



Social Media als Umsatzmotor

***Facebook & Instagram erfolgreich nutzen
durch die Trendinspiration von DecoTeam***

www.decoteam.de

...decoteam

AKTUELLES MITGLIEDER ▼ TRENDS 2021 PRESSE



Willkommen bei DecoTeam

Die Interessengemeinschaft führender deutscher Heimtextilanbieter.

Wir präsentieren Ihnen die textile Welt des Wohnens. Die Symbiose von Gardinen und Dekostoffen, Möbelstoffen, Sonnenschutz, textilen Accessoires und dem richtigen Zubehör.

Impulse und Ideen von DecoTeam nutzen



Inspirierende Posts die Anfragen generieren

Pressekontakt

Birgit Schlenker

BS Werbung PR
Im Küppersfeld 2
40667 Meerbusch

Telefon 02132 80654
info@decoteam.de

DecoTeam stellt Journalisten, Autoren und Bloggern das Bildmaterial zur redaktionellen Verwendung honorarfrei zur Verfügung. Veröffentlichung nur unverändert und mit Urhebervermerk "© 2021 DecoTeam, decoteam.de".

Bitte informieren Sie DecoTeam, wenn Sie Bildmaterial verwenden. Vielen Dank.

DecoTeam 2021 Trends

Word-Datei in DE und EN

[Download ZIP](#)

DecoTeam 2021 VIDEOS

6 Videos in einer ZIP-Datei (65 MB)
1920 x 1080 / MP4

[Download ZIP](#)

Chalet - Set 1

5 Bilder in einer ZIP-Datei (9,3 MB)

[Download ZIP](#)

Chalet - Set 2

5 Bilder in einer ZIP-Datei (12,2 MB)

[Download ZIP](#)

Scandi - Set 1

5 Bilder in einer ZIP-Datei (20,2 MB)

[Download ZIP](#)

Scandi - Set 2

5 Bilder in einer ZIP-Datei (20,7 MB)

[Download ZIP](#)

Nutzen Sie die Bilder, Videos und Texte

Top 10: Das sind die beliebtesten Hashtags auf Instagram

1. #love (1,8 Milliarden)
2. #instagood (1,1 Milliarden)
3. #fashion (812 Millionen)
4. #photooftheday (797 Millionen)
5. #beautiful (661 Millionen)
6. #art (649 Millionen)
7. #photography (583 Millionen)
8. #happy (578 Millionen)
9. #picoftheday (570 Millionen)
10. #cute (569 Millionen)



Stand
09.10.2021

Mehr Reichweite durch #

#interiorstyle 4,7 M

#wohnzimmer 618 K

#homeoffice 6,1 M

#handwerk 1,2 M

#outdoor 29,4 M

#stoffliebe 287 K

#homesweethome 49,5 M

#Deko 2,3 M

#scandinavianstyle 1,8 M

#sofa 8,6 M

#münchen 9,5 M

#chaletstyle 69,6 K

#düsseldorf 6,8 M

#hamburg 19,2 M

#boden 277 K

#mannheim 2,8 M

#würzburg 1,1 M

#outdoorstyle 264 K

#sonnenschutz 100 K

#lifestyle 261 M

#vintagestyle 21,5 M

Stand 03/2021

Mit welchen # erreichen Sie Ihre Zielgruppe



Instagram Post im Feed – Best Practice



Beitrag: Erstellen Sie Beiträge, ergänzen Sie diese durch Text und #

#...: Erhöhen Sie Ihre Reichweite durch #... (bei Beiträgen möglich, nicht bei Story)

Story: Erscheinen Sie für 24 Stunden oben bei Ihren Abonnenten, der Beitrag ist anschließend gelöscht

Story-Highlight: Geteilte Stories werden in Highlights gruppiert. Story-Highlights erscheinen im Profil.

Reels: 15 sekündige Multi-Clip Videos aufnehmen und mit Ton, Effekten, etc. erstellen und im Feed teilen.

IGTV-Video: Ähnlich wie Youtube ist IGTV ein Videoportal auf dem Sie eigene Kanäle anlegen können.

Guide: Empfehlen Sie Orte, Produkte, Beiträge, ... Ideal für Übersichten und Themen-Informationen

Verifizierter Nutzer (blauer Haken neben Benutzernamen): Bekommen Sie, wenn Sie gewisse Anforderungen erfüllen. Die Person, Organisation oder Marke müssen bekannt sein oder Sie haben mind. 10.000 Follower.

