

## Twitter Marketing



# Twitter Marketing

## Zielgerichtetes Micro-Blogging

### Mit den neuen Trends Geld verdienen!

#### Oje, noch ein Twitter eBook...

Es stimmt, Twitter eBooks, Videos und Anleitungen gibt es inzwischen wie Sand am Meer. Und doch **braucht die Welt auch noch dieses Twitter eBook...**

Tatsächlich benötigt "nur" ein kleiner Teil der Twitter-User dieses eBook, nämlich die User, die Twitter **ganz gezielt** und **erfolgreich** für ihre Zwecke einsetzen wollen und die User, die **entscheidende Fehler beim Twitter-Marketing** unbedingt **vermeiden** möchten. Das eBook hilft auch den Twitter-Usern, die bereits entscheidende **Fehler** gemacht haben und diese **unbedingt korrigieren** möchten.

In anderen Worten, dieses eBook ist nur für die ganz umsichtigen Twitter-User geeignet, für alle die User, die das unglaubliche Potential von Twitter für ihr Hobby, den Beruf, das Geld verdienen nebenbei - *geschätzte 75% [und gefühlte 99%] aller Twitter-User fallen in diese Kategorie* - erkannt haben und für die eigenen Zwecke maximal ausnutzen möchten.

## Einleitung

Dieses eBook ist eine sehr praktische und vor allem praxisbezogene Anleitung, deren Nutzen und Effektivität Du innerhalb weniger Minuten selbst ausprobieren kannst. In nur wenigen Minuten kannst Du Dir selbst beweisen, dass das, was Du hier liest und durch das eBook lernst, schlicht und ergreifend funktioniert und zu 100% stimmt! Kein "abgeschriebenes" Wissen aus einem der unzähligen englischen eBooks, keine wiedergekäute graue Theorie der vielen, vielen erfolglosen Twitter-User, die mit 5 Seiten Twitter Reports oder einfachen Video-Anleitungen versuchen, zu glänzen...

Twitter ist in aller Munde und ganz bestimmt hast auch Du schon davon gehört. Selbst dann, wenn Du nicht regelmäßig auf englischsprachigen Webseiten surfst, kannst Du den News rund um Twitter und dem beliebten "Micro-Blogging" nicht entkommen. Twitter ist so groß und beliebt, dass selbst die deutschen Nachrichten-Sendungen wie heute und Tagesschau bereits ausführlich in den Abendsendungen darüber berichtet haben.

Für deutschsprachige Internet-User gibt es schon seit langem ausführliche Informationen rund um Twitter in Form von eBooks und Video-Anleitungen. Viele davon sind sehr gut, aber die allermeisten sind (leider) nur sehr allgemein und oftmals auch nur von den englischen Originalen abgekupfert. Wirklich Neues lernt man nicht, vor allem lernt der interessierte Twitter-User nicht, wie er für seine Zwecke Twitter-Marketing zielgerichtet einsetzt, um z.B. nur deutschsprachige Twitter-User anzusprechen oder ausschließlich eine bestimmte Nische zu bewerben.

Du loggst Dich in Dein Twitter-Account ein und die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Dich regelmäßig Tweets anderer User grüßen, die für Dich völlig uninteressant sind. Häufig werden Banalitäten und Unsinnigkeiten wie: *"Ich bin gerade aufgewacht..."*, *"Bin gerade auf dem Klo..."*, *"Schau gerade die Sendung ABC auf dem TV..."*, *"Es regnet..."*, *"Die Sonne scheint..."*, usw. von anderen User getweetet. Und wenn Du ganz ehrlich bist, dann sehen doch rund 60% aller Tweets, die Du empfangst, genau so aus, oder nicht?

Dazu kommen noch die unzähligen Link-Empfehlungen und unverzichtbaren Angebote, die auf den ersten Blick überhaupt nichts mit dem Profil oder der hinterlegten Webseite des Absenders zu tun haben. Und schlimmer noch, nicht einer der Links interessiert Dich wirklich, nicht eines der unverzichtbaren Angebote würde Dein Leben tatsächlich und entscheidend - positiv - verändern.

## Twitter-Alltag

**Du bist ein aktiver Twitter-User**, aber der Erfolg für Dein Twittern will sich einfach nicht einstellen. Eigentlich fällt es Dir, wie den allermeisten Internet-Usern schwer, gute und überzeugende Verkaufstexte aufzusetzen, aber plötzlich sollst Du bei Twitter **mit nur 140 Zeichen**, die Dir zur Verfügung stehen, **erfolgreich verkaufen** und das schaffen, was Dir sonst nicht einmal auf ellenlangen Webseiten gelingt!

