweggründe, um die richtige Botschaft zu liefern und das Interesse zu wecken.

Vergessen Sie dabei auch nicht Ihre Konkurrenz. Informieren Sie sich auch über Ihre stärksten Mitstreiter und sehen Sie sich an, welche Kampagnen diese durchführen. Hier können Sie sich zwar Inspiration einholen, aber bleiben Sie sich in Ihrer Strategie immer selbst treu.

SEIEN SIE FLEXIBEL

Die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe und Social Media Marketing sind in stetigem Wandel. Das, was letztes Jahr funktioniert hat, ist dieses Jahr vielleicht nicht mehr so erfolgreich. Das bedeutet für Sie, dass Sie die immer relevante Trends kennen und umsetzen können müssen. Wenn Sie das schaffen, gelingt es Ihnen auch sich von der Konkurrenz abzuheben.

Achten Sie dabei darauf, wie Ihr Zuschauer auf Ihre Inhalte reagieren. Wenn Sie zum Beispiel sehen, dass sie mehr auf Foto-Beiträge anspringen, dann laden Sie zukünftig mehr Fotos hoch.

Oder Sie bemerken vielleicht, dass Sie nicht viel Interaktion bekommen, wenn Sie nur einmal die Woche etwas hochladen. In diesem Fall können Sie die Anzahl der Beiträge erhöhen oder zu verschiedenen Uhrzeiten posten und sehen, ob sich etwas ändert. Aber auch eine Anpassung an die Jahreszeiten, Saisons und Feiertage ist empfehlenswert. Seien Sie also flexibel mit Ihren Bildern, Sonderaktionen und Texten, um den Leuten das zu geben, was sie möchten, wann sie es möchten.

SO SETZEN SIE IHRE SOCIAL MEDIA STRATEGIE ERFOLGREICH UM



1. TRENNEN SIE IHRE ACCOUNTS

Zuallererst ist es ratsam, für Ihre Ferienwohnung/en ein separates Konto anzulegen. Das schafft für Gäste nicht nur mehr Klarheit, sondern es wirkt professioneller und lässt Sie als Marke auftreten. Sie können natürlich Ihre Freunde und Familie darum bitten Ihrer Business-Seite zu folgen und Sie zu unterstützen.

2. VERKAUFEN SIE DIE GESAMTE ERFAHRUNG

Wenn Sie Fotos Ihrer Unterkunft posten, überlegen Sie sich, wie Sie die gesamte Erfahrung übermitteln können, anstatt einfach nur Ihre Einrichtung darzustellen. Natürlich ist ein professionelles Foto, das zeigt wie weiträumig und schön eingerichtet Ihr Wohnzimmer ist bereits ein guter Schritt. Aber denken Sie noch ein bisschen weiter. Stellen Sie sich vor es ist Winter und Ihre Unterkunft liegt in den Bergen. Ein Foto, das ein gemütliches Zuhause, mit einem Kamin und kuscheligen Decken zeigt, verdeutlicht Ihren Gästen viel mehr, was es bedeutet Ihre Unterkunft zu buchen.

3. BIETEN SIE MEHRWERT UND EXPERTISE

Nutzen Sie Social Media für mehr, als nur Ihre Unterkunft zur Schau zu stellen. Teilen Sie interessante Inhalte, wichtige Informationen und nützliche Reisetipps für Ihre Umgebung. Geben Sie den Nutzern einen Grund Ihrer Seite zu folgen und Ihre Homepage zu besuchen.

Wenn Sie als Experte in der Branche und Umgebung auftreten, geben Sie Gästen außerdem das Gefühl, dass sie in guten Händen sind, wenn sie Ihre Unterkunft buchen.

4. ERMUTIGEN SIE GÄSTE ZU BEWERTUNGEN UND VERLINKUNGEN

Menschen vertrauen den Empfehlungen anderer in der Regel mehr, als einfacher Werbung. Wenn potenzielle Gäste Ihre Social Media Seite besuchen und lesen, wie positiv andere Gäste den Aufenthalt in Ihrer Unterkunft erlebt haben, stärkt dies die Glaubwürdigkeit und das Vertrauen in Ihr Vermietungsgeschäft. Bitten Sie Gäste darum, nach Ihrem Aufenthalt eine Bewertung für Sie zu hinterlassen. Sie können bereits bei der Ankunft in einem Willkommensbrief darauf aufmerksam machen und den Namen Ihrer Business-Seite erwähnen.

Eine andere Möglichkeit mehr Glaubwürdigkeit zu erhalten, ist, wenn Gäste Bilder vom Urlaub und der Unterkunft hochladen und Sie dabei verlinken. Diese Fotos werden dann ebenfalls im Newsfeed derer Freunde angezeigt und sorgen für mehr Sichtbarkeit.