Swipe-Up: Wenn Sie den blauen Haken besitzen, können Sie in Ihre Story ein Swipe-Up einfügen. Das ist die Möglichkeit einer aktiven Call-to-Action. Sie verlinken z. B. auf Webseite, Blog, Landingpage.

Stand 02/2021

Instagram Begriffe im Überblick



Video: Laden Sie Videos auf Facebook hoch, Videos erzielen nach Messungen die größte Reichweite.

Beitrag: Erstellen Sie Beiträge, bei Facebook ist die Beschreibung eines Beitrages oft der Schlüssel zur optimalen Reichweite.

Obwohl auch Facebook den Hashtag bietet, ist die Relevanz nicht gleich dem Hashtag bei Instagram.

Visuelles: Nach Analysen haben Beiträge mit visuellen Elementen eine 2.3X größere Reichweite.

Reine Text-Beiträge oder Long-Posts: Ein Content-Typ der besonders gute Ergebnisse erzielen kann, wenn er für die richtige Ziel-Gruppe sichtbar ist. Hier wird der Inhalt meistens weiter ausgebaut und kann eine Erweiterung einer kürzeren Form darstellen.

Teilen von Inhalten Anderer: Passende Beiträge können einfach geteilt werden, dadurch kann sehr schnell Content erstellt werden.

Story: Erscheinen Sie für 24 Stunden oben bei Ihren Abonnenten.

Blog-Posts: Der Content, der auf Ihrem Blog bereits vorhanden ist, kann einerseits wiederverwendet werden und noch dazu mehr Traffic für den Blog generieren.

Podcasts: Ein Content-Typ dessen Beliebtheit immer größer wird. Meistens handelt es sich um Content eines lehrreichen Typs.

Inspirierende Zitate: Ein sehr beliebtes Format, dass wegen der einfachen Erstellung gern eingesetzt wird. Meistens mit einer Kombination von einer passenden Aussage und am besten, mit einem Foto dass dem Thema entsprechend ist.

Fragen: Fragen dienen dazu die Benutzer zur Interaktion anzuregen und sind besonders einfach zu erstellen. Durch richtige Fragen und Antworten die generiert werden, kann ein Mehrwert für die Benutzer geschaffen werden.

Umfragen: Die Interaktion steht im Vordergrund.

Call to Action: Ist eine Handlungs-Aufforderung.

Infografiken: Ermöglicht Daten und Fakten übersichtlich darzustellen und Klarheit bringt.

Tipps: Der Mehrwert für den Benutzer steht im Vordergrund.

Stand 02/2021

Facebook Begriffe im Überblick

Welcher Trend & Style ist für Ihre Zielgruppe interessant?

Social Media – Monatsplan – Bsp. April

KW	Datum	Thema	Inhalt (Text, Bild(er), Videos)	# für hohe Reichweite	Auf welchen Sozialen Netzen posten	
13	01.04.21	Vintage Style	Vintage Style gefällt als kreativer Mix&Match Look in ausdrucksstarken Farben und Dessins. So wird das Thema von Apelt mit einem aufregenden wie eleganten Dschungelmotiv inszeniert.	#Vintagestyle #münchen #stoffliebe	Instagram Beitrag Story	Facebook
14	07.04.21				Instagram Beitrag Story	Facebook
15	13.04.21				Instagram Beitrag Story	Facebook
16	21.04.21				Instagram Beitrag Story	Facebook
17	29.04.21				Instagram Beitrag Story	Facebook

Social Media Plan – Monat: _____

KW	Datum	Thema	Inhalt (Text, Bild(er), Videos)	# für hohe Reichweite	Auf welchen Sozialen Netzen posten	
					Instagram Beitrag Story	Facebook
					Instagram Beitrag Story	Facebook
					Instagram Beitrag Story	Facebook
					Instagram Beitrag Story	Facebook