**Wie soll das nur gut gehen?**

**Du hast es geschafft, Dein Twitter-Account populär zu machen**, nur blöderweise sprechen sehr viele Deiner Twitter-Freunde - im wahrsten Sinne des Wortes - nicht Deine Sprache! **Oops**, in Deiner Muttersprache, z.B. Deutsch, fällt Dir das Verkaufen schon schwer genug.

**Wie um alles in der Welt kannst Du in einer fremden Sprache erfolgreich verkaufen, wenn es mit dem Verkaufen in der eigenen Sprache nicht wie geschmiert läuft?**

**Das ist der traurige Twitter-Alltag** für die allermeisten Twitter-User. Aber das kann sich auch für Dich ganz schnell ändern und ich zeige Dir gerne, wie es geht!

## Der Inhalt des eBooks

### Das vorliegende eBook ist besonders geeignet für:

- User, die einfach nur besser "Twittern" möchten.
- User, die gezielt über Twitter verkaufen wollen.
- User, die ganz gezielt "List Building" betreiben wollen.
- User, die eine bestimmte Nische beherrschen möchten.

Als ich damit begann, das Thema Twitter aus *meiner Sicht* zu recherchieren, kamen mir sofort einige Fragen in den Sinn, die ich für mich und mein erfolgreiches Twittern unbedingt beantwortet haben wollte. Heute weiß ich, dass viele Twitter-User genau diese Fragen bewegen und dass sie drauf brennen, die passenden Antworten zu erhalten.



Meine Vorgehensweise für meine Recherche war simpel, denn ich habe anfangs nur Twitter-Accounts anderer User genau unter die Lupe genommen und zwar die Twitter-Accounts von den Usern, die sich selbst „Twitter-Experten“ nennen oder irgendein Informations-Produkt zum Thema Twitter (eBook, Videos, usw.) anbieten. Ich nahm an, dass ich von den „Twitter-Experten“ und den Usern mit einem eigenen Informations-Produkt zum Thema Twitter am meisten lernen könnte...

**Oops**, wie man (ich in dem Fall) sich doch täuschen kann! Die wirklich wichtigen Fragen rund um erfolgreiches Twitter-Marketing bleiben unbeantwortet. Und dabei habe ich jedes mir bekannte eBook, jeden Blogpost und alle bekannten Twitter-Videos wissensdurstig wie ein trockener Schwamm in mich aufgenommen. Aber was ich über Twitter und Twittern wirklich wissen wollte, das habe ich leider, trotz sorgfältigster Lektüre der eBooks und Blogposts und wiederholtem Video schauen, **nicht** erfahren!

### Das vorliegende eBook beantwortet die folgenden Fragen:

1. Was ist an Twitter und dem damit verbundenen "Micro-Blogging" so besonders?
2. Wie vermeide ich "Isolation" in einem (nur) kleinen Freundeskreis?
3. Wie erreiche ich es, erfolgreich und positiv (motivierend) zu "Tweeten"?
4. Wie viele Twitter-Freunde benötige ich, um erfolgreich zu sein?
5. Warum soll ich (im Idealfall) jede Woche mindestens 10 Fragen stellen?
6. Warum soll ich (im Idealfall) jeden Tag mindestens 2 Tweets "Retweeten"?
7. Wie kann ich erfolgreich in nur meiner Sprache, z.B. Deutsch, Twittern?
8. Wie kann ich aktives Twittern zielgerichtet und gewinnbringend für meine Zwecke einsetzen?
9. Wie kann ich in kurzer Zeit neue Twitter-Freunde nur für meine Nische magnetisch anziehen?
10. Wie nutze ich Twitter-Followers gewinnbringend, die nicht in meine Zielgruppe passen?

Aber... nur mit den 10 Fragen habe ich mich nicht zufrieden gegeben und so ist der tatsächliche Inhalt dieses eBooks um einige sehr interessante Themen und Erkenntnisse (*Versuch macht klug! Und ich habe viel probiert, versucht und experimentiert!*) ergänzt worden.

Aber zunächst ein paar allgemeine Informationen, Copyright, Support, usw. ...

## Die Autorin

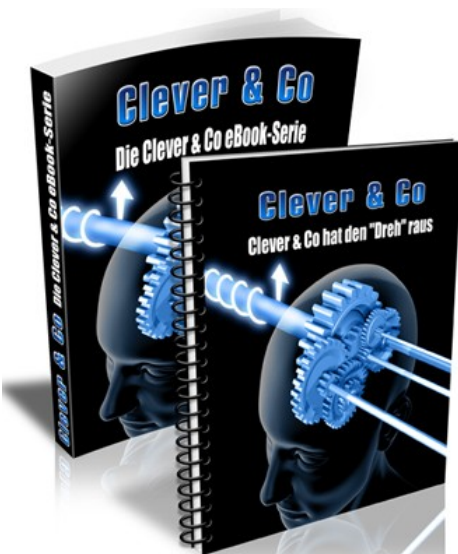


**Liebe Leser,** mein Name ist Nur Sharina Shariff. Ich komme aus dem schönen Singapur und bin mit Leib und Seele bekennende Verkäuferin.

Ich habe in einer der schwierigsten Branchen (High-Fashion und Designer-Mode), mit den wohl schwierigsten Kunden (eitle, reiche Frauen), das Verkaufen, den Umgang mit Menschen und Kundenservice von der Pike auf gelernt.

Meine große Leidenschaft ist das, vor dem die meisten Menschen – on- wie offline – zurückschrecken: der Verkauf! Die Erfahrungen von 20 Jahren – in der realen Welt - im Umgang mit Menschen und dem Verkauf, prägen meine Online-Aktivitäten und die Webprojekte, die ich betreibe und natürlich auch die Webprojekte, die ich für andere Webmaster gestalte und betreue. Meine Hobbys – [Kunst](#) und [Photographie](#) - haben über viele Jahre meine Kreativität entwickelt und mir dabei geholfen, Dinge mit „anderen Augen“ (aus einem anderen Blickwinkel) zu sehen. Eine sehr erfolgreiche Kombination: Verkaufstalent – Kreativität und die Gabe, über den

„Tellerrand“ hinausschauen zu können.



Mit der eBook-Serie von [CleverundCo.com](#) stelle ich kurze, kostenlose Mini-eBooks und ausgefuchste Profi-eBooks rund um die Themen Erfolg und Verkauf im Internet zur Verfügung.

Jeder von uns stößt im Leben in den verschiedensten Situationen an seine „Grenzen“ oder aber bekommt durch manipulative Mitmenschen die „Grenzen“ so eingegrenzt und abgesteckt, dass wir nie unser volles Potential ausleben können. Allzu gerne geben sich viele Menschen zu schnell mit dem zufrieden, was sie haben und streben nicht nach dem, was sie haben könnten .

Die eBooks von [CleverundCo.com](#) räumen mit Vorurteilen und falschen Überzeugungen, wie „Ich kann nicht verkaufen“, oder „Zum Verkäufer muss man geboren sein...“, usw. auf. Jeder von uns ist ein Verkäufer, nur die meisten Menschen haben das für sich noch nicht erkannt... aber das ist nur eines von vielen Beispielen

und es gibt noch so viel mehr für Dich zu entdecken.

Ich wünsche Dir viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg mit Deinen Twitter-Aktivitäten!

*Nur Sharina Shariff*

**P.S.** Ich möchte Dir kurz noch zwei weitere eBooks vorstellen. So bekommst Du ein besseres Bild von mir, meinen Aktivitäten im Internet und vor allem, meinen Erfahrungen rund um die Themen eBooks und Verkauf und warum die nachfolgend erwähnten eBooks wie „**Die eBook Geldmaschine**“ oder „**Das Geld steckt im Support**“ genau die eBook sind, welche Dir sehr viel Nutzen bringen werden.

## Weitere eBooks...



„[Die eBook Geldmaschine](#)“ ist eine sehr umfangreiche Anleitung - für Anfänger und Internet-Profis zugleich - die das erfolgreiche Schreiben und Vermarkten von eBooks vermittelt. Es ist kein Geheimnis, dass mit eBooks im Internet sehr viel Geld verdient wird. Und es ist auch schon lange kein Geheimnis mehr, dass Internet-User mit einem eigenem digitalen Produkt (also keine Reseller, etc.) das meiste Geld verdienen. Was liegt also näher, als Internet-Usern den einfachen Weg zum eigenen digitalen Produkt - einem eigenen eBook - näherzubringen?

