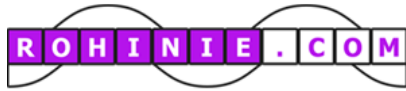


WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Was zum Teufel soll der Klout-Score! Infos und Tipps



Quelle: www.rohinie.eu



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Verfolgen Sie Ihren Klout-Score? Wissen Sie was das überhaupt ist? Wenn ja, denken Sie der Klout-Score ist das richtige Instrument um Ihren Einfluss in den sozialen Medien zu messen?

Falls Sie sich erst neu mit dem Thema beschäftigen lassen Sie mich Klout erklären. [Klout](#) ist eine WEB-Seite, die den Einfluss in den sozialen Medien misst. Mit Hilfe eines Algorithmus, den das Unternehmen nicht veröffentlicht, werden die Aktivitäten und deren Wirkung in verschiedenen sozialen Medien wie Twitter, Facebook, Google+, LinkedIn, WordPress und Blogger, um nur einige zu nennen, berechnet und mit einem Wert von 0 bis 100 versehen. Je höher der Score ist, desto größer ist der Einfluss in den Social-Media.

Klingt gut, nicht wahr? Die Idee zu Vergleichen, wer auf Grund der Social-Media-Aktivitäten wirklichen Einfluss hat und wer nur oberflächliche Kommentare abgibt, ist schon faszinierend.

Das Problem jedoch ist die Genauigkeit.

Vor ein paar Wochen installierten die Leute bei Klout eine Änderung an ihrem Algorithmus. Scheinbar gab es eine Reihe von Schwachstellen in den ursprünglichen Metriken. Mängel wie die merkwürdige Tatsache, dass Justin Bieber einen höheren Klout Score als Barak Obama hatte.

Was kann uns das sagen?

Die Mitarbeiter bei Klout haben die Metriken so verändert das mehr Eingangsquellen berücksichtigt werden und der sogenannte "Bieber"-Effekt eliminiert wurde. Auch das klingt wieder großartig oder was denken Sie?

Aber das Ergebnis war weniger als spannend für viele Leute!

Es wäre schön wenn die Metriken von Klout nicht willkürlich erscheinen würden. Nach wie vor halte ich wirkliches Engagement auf den sozialen Plattformen für erfolgreich um Follower, Fans und letztendlich Kunden zu bekommen. Das sind die Bereiche, die helfen, das Geschäft zu entwickeln, ein hoher Klout-Score ist eigentlich nur eine schöne Zahl, könnte man denken.

Andererseits gibt es bereits Unternehmen, die den Klout-Score in der Beurteilung von Bewerbern berücksichtigen. Niedrige Klout-Scores können in diesen Unternehmen die Einstellung für manche Positionen wie Social-Media-Manager verhindern.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Auch wenn man den Unterschied zwischen dem tatsächlichen Engagement in den sozialen Medien und dem Klout-Score nicht mag, verhindern kann man eine Berücksichtigung dieses Wertes in der Beurteilung von Personen und Agenturen wahrscheinlich nicht.

Der durchschnittliche Nutzer von Twitter, Facebook und Co. hat einen Klout-Score zwischen 20 und 30. Ab 41 wird der Nutzer schon oft als Top-Influencer angesehen und manche Personalchefs tun sich mit der Aussage hervor, mit einem Klout-Score von 60 und mehr hat ein Bewerber den Job im Social-Media-Bereich so gut wie sicher.

Wir verfügen am 09.10.2012, dem Tag, an dem dieser Artikel geschrieben wird, über einen Klout-Score von 55. Ob das für die verehrten Leser wichtig ist sei einmal dahin gestellt.

Das Geheimnis ist es, durch echtes Engagement in den sozialen Medien aktiv zu sein und gleichzeitig den Klout-Score zu steigern.

Hier sind einige Tipps dazu:

Gespräche via Facebook starten!

Kommentieren und auf Kommentare zu reagieren ist ein Weg um das Engagement und den Einfluss zu steigern. In den Kommentaren anderer erwähnt und "getagged" zu werden hat einen direkt Einfluss auf die Steigerung des eigenen Klout-Scores.

Auf Erwähnungen reagieren (Twitter)

Es ist sinnvoll verbrachte Zeit, täglich mit den Personen zu kommunizieren, die Sie erwähnt oder "retweeted" haben. Zumindest finden Sie dadurch die Anerkennung Ihrer Follower.

Diese Vorgehensweise ist zum einen ein Zeichen für gute Manieren, zum anderen signalisiert dies Klout das Sie sich wirklich in den Social-Media engagieren und dies wird wiederum Ihre Klout-Score erhöhen.

Qualität vor Quantität (Facebook, Twitter)

Die Anzahl der Freunde und Follower hat einen gewissen Einfluss auf den Score. Aktuelle Kommunikation mit Qualität hat aber einen höheren Stellenwert als massives "Bla-Bla" vor einigen Monaten. Bleibt die Frage, wie kann Klout die Qualität beurteilen.

Kunden um Empfehlungen bitten (LinkedIn)



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Haben Sie zufriedene Kunden? Bitten Sie sie um eine Empfehlung auf LinkedIn. Es geht dabei auch im deutschsprachigen Raum wirklich um LinkedIn, XING wird nicht im Klout-Score berücksichtigt.

Die Empfehlung von anderen Personen stärkt den Beitrag den LinkedIn an Ihrem Klout-Score hat.

Fragen Sie nach +1' s auf Google+

Vergessen Sie nicht einen "Call to action" wenn Sie auf Google+ einen Post veröffentlichen. Die einfachste Form ist es, die Leser um ein +1 zu bitten. Dies steigert Ihren Einfluss und erhöht den Klout-Score.

Fazit: Die Frage nach dem Sinn des Klout-Scores bleibt bestehen. Ich persönlich möchte mich da nicht festlegen. Auf der einen Seite zweifel ich an der Objektivität und Leistungsfähigkeit von Algorithmen, auf der anderen Seite lassen sich Dinge wie der Klout-Score nicht eliminieren.

Mag sein das der Klout-Score ein schönes Alibi bei Fehlentscheidungen von Personalern ist und deshalb immer stärkere Verbreitung findet.

Haben Sie eine Meinung zu diesem Thema? Nutzen Sie die Kommentarfunktion oder klicken Sie einfach auf **Kontakt** – wie interessieren uns für Ihren Kommentar.

Wenn Ihnen dieser Artikel gefallen hat empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu