

Kapitel 1 - 2: Internetauftritt und Social Media-Kanäle

Name: Datum:



Video: Internetauftritt und Social Media Kanäle

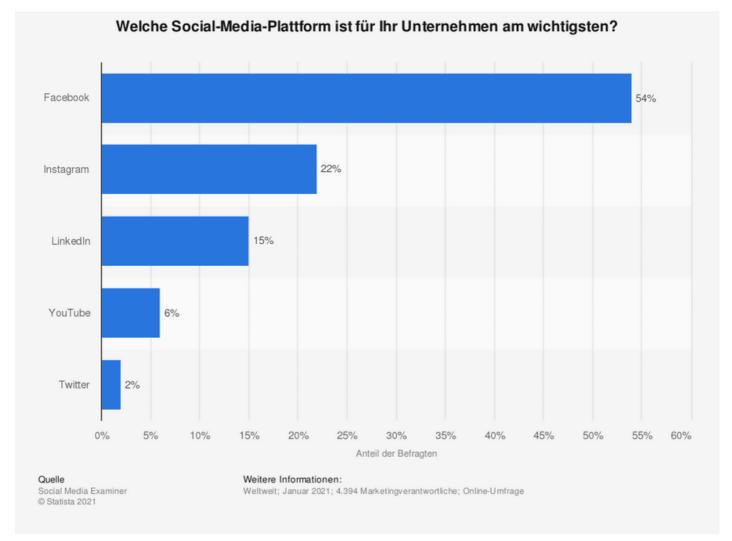
Hier finden Sie das Video zur Lektion:



Über die Grafik oder den QR-Code gelangen Sie zum Video zu dieser Lektion.



Die unterschiedlichen Möglichkeiten des Internetauftritts















Facebook

Laut des Social Media Atlas 2021 nutzten im Jahr 2020 60% aller Deutschen Facebook. Lediglich 32% der Facebooknutzer*innen sind zwischen 16 und 19 Jahren alt. Facebook wird am meisten von den 30-39-Jährigen genutzt. Damit ist Facebook im Rahmen der Azubi-Rekrutierung gut geeignet, um Eltern und Lehrkräfte anzusprechen.

Beispiele für die Nutzung von Facebook

- Einblicke in den Arbeitsalltag und dadurch Kund*innennähe
- Informationen über Öffnungszeiten und Urlaubszeiten.
- Hinweise auf Veranstaltungen (z. B. Tag der offenen Tür, Highlights wie Weihnachtsmarkt auf Firmengelände, ...)
- Rekrutierung/Gewinnung von Personal und Ansprache von möglichen Azubis
- Großer Vorteil: Posts können im Voraus produziert und nach Plan automatisch gepostet werden

Was müssen Sie bei der Verwendung von Facebook beachten?

- Fügen Sie auf jeden Fall ein Impressum ein.
- Nutzen Sie die Kommentarfunktion.
- Posten Sie regelmäßig Inhalte.



Unternehmenswebsite

Die eigene Unternehmenswebsite kann als sogenannter "digitaler Hafen" dienen. Von anderen Plattformen aus können Sie auf diese Website für detaillierte Informationen verweisen.

Welche Inhalte sollte Ihre Unternehmenswebsite haben?

- Eine Willkommensseite, auf der Sie Ihr Unternehmen kurz vorstellen.
- Eine detailliertere Unternehmensvorstellung mit Bildern von Mitarbeitenden und der Vorstellung der Arbeitsumgebung.
- Leistungen: Was bietet Ihr Unternehmen an?
- Kontakt und Öffnungszeiten; Impressum
- Eine Karriereseite mit Ausschreibungen, Infos zur Mitarbeit und Ausbildung und zu Praktikumsmöglichkeiten
- Verlinkungen zu eigenen Social-Media-Kanälen











Instagram

Laut *statista* wird Instagram von 80% der 16-19-Jährigen genutzt. Das bedeutet, Sie können Instagram hervorragend für die direkte Ansprache von potentiellen Auszubildenden nutzen.

Wie nutzen Sie Instagram am besten?

- Legen Sie sich ein Business-Profil an (so haben Sie u.a. mehr Einsichten, wer Ihr Profil aufruft).
- Verwenden Sie aussagekräftige Bilder mit wenig Text in der Beschreibung.
- Setzen Sie einen Link in die Bio, um Ihre Karriereseite o. ä. zu verlinken.
- Posten Sie Stories (kurze 15-sekündige Videos, 24 Stunden verfügbar), um z.B. Einblicke in den Alltag in Ihrem Unternehmen zu gewähren.
- Verwenden Sie Reels, d.h. kurze Videos, um z. B. ein bestimmtes Thema genauer zu beleuchten.
- Nutzen Sie die Möglichkeit von Live-Videos für den direkten Kontakt mit Ihren Follower*innen.

Worauf müssen Sie bei der Verwendung von Instagram achten?

- Fügen Sie auf jeden Fall ein Impressum ein.
- Posten Sie regelmäßig Inhalte.

Treten Sie mit Kund*innen, Firmen etc. in Kontakt, um Reichweite und Sichtbarkeit zu schaffen.



Wichtig!

Bevor Ihr Kanal online für alle zu sehen ist, sollten Sie bereits Bildmaterial hochgeladen haben, damit keine leere Seite erscheint, wenn erste Kontakte geknüpft werden.



Karriereportale (LinkedIn, Xing)

Karriereportale sind nicht so sehr für die Ansprache von Azubis geeignet. Doch Sie können sie sehr gut nutzen, um Fachkräfte/Akademiker*innen als künftige Mitarbeitende anzusprechen. Welche weiteren Vorteile bieten Karriereportale wie Xing oder LinkedIn?