### Mit eBooks zum Erfolg im Internet!

Ein Motto für „[Die eBook Geldmaschine](#)“ lautet „Erfolg im Internet durch eBooks“ und man könnte auch sagen „wegen eBooks“, weil ich ein eigenes eBook veröffentlicht habe, weil ich die PDF-Strategie beherrsche, weil ich das langlebigste und kostengünstigste Werbemittel benutze, etc..

Die umsichtigen und erfahrenen Internet-User haben schon lange verstanden, dass ein eigenes eBook oder eine ganze Serie von Mini-eBooks, ein hervorragendes Produkt und vor allem ein kostengünstiges Werbemittel für das eigene Internet-Angebot ist. Dabei ist es ganz gleich, ob ein „klassisches“ eBook-Business betrieben wird oder z.B. auch physische Produkte, wie Handys, Games, Spielzeuge, usw. angeboten werden. eBooks sind **1a-Content** für Besucher und Suchmaschinen zugleich und, richtig eingesetzt, die reinsten **Besuchermagneten**.

Du wirst sehen, hast Du erst einmal ein eBook auf die Beine gestellt, dann beflügelt Dich das Erfolgserlebnis und weitere eBooks werden folgen. Du schaffst Dir einen Namen für Dich und Dein Internet-Business und mit der Zeit werden sich andere Internet-User darum reißen, mit Dir gemeinsam etwas Neues auf die Beine zu stellen, Dich als Joint-Venture-Partner zu haben, usw.... so ist das im Leben: „**Erfolg macht sexy!**“



### Du sitzt auf einem riesigen Geld-Berg... und weißt es nicht einmal!

Aus Tausenden von Kunden-Kontakten und vielen unterschiedlichen Anregungen, die ich über die verschiedenen Webprojekte erhielt, ist „**Der Kunde ist König**“ entstanden. Als bekennende und begeisterte Verkäuferin ist für mich ganz selbstverständlich, dass „**Der Kunde König ist**“, der nicht immer Recht hat, aber immer das Recht hat, gut behandelt zu werden und immer das Recht hat, erstklassigen Service für sein Geld zu erhalten.

Als Profi-Verkäuferin behaupte ich, dass es nichts Schöneres gibt, als Kunden zufriedenzustellen und erstklassigen Service und vor allem auch Support zu leisten. Übrigens, ein Hinweis für alle diejenigen, für die sich Kunden-Service und -Support nach zu viel „Arbeit“ anhört: „**Das ganz dicke Geld steckt im Support und im Kunden-Service**“.

[www.dasgeldstecktimsupport.com](http://www.dasgeldstecktimsupport.com)

## Copyright und Lizenzbestimmungen

### Allgemeine Lizenzbestimmungen für das eBook: „Twitter Marketing - Zielgerichtetes Micro-Blogging“

- Du darfst das eBook für den persönlichen Gebrauch benutzen, ausdrucken und falls nötig, auch eine Sicherungskopie davon anfertigen. Das Urheberrecht und Copyright aller Inhalte – Texte und Images/Grafiken - liegt, sofern nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Nur Sharina Shariff, Singapore – [nilisis.com](http://nilisis.com). Ein Verkauf des eBooks im Ganzen oder in Teilen, das Ausgliedern und Abkoppeln, der mit diesem eBook ausgelieferten Inhalte, ist grundsätzlich nicht gestattet.

### Allgemeine Lizenzbestimmungen für etwaige Bonus-Downloads und Sonderboni, die mit Deinem eBook ausgeliefert wurden:

- Die zum eBook gehörigen Bonus-Downloads und/oder Sonderboni, ganz gleich ob eBooks, Scripte, Tools, Templates, Videos, usw., sind ebenfalls durch Urheberrecht geschützt und dürfen nur im Rahmen der entsprechenden Lizenzbestimmungen benutzt werden. Ein Weiterverkauf, die kostenlose Weitergabe, das Ausgliedern und Abkoppeln, der mit diesem eBook ausgelieferten Downloads ist grundsätzlich nicht gestattet!

**Allgemeiner Hinweis:** Der Autor hat bei der Erstellung dieses eBooks nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt. Trotzdem übernimmt er keinerlei Gewährleistung bezüglich Vollständigkeit, Genauigkeit und Praktikabilität, der in diesem eBook vorgestellten Informationen.