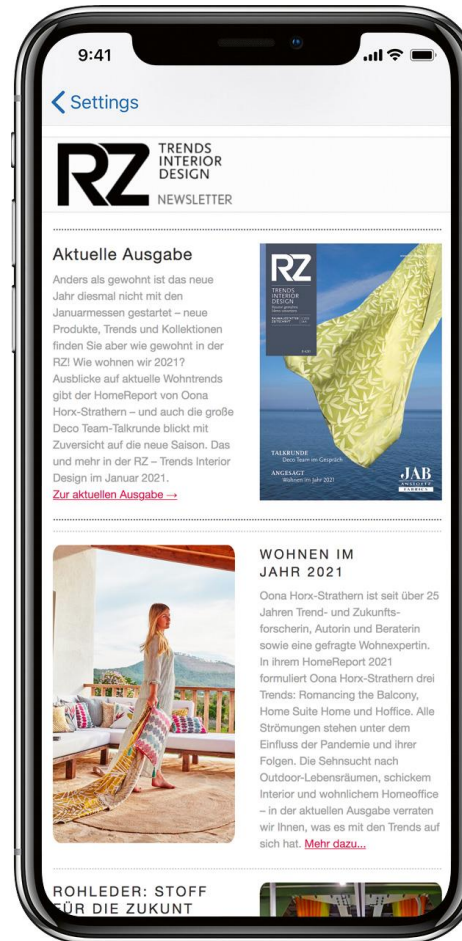
Social Media Plan – Monat: _____

KW	Datum	Thema	Inhalt (Text, Bild(er), Videos)	# für hohe Reichweite	Auf welchen Sozialen Netzen posten	
					Instagram Beitrag Story	Facebook
					Instagram Beitrag Story	Facebook
					Instagram Beitrag Story	Facebook
					Instagram Beitrag Story	Facebook



In Medien sehr präsent

**Registrieren Sie sich
für den kostenlosen
Newsletter**
www.raumausstatter.com



Aktion: Gratis E-Paper-Jahresabo der RZ

heimtextil

Social Media für Raumausstatter

Wie Sie sich mit Instagram, Facebook & Co. ins Blickfeld der Kunden bringen

Wer nutzt welche Plattform?

Es gibt zahlreiche Social-Media-Plattformen, insbesondere für unterschiedliche Alterszielgruppen.

Laut einer Statista-Umfrage unter regelmäßigen Social-Media-Nutzern ist **Facebook** das beliebteste soziale Netzwerk in Deutschland. 84 Prozent der Befragten gaben an, diesen Dienst regelmäßig zu nutzen. 65 Prozent der Befragten griffen regelmäßig auf das Google-Angebot YouTube zurück, 38 Prozent der Befragten nutzten regelmäßig die zu Facebook gehörende Foto-App **Instagram**.¹

Während die Nutzung von Facebook von jüngeren Zielgruppen nachlässt, ist die Plattform bei älteren Zielgruppen immer noch stark. In keiner Gruppe ist der Zuwachs so groß wie bei den „Silver Surfern“. Dagegen ist bei Instagram die Zielgruppe 14–29 und 30–49 gut vertreten.²

Der Kanal **Pinterest** hat sich ebenso etabliert in Deutschland. Laut Pinterest nutzen über 7 Mio. Menschen aus Deutschland Pinterest und speichern jeden Monat über 4 Mio. Inhalte. 61 Prozent der Nutzer sind 30–49 Jahre alt.³ Pinterest unterscheidet sich von anderen sozialen Netzwerken: Es geht um Inspirationen und das Sammeln von visuellen Inhalten und Ideen.⁴ Pinterest ist für Sie interessant, wenn sie Bilder, Produkte und Inhalte verbreiten und mit Ihrer Webseite/Blog/Shop verknüpfen möchten. DIY, Einrichtung und Gestaltung sind Themen, die u. a. auf Pinterest stark nachgefragt werden.

Die weiteren Netzwerke, z. B. Twitter, Twitch, Snapchat, Xing und LinkedIn sind für Social-Media-Auftritte im Bereich Raumausstattung weniger relevant für den Austausch mit Kunden; Twitter ist mit seinen telegrammartigen Kurznachrichten für den Bereich Politik/Gesellschaft eher für Fachexperten, Presse und Nachrichten interessant, während Xing und LinkedIn Business-Plattformen sind. Bei Snapchat ist die größte Anzahl unter 24 Jahren, Twitch ist eine Gaming-Plattform.

Facebook und Co. – Tipps für die Social-Media-Strategie

Wie starte ich mein Business auf Social Media?

