

Anlegen eines Business-Accounts auf Instagram



Ein Profil in den sozialen Medien zu haben, **ist heute ein MUSS**. Es ermöglicht Verbindungen aufzubauen, das sogenannte Networking und Informationen auszutauschen. Die Nutzer sozialer Medien können dabei ein kostenloses privates oder geschäftliches Profil erstellen.

Voraussetzung:

- Instagram am besten übers Smartphone nutzen.

Nutzername:

- einzigartig aber ohne Sonderzeichen
- Verlinkung immer auf @Nutzername

Profilbild:

- ansprechend und qualitativ hochwertig z.B. Unternehmenslogo

Profilinformationen:

- Kurzbeschreibung des Unternehmens & Produkte
- Falls vorhanden: Link zur Webseite. Wechsel zu professionellem Konto
- Verknüpfung mit Facebook möglich
- wichtig Kontaktdaten pflegen



Informationen zum Anlegen eines Business-Accounts auf Instagram finden Sie [hier](#).
weitere Informationen zum Business-Account finden Sie [hier](#).



11 gute Gründe für ein Instagram Unternehmensprofil

1. Nach aktuellen Zahlen des [We are social / Meltwater Digital Report 2024](#) erreicht Instagram in den Anfangsmonaten des Jahres 2024 in Deutschland eine **Reichweite von 30,35 Millionen Menschen**. Das sind 36,4 % der deutschen Bevölkerung. Laut der [ARD/ZDF-Onlinestudie](#) waren im Jahr 2023 täglich 35 % der Internetnutzer auf Instagram aktiv. ... und **80%** der weltweiten Unternehmen nutzen im Januar 2023 Instagram.
2. Instagram ist einer der **am stärksten wachsenden Kommunikationskanäle**.
3. Instagram als **visuell orientiertes Medium** eignet sich hervorragend als Werbe-Marketing-Tool, besonders im Tourismus. Aber bitte mit regelmäßigem Content z.B. neue Bilder oder neue Videos. Es geht es darum, durch visuelle Inhalte zu inspirieren und im Gedächtnis zu bleiben.
4. Hier geht's um **Authentizität**: eine gute Geschichte, viele Emotionen – schon früher hat man damit am besten seine Zuhörer gebannt. Heute geht das einfacher, aber bitte darauf achten, „echt“ zu bleiben. Ihr Instagram-Account sind kein Werbekanal. Gut ein bisschen Fantasie und Planung gehören

auch dazu, aber man kann lernen, kleine Geschichten des Alltags mithilfe der richtigen Worte zu einer richtig guten Story zu verarbeiten!

5. **Recruiting:** Über Instagram erreichen Sie viele junge Menschen, denn mit 9,6 Millionen Nutzern sind die 25- bis 34-Jährigen die größten Nutzergruppe auf Instagram (Stand März 2024). Mit etwas Kreativität können Sie sich als Unternehmen geschickt ins Szene setzen.

6. Gutes Monitoring durch **Insights**

7. **Gästebindung:** Der Gast schreibt, Sie antworten direkt! Hier bietet sich also eine sehr gute Möglichkeit direkt auf Fragen, Anregungen und Wünsche Ihrer Gäste einzugehen. Außerdem eignet sich Instagram perfekt für Gewinnspiele, Reposts und Wettbewerbe.

8. „Ich bin schon da“, sagte der Igel zum Konkurrenten: Wenn die Konkurrenz da ist, sind dort sicherlich auch Ihre potenziellen Gäste. Ein Like für einen guten Beitrag zu vergeben, wirkt freundlich, kollegial und sympathisch. Auch so kann man weitere Kunden gewinnen.

9. Die Wissenschaft der **Hashtags:** Werden Sie kreativ, nutzen Sie bekannte Hashtags, maximal 5-7 Stück, aber diese so präzise wie möglich, und immer aufs Bild bezogen. So weit, so gut.

10. Die **Teilbarkeit** der Instagram Beiträge auf anderen Kanälen ist möglich aber mit Vorsicht zu genießen. Es handelt sich nämlich um komplett andere Ziel- und Nutzergruppen. Auf Facebook wäre das automatisiert möglich. Storys lassen sich jedoch gut teilen.

11. Für kleine Unternehmen **ersetzt ein gut aufgesetztes Unternehmensprofil** sogar **die eigene Webseite** – mit ein paar Voraussetzungen!

FAZIT: Instagram als visuell geprägte Plattform und wichtiges Vertriebstool gehört heute einfach dazu – mit Kreativität lassen sich unterschiedliche Ziele verfolgen und potenzielle Kunden oder zukünftige Mitarbeiter erreichen.



Sie möchten mehr zum Thema wissen? Wir helfen Ihnen gern weiter!

Tourismus 360Grad digital

Telefon: 0351 - 491 91 0

Mail: digital@ltv-sachsen.de

Web: www.ltv-sachsen.de/360graddigital