Es werden ferner keinerlei Garantien bezüglich der zu erzielenden Gewinne gegeben. Jeder Leser trägt selbst die Verantwortung für die Nutzung und Umsetzung, der in diesem eBook vorgestellten Informationen. Eine Haftung für Fehler und daraus resultierende Folgen ist ausgeschlossen. Gleiches gilt für Internetangebote, auf die eventuell per Link verwiesen wird. Alle in diesem eBook genannten Firmennamen und Produktbezeichnungen sind gesetzlich geschützte Marken, bzw. Markennamen der jeweiligen Eigentümer.

## Support-Hinweis

Fragen zum eBook und der dazugehörigen Lizenz richtest Du bitte immer an den [Nilisis-Support](http://nilisis.com).

### Antworten auf Anfragen - Reaktionszeiten

Abhängig von der Tageszeit und dem Wochentag kann es bis zu 12 Stunden dauern, bis Du eine Antwort auf Deine Fragen erhältst. In der Regel werden alle Emails und Support-Tickets innerhalb von 6 Stunden bearbeitet und beantwortet.

Hinweis: Die Reaktionszeiten verkürzen sich erheblich, wenn Du Deine Emails und Support-Tickets mit vollständigen und korrekten Daten versiehst. Name und Email, die z.B. im PayPal-Konto hinterlegt wurden, sind nicht immer gleich mit Deinem gewöhnlich benutzen Namen und der bevorzugten Email. Bitte achte darauf, wenn Du Kontakt mit uns aufnimmst! In jedem Fall bist Du aufgefordert, die Transaktions-Nummer(n) und Artikel-Nummer(n) anzugeben, die Du beim Kauf automatisch per Email (z.B. an die PayPal-Email) zusammen mit den Download-Informationen erhalten hast.

## Twitter Marketing

Wie Du vielleicht weißt, gibt es Twitter.com bereits seit 2006 und bis heute spekulieren viele Twitter-User darüber, was wohl eines schönen Tages mal das tatsächliche Geschäftsmodell von Twitter sein wird. Geschrieben und öffentlich spekuliert wird viel, aber wissen tut es noch niemand... vielleicht nicht einmal die Macher von Twitter. Deshalb halte ich auch erst einmal an einem meiner Tweets fest:

RT @NurSharina: YouTube, Twitter,  
and Facebook will merge into one super  
time wasting website called  
**#YouTwitface**

10:23 PM Jun 3rd from TweetDeck



**dreamcatchersSM**  
Sabrina Montgomery

Was aus Twitter einmal wird und wie es sich tatsächlich entwickelt, steht noch nicht fest und für den einen oder anderen ist es einfach nur „blöd“ oder „Zeitverschwendung“. Wie dem auch sei, eines steht fest, Twitter hat sich in nur 3 Jahren zu einer gigantischen Social Network-Maschine entwickelt.

## Was ist an Twitter und dem "Micro-Blogging" so besonders?

Das besondere an Twitter (aus meiner Sicht) ist:

- Twitter ist kostenlos.
- Twitter ist so einfach zu bedienen, dass im wahrsten Sinne des Wortes, jeder „Depp“ daran teilnehmen kann.
- Twitter ist global, auch wenn die englische Sprache dominiert.

Das „Micro-Blogging“ ist eine coole Sache, denn es zwingt den User, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und das ist gar nicht so einfach, oder? Vielleicht gibt es deshalb so viele Tweets, die kurz und knapp von der Morgentoilette - „Ich komme gerade vom Klo!“ - oder dem Wetter berichten - „Dunkle Wolken ziehen auf...“. Aber es geht auch anders und die Twitter-Awards haben bereits Journalisten, Schriftsteller und Otto-Normal-Tweeps für besonderes Twittern ausgezeichnet. Da hat es doch schon tatsächlich einer geschafft, einen ganzen Roman zu twittern.

Und die ganz banalen „Ich bin auf dem Klo...“-Tweets sind ja auch eigentlich das, wozu Twitter die User aufruft: „What are you doing?“ Da bleibt es nicht aus, dass der eine oder andere dann schon mal vom Stillen-Örtchen berichtet.

*Twitter is a service for friends, family, and co-workers to communicate and stay connected through the exchange of quick, frequent answers to one simple question: What are you doing?*

In erster Linie ist Twitter nichts anderes, als ein virtueller Treffpunkt für jedermann für den Austausch von kurzen, 140 Zeichen langen, Nachrichten.