Sie haben sich entschieden eine Social-Media-Präsenz aufzubauen. Ohne Social-Media-Strategie geht es aber nicht. Sie sollten sich einen kleinen Plan machen, welche Inhalte sie posten und welche Zielsetzung Sie verfolgen. Eine Social-Media-Strategie ist die Zusammenfassung Ihrer Redaktionsplanung und Ziele in den sozialen Medien. Überlegen Sie sich zuerst, was Ihre Kunden und potenziellen Kunden interessiert und wie diese charakterisiert sind. Legen Sie einen Redaktionsplan fest und überlegen Sie, wie viel Zeit und Budget Sie investieren können. Folgende Fragen und To-dos sollten Sie beantworten und beachten:

Was wollen Sie erreichen auf Social Media?

Ein direkter Abverkauf ist selten eine realistische Zielsetzung. Social Media ist ein langfristiger Aufbau, der kontinuierlich entsteht. Vielmehr können Sie aber Kunden neugierig machen und über Produkte und Leistungen informieren, mehr Reichweite für Ihr Angebot schaffen, potenziell neue Interessenten erreichen und stärker mit Ihren Kunden in Kontakt stehen oder Fragen beantworten (Stichwort: Kundenbindung). Machen Sie sich klar, was Sie von der Social-Media-Präsenz erwarten und wie viel Zeit Sie investieren möchten – und ob Sie ein kleines Budget investieren können, um etwas Werbung zu machen und Follower zu generieren. Gerade am Anfang sollten Sie etwas Zeit einplanen, um die Kanäle zu verstehen. Gehen Sie von ca. 2–5 Stunden in der Woche aus. Mehr Zeit müssen Sie investieren, wenn Sie mehrere Kanäle bespielen und öfters posten möchten.

1 <https://de.statista.com/themen/1842/soziale-netzwerke/>
 2 <https://www.horizont.net/magazin/nachrichten/Social-Media-Atlas-Facebook-verliert-immer-mehr-Teenager--und-wird-zum-Social-Alterheim-164846>
 und <http://www.ard-zdf-onlinestudie.de/whatsapponlinecommunities/>
 3 <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/612588/umfrage/nutzung-von-pinterest-nach-altersgruppen-in-deutschland/>
 4 <https://de.statista.com/themen/1996/pinterest/>

Whitepaper von der Heimtextil

Inspirierendes Social Media Online-Seminar



Zum ersten DecoTeam Social Media Seminar konnten mehr als 200 Teilnehmer/innen begrüßt werden. Im Mittelpunkt standen die Profilierung und Wahrnehmung des Raumausstatters als Experte sowie die Steigerung von Umsätzen mittels Facebook & Instagram. Ein klares Erfolgskonzept und begeisternde Posts sind der entscheidende Erfolgsfaktor für mehr Sichtbarkeit, Anfragen und Aufträge. Dabei ist die DecoTeam-Website eine optimale Trendinspiration für die Content-Entwicklung. Inspirierende Fotos stehen über den Presse-Download zur Verfügung. Am Beispiel von unzähligen Best-Practise Beispielen wurde die Erstellung von eigenen Posts, das Erstellen von Feeds einer Story und vieles mehr dargestellt. Und mit den richtigen #s und durch begeisternde und wertvolle Inhalte steigt die Reichweite und die Zahl der Abonnenten.

Das nächste Social Media Online-Seminar findet am 23. April statt. Die Anmeldung ist über die DecoTeam Website möglich.