5. ZEIGEN SIE PERSÖNLICHKEIT

Es ist immer positiv, wenn Sie mit den Nutzern auf sozialen Netzwerken kommunizieren und beispielsweise auf Kommentare, Bewertungen oder geteilte Inhalte reagieren. Das macht den Kontakt persönlicher und Sie als Vermieter erreichbarer. Wie der Name schon sagt, geht es in sozialen Medien nämlich mehr um das Vernetzen mit anderen Menschen, als bloß um Marketing.

6. VERÖFFENTLICHEN SIE SONDERANGEBOTE UND AKTIONEN

Social Media bietet eine ausgezeichnete Möglichkeit Sonderangebote und Aktionen zu veröffentlichen, um so besonders in der Nebensaison Buchungen zu erhalten. Diese können Sie je nach Feiertage (Valentinstag, Weihnachten etc.), Jahreszeit oder Zielgruppe (Paar, Familien, Gruppen) anpassen. Auch Last-Minute-Angebote lassen sich am besten über die sozialen Netzwerke veröffentlichen, da sie hier viel Sichtbarkeit haben und von Nutzern einfach mit Freunden und Bekannten geteilt werden können.

7. POSTEN SIE REGELMÄSSIG

Natürlich ist es wichtig, dass Sie regelmäßig posten. Bei der Vielzahl an Mitstreitern und Inhalten, die auf Social Media geteilt werden, würden Sie sonst schnell in Vergessenheit geraten. Nur durch regelmäßige Interaktion mit potenziellen Gästen ist es möglich eine Beziehung und ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

8. VERLINKEN SIE IMMER IHRE HOMEPAGE

Ihre Social Media Kampagnen können noch so gut sein, aber wenn Sie vergessen auf Ihren Profilen auch Ihre Homepage zu verlinken, ist es eher schwierig mehr Traffic für Ihre Unterkunft zu bekommen. Und das ist ja schließlich Ihr Ziel - mehr Direktbuchungen zu erhalten.

9. NUTZEN SIE DIE WICHTIGSTEN KANÄLE

Wenn Sie so viele potenzielle Gäste wie möglich ansprechen möchten, ist es wichtig die relevantesten Plattformen zu nutzen. An der Spitze steht natürlich Facebook, mit über 2,3 Milliarden aktiven Nutzern pro Monat und mehr als 60 Millionen aktiven Business-Seiten.

Aber auch Instagram ist einer der beliebtesten Plattformen weltweit. Außerdem können Sie weitere relevante Plattformen, wie Pinterest und Twitter ebenfalls in Erwägung ziehen. Wichtig für Sie ist zu wissen, welche Zielgruppen sich überwiegend auf welcher Plattform befinden, um Ihre Beiträge besser zuschneiden zu können.



10. CROSS POSTING

Sobald alle Ihre Social Media Konten eingerichtet sind, können Sie sie miteinander verknüpfen. So wird beispielsweise ein Beitrag, den Sie auf Instagram teilen, auch automatisch auf Facebook geteilt. Auf diese Weise verwalten Sie mehrere Konten gleichzeitig und haben weniger Aufwand.

11. NUTZEN SIE DIE RICHTIGEN TOOLS

Für Ihr Social-Media-Marketing können Sie außerdem einige Tools nutzen, die Ihre Arbeit effizienter macht. Unter anderem gibt es Social Media Management Tools, wie Hootsuite, Falcon oder Social Hub, mit denen Sie alle Ihre sozialen Netzwerke verwalten können, und Beiträge planen können. Außerdem können Sie Canva nutzen, um Bilder zu bearbeiten und Grafiken zu erstellen.

Es empfiehlt sich auch Ihre Kampagnen zu überwachen, um die Leistung noch weiter zu verbessern. Mit Brandwatch Analytics können Sie Ihre Seiten auf den verschiedenen Plattformen analysieren und beispielsweise auch verfolgen, welche Keywords relevant für Ihre Ferienwohnung sind.

DIE WICHTIGSTEN SOZIALEN NETZWERKE FÜR FEWO VERMIETER

FACEBOOK

Facebook ist das weltweit größte soziale Netzwerk und verzeichnete im 3. Quartal 2019 ganze 2,45 Milliarden monatlich aktive Nutzer.

Auf Facebook finden Sie können Sie verschiedene Zielgruppen und Altersgruppen ansprechen und verschiedene Arten von Beiträgen veröffentlichen. Sie können mit Ihren Facebook-Abonnenten entweder Fotos, Video oder Links zu externen Seiten teilen, wie beispielsweise Ihrem Blog oder Ihrer FeWo Homepage.