Schnell haben einige User erkannt, dass die Kombination von kostenloser Teilnahme und dem ungehinderten Versenden von Nachrichten an alle Freunde (die „followers“) ein hervorragendes Marketing-Tool ist. Gedacht war Twitter dafür vielleicht ursprünglich nicht... aber für all diejenigen, die eine Werbebotschaft zu verkünden haben und unter den aktuellen Twitter-Richtlinien ist Twitter das wohl günstigste Marketing-Tool im Internet.

Nicht allen Twitter-Usern gefallen die Werbebotschaften und obwohl ich über meine Twitter-Accounts auch Werbung poste, muss ich sagen... manchmal nerven mich die vielen Werbebotschaften auch. Aber hey, was willst Du machen, zu „What are you doing?“ gehört auch, dass jemand antwortet: „Ich verdiene mein Geld mit XYZ“.

## Spam oder nicht Spam

Gleich zu Anfang meiner (noch recht jungen Twitter-Karriere) sind mir die Tweets aufgefallen, in denen User sich immer wieder über „Spam“ beschwerten. Warum muss jemand nach jeder Werbebotschaft, die er erhält, einen Tweet über angeblichen Spam losschicken?

Die Lösung ist doch nur 2 Klicks entfernt. Gefallen Dir die Tweets eines Users nicht, dann machst Du einen Klick und „unfollow“ den User und Du machst einen zweiten Klick und blockst ihn. So einfach ist das mit den Tweets oder Werbebotschaften, die einem nicht gefallen.

Und übrigens, Spam im eigentlichen Sinne oder so, wie Spam üblicherweise im Internet verstanden wird, so etwas gibt es bei Twitter überhaupt nicht! SPAM steht für „unsolicited commercial email/message“ und „unsolicited“ - also unerlaubt - wäre das Versenden von Nachrichten an Dich, ohne Deine vorherige Zustimmung, Nachrichten zu erhalten.

Du folgst einem User entweder durch bewusstes aussuchen und klicken auf den „Follow“-Link oder durch automatisches „following“ mittels Twitter-Applications, wie z.B. Tweetlater. So oder so, dem User, dem Du folgst, erlaubst Du automatisch, Dich mit Nachrichten - also Tweets - zu versorgen und nirgendwo in den Twitter-Richtlinien steht geschrieben, wie ein Tweet auszusehen hat, bzw. was er beinhalten muss.

Dein „follow“ ist quasi das double-opt-in wie bei einer Mailingliste und das „unfollow“ ist das opt-out/unsubscribe. Also gibt es keinen Grund zu meckern und „spamfreies“ Twittern zu propagieren.

Du erhältst genau die Tweets, die Du gewünscht hast, unabhängig davon, ob sie Dir gefallen oder nicht. Und Du hast es selbst in der Hand, wem Du folgst und wem nicht!

## It is Party time!

Vor kurzem habe ich etwas über Twitter und Social Media/Network Sites allgemein gelesen und das bringt Twitter & Co genau auf den Punkt. Social Media, wie Twitter, sind wie eine einzige große „Party“ anzusehen. Man kommt zwanglos zusammen auf Seiten wie Twitter, Facebook, YouTube, usw. um sich auszutauschen und Spaß zu haben. Und das ist in erster Linie der Zweck dieser Social Networks/Medien.

Also ganz entspannt sein, mitfeiern oder muffelig (aber bitte leise) abziehen und anderen den Spaß nicht beim Feiern verderben!

Aber so einfach ist es dann doch wieder nicht, oder?



Mit freundlicher Genehmigung von [www.socialmediamoneysystem.com](http://www.socialmediamoneysystem.com)

In jedem Fall hilft, wenn man sich und seine Tweets nicht allzu ernst nimmt!

## Wie vermeide ich „Isolation“?

Wie gesagt, Social Media = mitmachen, Spaß haben und gesellig sein.

Man kann nicht jedermanns(-frau) Freund sein, aber es sollte erwachsenen Menschen nicht wirklich schwer fallen, nett und freundlich zu sein. Zu einer guten Geselligkeit gehört es dann, auch schon mal über den einen oder anderen kleinen „Aufreger“ großzügig hinwegzusehen (Du kannst ja so tun, als hättest Du den Tweet nicht gelesen...).

