



EVIVI

DAS ONLINEPORTAL
FÜR HEALTH & FITNESS

Testsieger
2,0

Testsieger der
Fitness-Portale

Test 10 / 2010
<http://www.getestet.de/evivi-test/>

Kostenloser Download
www.evivi.de

12 Tipps wie sie mit Social Media Ihr Business voran bringen



12 TIPPS zu Social Media

Paulo Fernandes (links) & Mario Relja (rechts) sprechen darüber wie Personal Trainer Social Media effizient nutzen.



Liebe Leser,

Die Onlineplattform evivi.de ist aktueller Testsieger der Fitnessportale und bietet sportaffinen Usern interessante Inhalte und Informationen zum Thema Fitness und Gesundheit sowie die einzige Vergleichsfunktion in Deutschland, um Dienstleistungen der Fitnessanbieter gegenüber zu stellen.

Wir sind Experten im Bereich Social Media in Verbindung mit der Fitness – und Gesundheitsbranche und sprechen über unsere Erfahrungen, Social Media effizient zu nutzen, geben hilfreiche Tipps und haben eine Guideline für die Erstellung einer richtigen Facebook Fanseite für euch erstellt.

Zudem haben wir zum Thema Internet eine eigene online-UNIT gewidmet und bieten Webdienstleistungen ebenfalls über www.evivi-media.de an.

12 Tipps zu Social Media

1. Erstellung einer eigenen Website oder Blog,

Social Media sollte lediglich zur Unterstützung der eigenen Internetseite genutzt werden bzw. um diese gezielt zu bewerben. Heutzutage gibt es schon sehr preiswerte Möglichkeiten bis hin zum kostenlosen Blog, um sich im Internet zu präsentieren, jedoch sollten Sie neben dem ansprechenden Design auch auf suchmaschinenfreundliche Programmierung achten und regelmäßig neue Inhalte einstellen.

2. Setzen Sie sich Kommunikations-Ziele.

Für eine erfolgreiche Kommunikation bedarf es eines Konzepts, welches dem Trainer als Leitfaden gilt. Hier einige Beispiele:

- Über welche Themen werden Sie schreiben?
- In welchem Bereich möchten Sie sich als Fachmann/-frau positionieren? (z.B.: Beitrag über die richtige Ernährung zum Muskelaufbau, oder einen speziellen Trainingsplan für Definitionstraining)
- Beispiel-Ziele:
 - 4 neue Beiträge pro Monat für die eigene Website
 - 7 Gruppenbeiträge und Kommentare in Xing Gruppen
 - 20 neue Facebook-Freunde pro Monat
 - 10 neue Twitter Follower
 - 1 Tweet pro Tag posten

3. Verwenden Sie die richtige Plattform! Alles Facebook oder was?

Die Mischung macht es! Ein Facebook-Account reicht nicht aus - nutzen Sie folgende Plattformen:

Facebook: Nicht das eigene Profil verwenden, sondern eine eigene Fanpage (leichte Einbindung in Ihre Website) erstellen, dann interessante Partner suchen und verlinken.

Flickr: Ideal geeignet um Ihre Profifotos, Trainingsbeispiele, Marathonlauf, Events, Sie bei der Arbeit mit Ihren Kunden etc. im Internet zu publizieren, um bei Google besser gefunden zu werden. Zudem können Sie Ihre Bilder kommentieren und in dem Kommentar google-relevant auf Ihre Website verlinken.

Xing: Verwenden Sie wenn möglich ein professionelles Foto vom Fotografen, welches auch auf Ihrer Internetseite zu finden ist, vernetzen Sie sich mit anderen Personal Trainern, schreiben Sie Gruppenbeiträge und treten Sie in themenrelevanten Gruppen ein.

Twitter: Passen Sie Ihr Twitter-Profil an Ihre Homepage an und twittern Sie interessante Branchennews.