Material-Download für Seminar-Teilnehmer/innen nach dem Seminar

MITGLIEDER

APELT

BANDEX

BUCHHEISTER

ENGLISCH DEKOR

ERFAL

HARO-TEPPICHE BY PAULIG

MHZ

NEUTEX

UNLAND

PARTNER

HEIMTEXTIL

HÖPKE MÖBELSTOFFE

MZE/2HK

RZ TRENDS INTERIOR DESIGN

STOECKEL & GRIMMLER

CAPAROL ICONS

Umsetzungs-Material-Download



heimtextil 11.-14. Jan. 22 in Frankfurt am Main

So verkauft man heute

Sichtbarkeit erhöhen, Umsatz und Gewinn steigern, Freiräume schaffen



Angebot für Sie als Webinar-Teilnehmer heute

So verkauft man heute

Sichtbarkeit erhöhen, Umsatz und Gewinn steigern, Freiräume schaffen

~~2-tägiges Online-Training für 495,- EUR zzgl. MwSt.~~

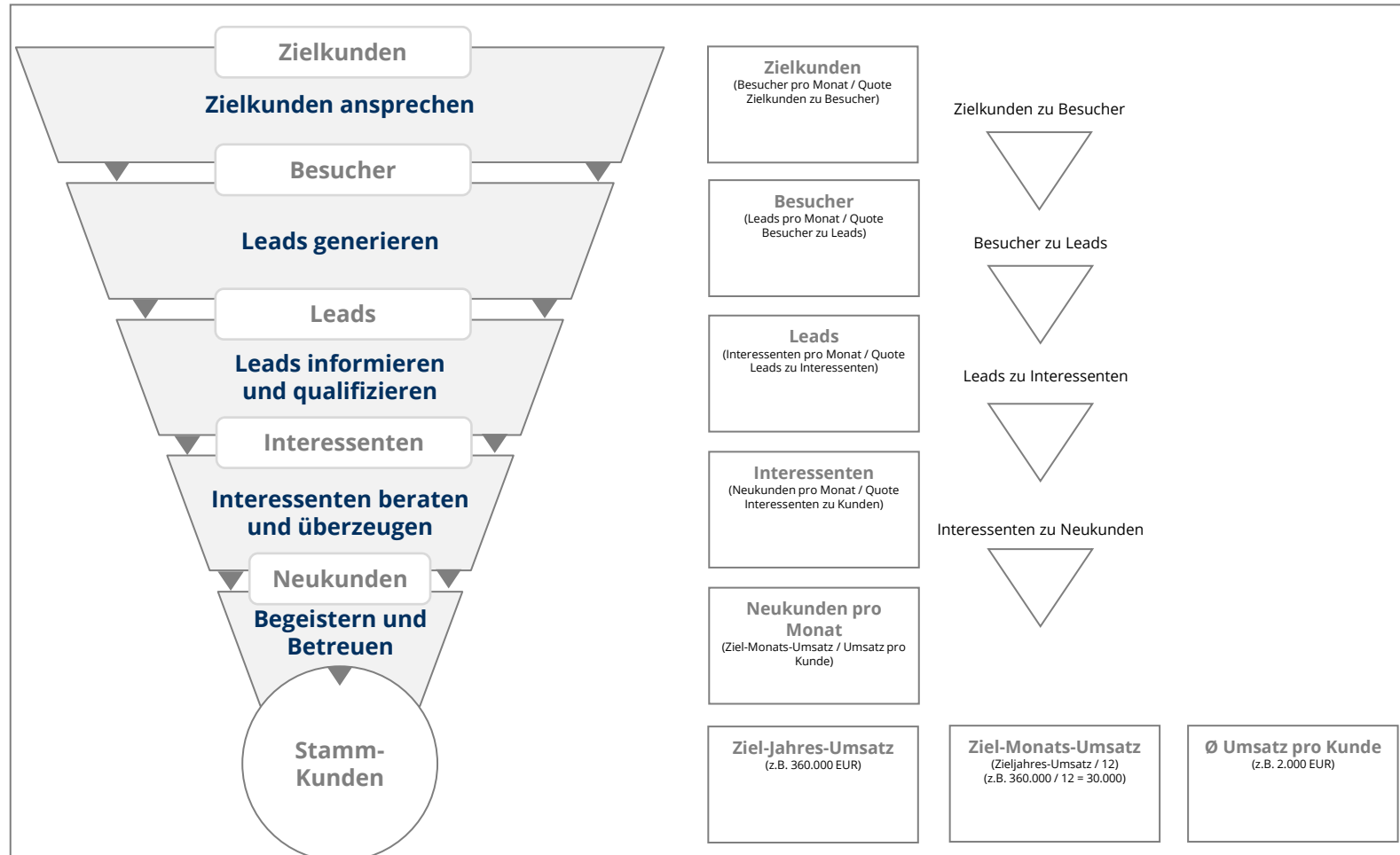
2-tägiges Online-Training für 297,50 EUR zzgl. MwSt.