Du wirst es kaum glauben können, aber ich habe zusammen mit einer Freundin für eine Woche jeden Tag für 3 Stunden verschiedene Twitter-Accounts analysiert. Und das Ergebnis ist erstaunlich. Unter die Lupe genommen hatten wir genau 100 Twitter-Accounts deutschsprachiger Twitter-User (einfach zu finden - Twitter-Suche nach Deutsch, Deutschland, Germany oder über <http://www.twitcharts.de>).

Wir hatten ganz bewusst nach Twitter-Usern gesucht, die überwiegend in deutscher Sprache twittern, also sich genau so geben und äußern, wie sie es sonst auch tun, z.B. in ihren Foren oder Blogs. Und das Ergebnis hat, ehrlich gesagt, nicht überrascht, denn über 50% der betrachteten Twitter-Accounts wurden von Nörglern und Miesepetern unterhalten. Anstatt eigener Tweets und Mitteilungen bestand die Mehrzahl der Tweets aus negativen Kommentierungen über andere User, kleinen und großen Frechheiten oder sexistischen Sprüchen.

Die meisten der betrachteten Twitter-Accounts wiesen noch eine Besonderheit auf und zwar, dass die User sich ausschließlich mit einer Handvoll anderer und immer denselben Usern austauschten. Ein paar Klicks auf die URL im Twitter-Profil und schon fand man dieselben User wieder vereint als eifrige Blogger, die sich gegenseitig kommentierten oder als gemeinsame Foren-Moderatoren, Partner in Webprojekten, usw..

Als Ergebnis für diese kleine und natürlich nicht repräsentative Twitter-Analyse sind aber dennoch 2 Dinge festzuhalten:

- Anstelle von Party im Sinne von Social Media wird gemault und gemeckert, was das Zeug hält.
- Viele User machen trotz einigen Hundert oder Tausend „followern“ keine neuen Freundschaften, sondern tweeten nur mit den Usern rum, mit denen sie auch außerhalb oder vor Twitter Kontakt hatten.

Beides keine guten Voraussetzungen für Social Networking! Wer hat schon gerne einen Miesepeter zum Twitter-Freund? Und die Aufnahme in kleine Freundeskreise ist gar nicht so einfach, wie das nachfolgende Beispiel zeigt :-)

Und dabei hat der kleine pix4pix sich das Dilemma auch noch selbst eingebrockt. Hat der doch freiwillig ein Twitter-Tool des nicht qualifizierten #1A-Followers benutzt. Das dabei @guckstdu ausgerechnet den begehrten Follower Nr. 400 abbekommen sollte... na dafür kann @guckstdu nichts.

Und das ist noch ein halbwegs „witziges“, wenn auch von ausgewachsener Kleingeistigkeit strotzendes Beispiel dafür, wie einige Twitter-User (eigentlich sind es sehr viele...) sich viel zu wichtig nehmen und „Social“, also Gesellschaft und Geselligkeit, auf ihre ganz besondere Art interpretieren.

Eieieiei. Dilemma. Ausgerechnet @guckstdu als 400. Follower? Das ist doch kein #1A-Follower - oder? #Nachdenkphase #block oder nicht #block

7:22 AM Jun 3rd from web



**pix4pix**  
P.G. Spandl

Würde Twitter schon zu Google gehören, dann wäre das Twitter-Motto wohl so etwas wie: „Don't tweet evil“ oder „Don't be a [twit!](#)“. Aber noch gehört Twitter ja nicht zu Google...

Twitter erlaubt es Dir, wie keine andere Social Media Site, unzählige Twitter-Freunde oder „followers“ zu gewinnen und dabei ist es gleich, ob Du sie gewinnst oder automatisiert Deinem Twitter-Account zuführst. Willst Du nicht inmitten von Millionen von Usern isoliert dastehen und niemanden zum Tweeten haben, dann sei gesellig, ein bisschen weniger engstirnig und traue Dich, auch neue Freunde zu machen (sind die alten Blog- und Foren-Kumpels nicht eh Langweiler?). Ach ja, und für die Twitter-User, die mit Twitter Geld verdienen möchten, sind alle anderen Twitter-User erst einmal potentielle Kunden. Denen sollte man nicht leichtfertig und grundlos auf den Füßen rumtrampeln.