BEWÄHRTE VERFAHREN

- Bleiben Sie aktiv. Wir empfehlen einen Post pro Tag, oder jeden zweiten Tag.
- Veröffentlichen Sie Inhalte, die für Reisende relevant sind. Das können lokale Veranstaltungen sein oder Packlisten für den nächsten Urlaub.
- Passen Sie die Inhalte an die Jahreszeiten und Feiertage an, sodass Ihre Beiträge das ganze Jahr über relevant sind.
- Reagieren Sie möglichst schnell auf Kommentare und Nachrichten von Nutzern - lassen Sie sich keine potenziellen Gäste entgehen.

INSTAGRAM

Instagram ist eine Plattform auf der Sie nur Fotos und Video teilen können, entweder direkt in Ihrem Konto oder in Ihren Instagram Stories (vorübergehender Beitrag). Auf diesem Netzwerk sind monatlich mehr als 1 Milliarden Nutzer aktiv.



Die Plattform wird vor allem von einer jüngeren Zielgruppe genutzt und ist besonders beliebt für „Influencer“, die Kooperationen mit Unternehmen eingehen. Instagram ist bekannt für die Verwendung von Hashtags (#), wodurch Beiträge schnell verbreitet werden können.

BEWÄHRTE VERFAHREN

- Machen Sie Ihr Profil öffentlich, damit Sie von Nutzern gefunden werden können.
- Wählen Sie einen Nutzernamen, der Ihre Unterkunft und Marke repräsentiert
- Teilen Sie regelmäßig ansprechende, hochwertige Fotos.
- Nutzen Sie Instagram Stories um mehr Einblicke in Ihre Ferienwohnung zu gewähren.
- Ermutigen Sie Gäste Fotos von Ihrem Aufenthalt zu machen und Sie mit Ihrem Hashtag (#) zu veröffentlichen.
- Teilen Sie diese Beiträge wiederum auf Ihrem Account, um soziale Bewährtheit zu

TWITTER

Auf Twitter können Nutzer telegrammartige Kurznachrichten verbreiten, welche auch als „Tweets“ bezeichnet werden. Für jeden Tweet beträgt die maximale Länge 280 Zeichen, aber auch auf dieser Plattform können Sie Foto- und Videobeiträge teilen. Twitter ist ebenfalls für die Nutzung von Hashtags (#) bekannt, sowie das „retweeten“, dem Teilen anderer Tweets in Ihrem Account.

Im 4. Quartal 2019 verzeichnete dieses soziale Netzwerk 330 Millionen monatlich aktive Nutzer weltweit.



BEWÄHRTE VERFAHREN

- Teilen Sie Bilder Ihrer Unterkunft
- Nutzen Sie Hashtags (#) in Ihren Tweets um mehr Sichtbarkeit zu erhalten.
- Antworten Sie so schnell wie möglich auf Tweets, die Ihre Unterkunft erwähnen.

PINTEREST



Pinterest ist eine Online-Pinnwand für Fotos und Grafiken. Die Plattform soll als Quelle für nützliche Ideen und Inspirationen dienen, die man sich merken, bzw. speichern kann.

Dieses soziale Netzwerk zählt im 3. Quartal 2019 300 Millionen monatlich aktive Nutzer.

BEWÄHRTE VERFAHREN

- Teilen Sie Beiträge rund ums Reisen, Packen, Ausflügen usw. um mehr Sichtbarkeit zu bekommen
- Veröffentlichen Sie Bilder von Ihrer Unterkunft, aber auch von naheliegenden Sehenswürdigkeiten
- Interagieren Sie durch Kommentare mit anderen Pins



FAZIT

Social Media Marketing ist eine sehr effektive Maßnahme, um Ihr Vermietungsgeschäft auszubauen. Es bieten Ihrer Ferienwohnung zahlreiche Möglichkeiten - vom Ausbau Ihrer Markenbekanntheit, bis zur Erweiterung Ihres Kundenstamms, kann es auch wesentlich dazu beitragen Direktbuchungen über Ihre eigene Webseite zu erhöhen.

Um mit Ihrem Social Media Marketing erfolgreich zu sein, sollten Sie sich zunächst Gedanken über Ihre Strategie machen und diese Schritt für Schritt ausführen. Dabei empfiehlt es sich auch, unterschiedliche Plattformen zu nutzen, um verschiedene Zielgruppen anzusprechen und die Art des Inhaltes zu variieren.

Folgen Sie unseren praktischen Tipps und lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf. Es scheint zunächst viel Aufwand zu sein, aber wenn Sie dranbleiben wird sich es sich definitiv lohnen!