Youtube: Wussten Sie das YouTube neben Google, die 2. größte Suchmaschine der Welt ist? Erstellen Sie eigene Videos zu Ihrem Fachbereich, was Anderen hilft. Auch hier gilt das Mehrwertprinzip: Liefern Sie dem User einen Grund, warum er gerade Ihr Video anschauen soll. Zeigen Sie Übungsvideos, geben Sie Tipps zu Ernährung, Körperhaltung, TRX-Übungen etc.

StudiVZ oder Myspace können für bestimmte Zielgruppen ebenfalls interessant sein.



3.1 Überblick der wichtigsten Plattformen International

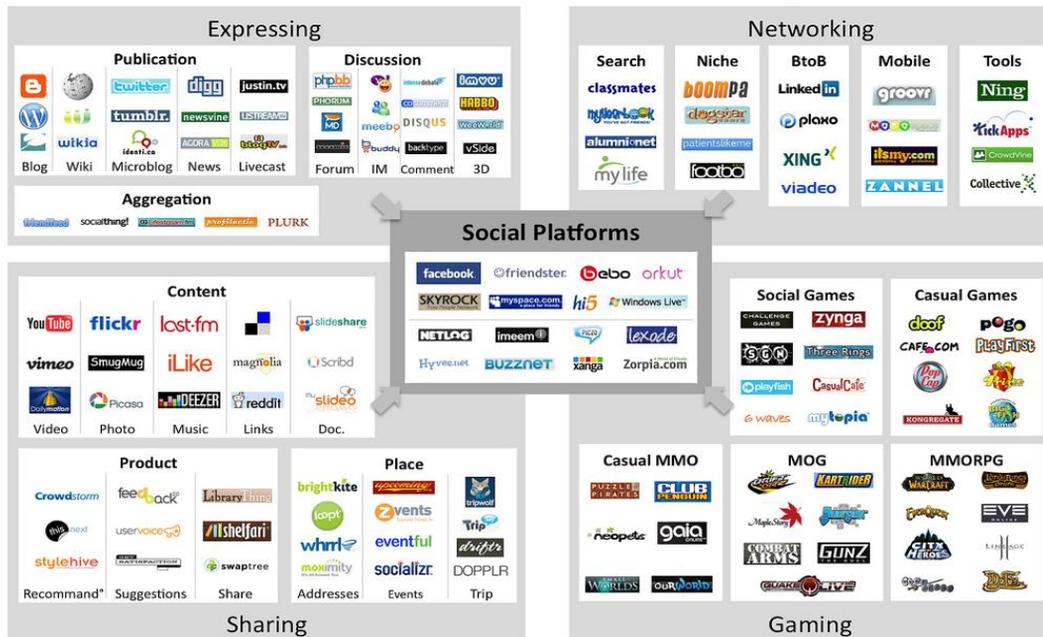


Bild: ©FredCavazza.net

3.2 Überblick der wichtigsten deutschen Plattformen

Facebook ist das am häufigsten genutzte Social Network
Über 50 % der Internet-Nutzer besuchen Facebook