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Wie kann ich positiv tweeten?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Wie viele Twitter-Freunde benötige ich, um erfolgreich zu sein?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Warum soll ich jede Woche mindestens 10 Fragen stellen?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Warum soll ich jeden Tag mindestens 2 Tweets "retweeten"?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Wie kann ich erfolgreich in nur meiner Sprache, z.B. Deutsch, Twittern?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Aktives Twittern zielgerichtet und gewinnbringend einsetzen?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

### **Twitter-Freunde nur für meine Nische anziehen?**

*(... mehr dazu im eBook!)*

Okay [@guckstdu](#) - Tut mir leid. Aber das geht nicht. Kann Dich nicht als Follower Nr.400 behalten. Qualifizierung = Nicht [#1A](#) . Byebye.

7:28 AM Jun 3rd from web



**pix4pix**  
P.G. Spandl

## Twitter-Genial

*(... mehr dazu im eBook!)*

## Twitter Followers, die nicht in meine Zielgruppe passen?

*(... mehr dazu im eBook!)*

## Mit Twitter mehr verkaufen...

Jetzt kommt der wirklich schwierige Teil... Verkaufen mit nur 140 Zeichen, inklusive Link!

Ich bin bekennende und leidenschaftliche Verkäuferin. Verkaufen in der realen Welt und in der virtuellen Welt bereitet mir große Freude. Ich liebe es mit Menschen in Kontakt zu stehen und Nutzen zu bringen. Wenn Du meine Webprojekte kennst, dann weißt Du, dass in irgendeiner Form alle meine Webprojekte mit dem Verkauf von einem Produkt oder einer Serviceleistung zu tun haben.

Geld verdienen im Internet geht nur über den Verkauf, also den Austausch von Waren und Serviceleistungen gegen Geld. Um im Internet erfolgreich verkaufen zu können, benötigst Du mindestens 2 Dinge: 1. Ein gutes (sinnvolles, Nutzen bringendes) Produkt und 2. Besucher - viele Besucher!

Mit Twitter hat jeder User die Möglichkeit, kostenlos auf einen schier unendlichen Besucherstrom zuzugreifen und eigene Produkte oder Serviceleistung anzubieten. Das, was üblicherweise für viele Internet-User ein echtes Problem ist - ein ausreichendes Werbebudget - wird bei Twitter nicht benötigt, also ideale Voraussetzungen für den Verkauf. Twitter bietet vor allem den schlecht ausgestatteten Verkäufern (also denen ohne eigene Mailinglisten und ein ausreichendes Werbebudget) die besten Rahmenbedingungen für erfolgreiches Verkaufen.

Twitter ist den Grundvoraussetzungen nach ein Schlaraffenland für jeden Verkäufer. Twitter bietet Dir eine kostenlose Werbepattform mit Millionen von kostenlosen Kontakten (potentiellen Kunden) und Twitter erlaubt Dir, so oft Du möchtest, Deine Werbebotschaften zu präsentieren. Paradiesische Zustände... wäre da nicht das Limit der 140 Zeichen pro Tweet!

Es ist kein Geheimnis, den meisten Menschen fällt Verkaufen schwer, einige haben sogar eine große Angst davor, verkaufen zu müssen. Irgendwie hängt dem Verkauf und dem Verkäufer ein „mieses“ Image an. Verkaufen wird oft mit „Klinken putzen“ und „Hacken ablaufen“ oder „Jemandem etwas andrehen“ in Verbindung gebracht - damit möchte niemand etwas zu tun haben. Und viele Menschen scheuen auch noch vor der organisierten Arbeit (viel Arbeit!), die hinter erfolgreichem Verkaufen steht, zurück.

Twitter scheint auf den ersten Blick auch hier die ideale Lösung zu sein, denn Twitter verkürzt - so scheint es - das Verkaufsgespräch (also das, was sonst seitenlange Salespages sind) auf ein Minimum. Und seien wir mal ehrlich... das, was den meisten Menschen beim Verkauf am wenigsten liegt, das ist das Verkaufsgespräch, oder nicht?

*(... und noch viel mehr dazu im eBook!)*

## **Kurz notiert...**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **twiveaway**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **guckstdu!**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **Twitter-Accounts unter der Lupe**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **Twitter-Hokuspokus**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **Twitter-Applications und Werbung**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **Ein Wort zum Schluss**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **Der Internet Coach**

*(... mehr dazu im eBook!)*

## **Surftipps**

*(... mehr dazu im eBook!)*