



Soziale Medien

# Online die Zielgruppe erreichen

Sonntags laden Wielands zum Brunch, im Spycher haben sie genug Betten für eine ganze Gruppe und Hochzeiten können bei ihnen an der freien Luft gefeiert werden. Bekannt machen sie ihr Angebot auf Sozialen Medien. Denn einfach so verirrt sich niemand auf den abgelegenen Hof im Emmental.



**Christine Nussbaumer**



**Melina Gerhard**

Seit zwei Jahren bieten Thom und Salome Wieland im Emmentaler Röthenbach Agrotourismus, Hofbrunch und Selbstgemachtes aus dem Hofladen an. Schon auf ihrem vorherigen Betrieb in Aeschau BE hatten sie vor sieben Jahren damit begonnen. Mittlerweile sind sie Eltern geworden und auf ihren eigenen Hof gezogen. Geblieben ist ihr Auftritt in den Sozialen Medien. Unter «Wielandleben» betreibt Salome nebst der Hof-Website Kanäle auf Facebook, Instagram, Pinterest und Twitter.

### Mit Social Media in die Stadt

Über 2000 Abonnenten folgen der Familie auf Instagram, knapp 8000 sind es auf Facebook. Diese grosse Reichweite möchten sie nicht missen, sagt Salome Wieland. «Mit den Sozialen Medien können wir die richtigen Leute erreichen, nämlich Städterinnen und Städter. Aus purem Zufall kommt kaum jemand an unse-



*Salome Wieland am Werk: Alle zwei bis drei Tage postet sie etwas auf den Sozialen Medien. So bleibt sie bei ihrer Kundschaft präsent und erwischt sie mit dem richtigen Post im richtigen Moment. Bild: LID*

rem Hof vorbei», schmunzelt sie. Die abgelegene Lage sei aber genau das, was vielen Leuten in Röthenbach so gut gefalle.

### Übung macht den Meister

Die junge Frau hat vor sieben Jahren begonnen, Früchte zu dörren und Gemüse einzukochen. Für andere hat sie danach auf Facebook Rezeptvideos geteilt. «Mega unprofessionell», erinnert sie sich an die Anfänge. Mit der Zeit habe sie dann die wachsenden Wielandleben-Angebote geteilt, zuerst vor allem auf Facebook, danach auch auf Instagram und den anderen Kanälen. Heute postet sie professionelle Beiträge. Die junge Frau achtet darauf, auf dem neusten Stand zu sein und lässt sich von anderen Landwirtschaftsbetrieben und Kreativschaffenden inspirieren.

### Aktuelles posten

Alle zwei bis drei Tage postet Salome Wieland etwas auf den Sozialen Medien. Mit diesem Rhythmus bleibt sie bei ihrer Kundschaft präsent und erwischt sie mit dem richtigen Post im richtigen Moment. Apéros, Trauungen, Brunches, Produkte aus dem Hofladen, Massenlager und Übernachtungen im Spycher sind genauso Inhalt der Posts wie die Tierpatenschaften, Porträts von Mitarbeitern und Wandertipps: Einen grossen Pluspunkt sieht sie in der kostenlosen Werbung über die Sozialen Medien. Salome Wieland achtet beim Posten immer darauf, dass es etwas Aktuelles ist. Also entweder, was gerade auf dem Hof läuft, oder sie knüpft an Themen an, die in den Medien heiss diskutiert werden. Das kann ein Kommentar zum

**Tipp**

### Fünf Tipps zum Social Media-Auftritt von Salome Wieland:

- Es gibt 1001 Meinung. Sie müssen es nicht allen recht machen. Wichtig: sich selber treu bleiben!
- Regelmässig dran bleiben lohnt sich. Der Alltag bleibt nicht stehen, machen Sie sich deshalb am besten im Vorhinein bewusst, wie Sie die Pflege des Social Media-Auftritts am besten in Ihren Alltag integrieren können.
- Gute Bilder sind das A und O. Nutzen Sie Synergien und befragen Sie zum Beispiel einen befreundeten Hobby-Fotografen, den Sie mit Naturalien entlohnen können.
- Posten Sie nicht zu lange Texte.
- Der Inhalt soll aktuell sein. Wenn die Leute auf den Hof kommen und merken, dass die Posts nicht stimmen oder die beworbenen Dinge schon lange her sind, ist's vorbei mit der Glaubwürdigkeit.