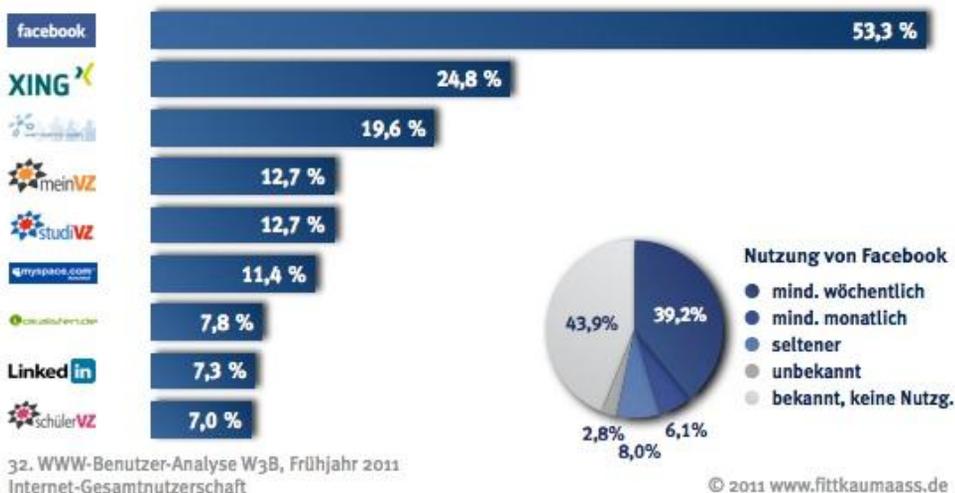


Bild: © www.fittkaumaass.de

4. Contentplan

Planen Sie die Themen über die Sie schreiben möchten und lassen Sie saisonale Bedingungen einfließen. Im März Infos zum 6-Pack oder der schnellen Bikinifigur zum Sommer. Im April berichten Sie über die FIBO und teilen Ihren Fans mit, was es neues gab und wen Sie getroffen haben. Im Herbst könnten Sie über passende Schuhe zum Jogging schreiben, oder Tipps zu Supplementen geben und nach Weihnachten natürlich Tipps zum wegtrainieren der angefütterten Sünden..



5. Positionieren Sie sich als Fachmann/Frau zu Ihrem Spezialgebiet durch Gastbeiträge

Schreiben Sie in Blogs und Foren zu diesen Themen, kommentieren Sie entsprechende Beiträge mit Ihrem Fachwissen, Nutzen Sie Xing als Netzwerk. Schreiben Sie Gastbeiträge in Personal Trainer Foren oder Partnerblogs. Nutzen Sie gutefrage.net und helfen Sie Anfängern (auch diese Einträge erreichen in der Regel ein gutes Ranking bei Google).

6. Erfolgsmessung

Installieren Sie das kostenlose Analysetool von Google in Ihre Website oder Blog „Google Analytics“, verfolgen Sie die Veränderungen auf Ihrer Website und behalten Sie die Anzahl der Facebook und Twitter-User im Auge.

7. Registrieren Sie sich in Onlineportalen und Adressregistern

Wenn Sie Ihre Website gerade neu gestaltet haben oder noch wenig Erfahrung im Internet haben, wird es sehr lange dauern bis Sie bei Google gut gefunden werden. Tippen Sie einfach folgendes bei Google ein „ Personal Trainer Ihr Wohnort“ und schauen Sie auf welcher Position sich Ihre Website befindet. Wenn Sie nicht auf der 1. Oder 2. Google-Seite zu finden sind besteht dringender Handlungsbedarf. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Onlineportal oder Adressregister vor Ihnen steht ist relativ groß. Nutzen Sie daher diese Chance, die meisten sind kostenlos und bieten zumindest in der Basisversion die Möglichkeit Ihre Adresse zu platzieren.

TIPP: Bei www.evivi.de können Sie auch im kostenlosen Account alle Ihre Dienstleistungen eintragen und erhalten sogar kostenlos E-Mails von potentiellen Interessenten. [Jetzt hier registrieren!](#)

8. Keine Angst vor Transparenz – Teilen und Kooperieren statt mauern

Als Onlineportal machen wir häufig die Erfahrung, dass Personal Trainer Ihre Erfahrungen ungern teilen und andere Trainer immer gleich als Mitbewerber ansehen.

Liebe Personal Trainer, das Internet macht es jedem Interessenten möglich, nahezu alle Information zu erhalten. Tippen Sie einfach mal bei Youtube „Sixpack Training“ oder irgendeine sonstige Übung ein, die Ihnen bekannt ist. Sie werden garantiert hunderte Ergebnisse erhalten, die nicht alle schlecht sind.