- Werbung für die Mitarbeit im Unternehmen kostenlos möglich (aber: Werbekosten mit Employer Branding Profil bei Xing; kostenpflichtige Stellenanzeigen bei LinkedIn, um Sichtbarkeit zu erhöhen).
- Sie können mit ehemaligen Mitarbeitenden in Kontakt bleiben.
- Sie können Stellenausschreibungen aufgeben, die Arbeitssuchenden dann entsprechend ihrer Qualifizierungen vorgeschlagen werden.
- Sie können Bewerber*innenprofile direkt ansehen und prüfen.











TikTok

Weltweit nutzen knapp 700 Mio. Menschen TikTok, allein in Deutschland waren es im Oktober 2020 10,7 Mio. Nutzende (vgl. *statista*). Das Mindestalter für die Nutzung von TikTok ist 13 Jahre. 69% der Nutzenden sind zwischen 16 und 24 Jahren, davon sind 60% weiblich. TikTok eignet sich somit zur Ansprache von Ausbildungssuchenden und um junge Menschen anzusprechen, die nach Praktikumsplätzen suchen.

Was zeichnet TikTok aus?

- Videos sind bis zu 60 Sekunden lang.
- Aufmerksamkeit generieren Sie durch Hashtag-Challenges.
- App wird auf dem Handy genutzt (eine Desktopversion ist zwar vorhanden, aber unbeliebt).

Welche Vorteile hat TikTok?

- Mit einem guten Video kann Ihre Reichweite sehr hoch sein, auch wenn der Kanal selbst noch unbekannt ist.
- Der Videodreh ist wenig aufwendig/niedrigschwellig, da die Videos nur wenige Sekunden lang sind.

Was sind die Nachteile von TikTok?

• Die Plattform müssen Sie sehr regelmäßig bespielen (nach Möglichkeit täglich ein Videoclip, um die Aufmerksamkeit nicht zu verlieren).

Wichtig!

ABER: die Nutzung von TikTok in aktiver Azubisuchphase ist vielversprechend!

TikTok hat Hub für KMU gestartet. <u>Hier</u>erfahren Sie mehr.

Es handelt sich hierbei um eine Netzwerk/Self-Service-Plattform, auf der Sie sich austauschen können und Tipps erhalten, wie Werbung auf TikTok funktionieren kann. Außerdem bekommen Sie hier Hilfestellung für Werbekampagnen.











YouTube

Laut dem bvik ist YouTube die zweitgrößte Suchmaschine nach Google.

77% der Deutschen nutzen laut statista YouTube mindestens selten. Das sind 35 Mio. Nutzende in Deutschland. Von diesen produzieren 4-6 Mio. selbst Videos. Ein Großteil der Nutzenden ist zwischen 14 und 19 Jahren alt, dicht dahinter liegt die Altersgruppe der 20-29-Jährigen. Bei der Altersgruppe 60+ gibt es weniger Nutzende. (Vgl. YouTube als Marketing-Tool – Der Leitfaden für KMU)

Wie nutze Sie YouTube am besten?

- Stellen Sie Ihr Unternehmen ausführlich vor.
- Geben Sie Einblicke in die Ausbildung in Ihrem Betrieb.
- Belassen Sie die Videos auf Ihrem Kanal, sodass sie immer wieder aufgerufen werden können.
- Verlinken Sie die Videos auf Ihrer Unternehmenswebsite. Hier ist ein regelmäßiges Veröffentlichen dann nicht (mehr) notwendig.
- Statt eines eigenen Kanals, kann auch Werbung bei Videos geschaltet werden (vor, während und nach anderen Videos).
- Falls Sie Interesse daran haben Virtuelle Praktika anzubieten, können Sie die Videos auch als Teil des Praktikums verwenden. So sparen Sie sich die Produktion zusätzlicher Videos.

Worauf müssen Sie bei der Verwendung von YouTube achten?

- Fügen Sie auf jeden Fall ein Impressum ein.
- Produzieren Sie eigene Videos.
- Um die Reichweite Ihrer Videos zu erhöhen, bedenken Sie folgende Aspekte:
 - o Geben Sie Ihren Videos Titel, die den wahrscheinlichen Suchanfragen entsprechen.
 - Nutzen Sie ansprechende Thumbnails (ein Thumbnail ist das Bild, das auf YouTube als Vorschau für das Video angezeigt wird).











Schauen Sie sich doch gern einmal folgende Beispiele zur Inspiration für Ihre eigene Unternehmenswebsite und Social Media Kanäle an:

Sanitär Heizung Osterrönfeld - Rolf Petersen Unternehmensgruppe

<u>Home - Rumpf - Garten- und Landschaftsbau (rumpf-galabau.de)</u>

<u>Bärenkrug - Hotel & Restaurant | Molfsee | Facebook</u>

PCNet edv Serivce GmbH (@pcnet_edv_service) · Instagram-Fotos und -Videos

<u>Bildungswerk der Wirtschaft für Hamburg und Schleswig-Holstein e.V. auf LinkedIn:</u> <u>Stellenangebote</u>

EU auf die Covid-19-Pandemie finanziert.











Quiz

1/4 Ordnen Sie die Medien/Nutzungsmöglichkeiten den einzelnen Plattformen zu!

Instagram	Videos
TikTok	Veranstaltungen
YouTube	Kurze Videos
Facebook	Stories

2/4 Welche Plattform ist bei 16-24-Jährigen am beliebtesten?

Facebook	
TikTok	
LinkedIn	

3/4 Welche Plattform eignet sich am besten für die Ansprache von Lehrkräften und Eltern?

Facebook	
TikTok	
Instagram	

4/4 Was muss Bestandteil jeder Plattform sein?

Aktuelles
Tagebuch
Impressum