## Erfolg mit sozialen Medien

Der Landwirtschaftliche Informationsdienst (LID) zeigt 2019 mit der Serie «Erfolg mit sozialen Medien» Monat für Monat, wie Bäuerinnen und Bauern die sozialen Medien für die Öffentlichkeitsarbeit und Direktvermarktung erfolgreich einsetzen können. Hilfreiche Tipps insbesondere in Bezug auf Instagram finden Sie im Praxishandbuch «Kommunikation für den Hof» auf [www.lid.ch](http://www.lid.ch).

Fleischessen sein, in dem gleichzeitig die hofeigenen Produkte beworben werden. Oder am Sonntag ein Tweet,

«wir freuen uns auf unsere Gäste». Sie kreierte die Posts in erster Linie auf Facebook und kopiert den Beitrag in der Regel in die anderen Kanäle. So spart die Vielbeschäftigte Zeit. Sie rechnet etwa eine halbe Stunde pro Post und zehn Minuten fürs Raufladen und Verteilen auf den verschiedenen Kanälen.

### Gute Fotos sind wichtig

Monatlich engagiert Salome Wieland für ihren Social Media-Auftritt einen befreundeten Fotografen. Sie hat die Erfahrung gemacht, dass gute Fotos, auf denen die Produkte sorgfältig angeordnet sind und die Beleuchtung stimmt, von Nutzern öfter angeschaut werden und somit eine grössere Reichweite erzielen.

«Wenn der Fotograf auf den Hof kommt, habe ich in einer Kiste bereits vorbereitet, was ich an diesem Tag fotografiert haben möchte», so die junge Mutter. Die Bilder verwen-

det sie in den darauffolgenden Wochen für ihren Social-Media-Auftritt. «Ein knapper Text ergänzt die Fotos, dann lade ich den Beitrag direkt auf Instagram hoch.» Nur wenn sie einen dringenden Post machen wolle, verwende sie eigene Fotos.

### Überzeugend überzeugt

Besonderen Anklang finden Beiträge über die Hochzeitslocation. Weniger gut kommt hingegen rohes Fleisch an. «Ich habe gemerkt, dass ich dann Follower verliere», sagt Salome Wieland. Wenn sie ihre Tierpatenschaften vorstellt, erhält sie ab und zu einen gehässigen Kommentar. Sie löscht zwar nichts, geht aber auch nicht gross darauf ein. Wielands stehen hinter ihrem Betrieb. «Ich bearbeite die Sozialen Medien sehr sorgfältig. Aber man kann es trotzdem nie allen Recht machen. Es muss einem auch ein bisschen egal sein, was die Leute denken», sagt sie. ■

#### Autorinnen

Christine Nussbaumer,  
Melina Gerhard,  
Landwirtschaftlicher  
Informationsdienst  
LID, 3000 Bern

Wielandleben  
im Internet:  
[www.wielandleben.ch](http://www.wielandleben.ch)

Instagram:  
@wielandleben

Facebook:  
wielandleben.ch

Twitter:  
wielandleben

Pinterest:  
Wielandleben

Anzeige



# REFORM R

## REFORM Metrac und Muli

Kraftvoll. Extrem hangtauglich. Bodenschonend.

Agromont AG  
REFORM Schweiz  
Bösch 1, 6331 Hünenberg  
Tel. 041 / 784 20 20

REFORM. Teamwork Technology.  
[www.agromont.ch](http://www.agromont.ch)