Das Teilen von Informationen vergrößert Ihre Reichweite und stellt Sie als Spezialist Ihres Faches dar. Sie müssen nicht gleich alle Ihre Techniken zeigen, sondern nur einen Teil. Das ist wie als wenn eine Musikband ein neues Album heraus bringt und als Werbung einen Song davon zum kostenlosen Download anbietet. Die User werden garantiert das Album kaufen und finden es toll einen Song gratis erhalten zu haben.

9. Durchstarten mit Selbstmarketing

Bewerben Sie Ihre Social Media Accounts sowie Ihre Website durch Aktionen:

- 30 Minuten länger Training, wer Facebook Freund und Twitter Follower wird
- Verlinken und bewerben Sie die Beiträge Ihrer Homepage über Social Media
- Posten Sie Links zu Ihren Beiträgen auf bekannten Profilen und Xing Gruppen
- Laden Sie Ihre Mitglieder, Freunde und Follower ein zu kommentieren
- Fragen Sie Ihre Zielgruppe worüber Sie berichten sollen und was sie gerne hören möchten
- Vernetzen Sie Social Media mit Ihrer Internetseite



10. Social Media heißt viel Arbeit

Social Media ist zeitintensiv und verursacht Kosten, auch wenn Facebook, Twitter, Youtube oder Flickr vermeintlich kostenlos sind, braucht es regelmäßige Pflege, Zeit und Manpower, um Aktivitäten und Aktionen zu planen und durchzuführen. Mit der richtigen Strategie, Erfolgsmessungen und einem erklärten Ziel, wird Social Media langfristig zu Ihrem erfolgreichen Kommunikationstool.

11. Nicht zu hohe Erwartungen

Social Media sollte als zusätzlicher Kommunikationskanal gesehen werden, welcher den direkten Draht zur Zielgruppe vereinfacht und Sie bei der Multiplikation unterstützt. Klassische Mittel wie Prospekte, Flyer, Visitenkarten, Logo, Corporate Design etc. sind nach wie vor erforderlich.

Social Media braucht Zeit und Geduld, genauso wie der Aufbau einer Community und deren Vertrauen.

12. Kommunizieren Sie Neuigkeiten der Branchen an Ihre Zielgruppe

Immer „up to Date“ bleiben – Zeigen Sie Ihrer Zielgruppe das Ihr Wissen auf dem neuesten Stand ist.

Wenn Sie mit Social Media Erfolg haben möchten müssen Sie viel und gut kommunizieren. Dafür benötigen Sie Quellen. Wenn Sie aktuellen News, neueste sportliche Erkenntnisse oder Trends aktiv kommunizieren, positionieren Sie sich zeitgleich als weltoffen und neugierig, was Ihre Attraktivität und Kompetenz als Personal Trainer deutlich erhöht.



Jetzt werden Sie sich Fragen:

„Ich habe dafür keine Zeit und wer soll das alles machen „?

Hier einige Tipps wie Sie diese Hürde mit Leichtigkeit überwinden.

Zeitsparende Tools die Ihnen Social Media Alltag :

- **Newsletter abonnieren**
- **Feedreader:** [Google reader](#), [Freshnews](#) , etc.
- **Passende Websites per RSS Feed  abonnieren**
- **Kategorisieren und auswerten der Feeds**

12. 1 Hilfen zur Kommunikation im Überblick

12.2 Newsletter abonnieren

Abonnieren Sie Newsletter von interessanten News- und Branchenportalen, Verbänden etc. (seien Sie kreativ von der Men's Health über den Olympischen Sportbund bis zu Verbands – oder Weiterbildungswebseiten sowie verwandte Sportarten wie Yoga, Kampfsport, Physiotherapie etc.)



12.3 Richten Sie sich einen FeedReader ein

das funktioniert wie ein E-Mail-Postfach mit dem Unterschied das Sie gezielte Inhalte abonnieren können und diese sammeln. Wir empfehlen eine Online Variante, das erhöht die Flexibilität. Hier einige Beispiele: [Google reader](#), [Freshnews](#).