<https://www.so-verkauft-man-heute.de/lp/svmh-webinar-aktion/>

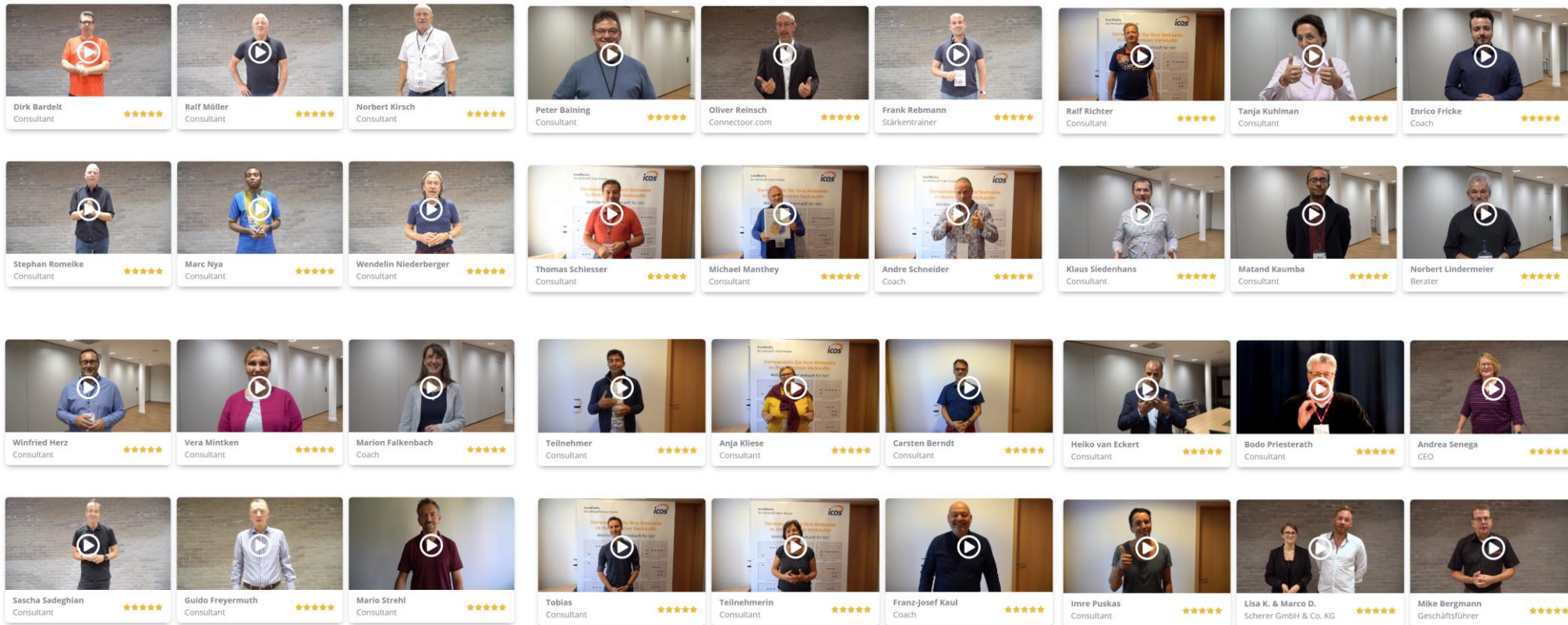
Gutscheincode: Decoteam (eingeben bei Sie haben einen Gutschein)



Copyright © Thomas Stahl | www.so-verkauft-man-heute.de



Kunden gewinnen und binden mit System



... mehr als 5.000 Teilnehmer

Kostenfreie Webinare

Kunden gewinnen und binden mit System

www.icosmedia.de/webinare



In diesem kostenfreien Trainings-Webinar lernen Sie:

- Überblick und die Besonderheiten der Kundengewinnung in 2021
- Jahres-Rückblick 2020 - Welche Marketing- und Verkaufs-Strategien haben am besten funktioniert?
- Wichtige Kennzahlen, die Sie täglich, wöchentlich und monatlich prüfen sollten

Zur Webinar-Aufzeichnung

So können wir Sie unterstützen ...



Florian Stahl
fst@icosmedia.de

Individuelle Lösungen
Coachings & Workshops
Umsetzungs-Unterstützung

Link zum Online-Termin
<https://icos.li/florianstahl>

***Viel Erfolg in der
Umsetzung!***

Wie hat's Ihnen gefallen?

...decoteam



Birgit Schlenker
info@decoteam.de

**Senden Sie uns eine E-Mail und geben
Sie uns Ihr Feedback an**

info@decoteam.de

***Ich freue mich auf
Ihren Response!***



Aktions-Plan (was, zuständig/verantwortlich, zu erledigen bis)

Aktions-Plan

Aktions-Plan

Aktions-Plan