12.4 Passende Websites per Feed abonnieren

Suchen Sie sich interessante Webseiten von Portalen, Newsseiten und Fitnessblogs heraus (nutzen Sie Blogsuchmaschinen wie [Technorati](#) oder Google [Blogsearch](#)), welche Inhalte Sie interessieren und abonnieren deren Feed. Jetzt werden Sie immer informiert, wenn die Website neue Inhalte platziert und sendet Ihnen automatisch eine Info mit den Überschriften.

12.5 Kategorisieren und auswerten

Jetzt nur noch die Informationen Kategorisieren z.B.: Training, Entspannung, Equipment, Prävention, Workout etc. und los legen. Auch wenn Sie wenig Zeit haben, sollten Sie sich einmal die Mühe machen. Es wird sich lohnen, denn jetzt können Sie sich am Wochenende einloggen, alle Infos sichten und das was für Sie Interessant ist, direkt auf einen Blick erkennen, die Infos gezielt über Twitter und Facebook publizieren und neue Themen zu Gastbeiträgen oder Artikel für Ihre eigene Website finden.

Überblick nützlicher Portale

Soziale Netzwerke

- [XING](#)
- [LinkedIn](#)
- [facebook](#)
- [MySpace](#)
- [wer-kennt-wen](#)
- [StudiVZ](#)
- [lokalisten](#)

Microblogging

- [twitter](#)

Bewertungs-Portale

- [Idealo](#)
- [QYPE](#)
- [ciao!](#)

Auskunfts-Portale

- [wer-weiss-was](#)
- [gutefrage.net](#)

Foto-Sharing-Portale

- [flickr](#)
- [Picasa](#)

Bookmark-Portale

- [Mister Wong](#)
- [delicious](#)
- [Digg](#)
- [LinkARENA](#)
- [oneview](#)

Video-sharing-Portale

- [YouTube](#)
- [sevenload](#)
- [MyVideo](#)
- [clipfish](#)

Document-sharing

- [slideshare](#)
- [Scribd](#)

News-Portale

- [YiGG.de](#)
- [Webnews.de](#)
- [ShortNews](#)

Hat Ihnen dieser Bericht gefallen?

Unsere weiteren Dienstleistungen im Überblick:

Für Fitnessanbieter

- [Premium Account – Für mehr Reichweite und Kundengewinnung](#)
- Redaktionelle Beiträge
- [Publikation Ihrer Fachbeiträge z.B. Gastautor](#)
- Werbebanner

Für Industrie & Medien

- Werbe-Plattform & Multiplikator für Ihre Produkte
- Mehr Reichweite
- SEO-optimierte Landingpages
- Produkttests
- Mikroseiten
- Pressemitteilungen
- Webkonzepte für Sie und Ihre Kunden



DAS ONLINEPORTAL
FÜR HEALTH & FITNESS

evivimedia*
onlinemarketing & mediaservices

evivi UG (haftungsbeschränkt)

Friedrichstr. 171
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 4 88 17 089
Fax: +49 (0) 30 / 4 88 17 090
E-Mail: [info\(at\)evivi.de](mailto:info(at)evivi.de)
Web: www.evivi.de

Gericht Charlottenburg: HRB 120545
Geschäftsführer: Paulo Fernandes,
Mario Relja

Bildrechte

Fotolia.com: © almagami, © vege,
mail © Pixel, Newspaper ©
Albachiaraa, © olly, © Gladcov
Vladimir
© fittkaumass.de
©FredCavazza.net

Urheberrecht

Alle bei evivi erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.. Alle Rechte, auch Übersetzungen, sind vorbehalten, Reproduktion jeglicher Art, ob Fotokopie, Mikrofilm oder Erfassung in Datenverarbeitungs-anlagen, nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die beschriebene Lösung oder verwendete Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrechten sind.

Haftung

Für den Fall, dass hier unzutreffende Informationen oder in veröffentlichten Dokumenten oder sonstigen Inhalten auf evivi.de Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Herausgebers oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte, Datenträger, Produkte und Fotos wird keine Haftung übernommen.