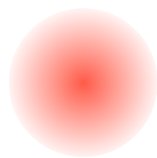


SOMMERAUSGABE · 2026

Positive Sommer Guide

Nutzen Sie das volle Potenzial Ihrer
vorhandenen Marketingkanäle und Tools



Sommer muss nicht Stillstand bedeuten.

Nutzen Sie die ruhigere Zeit: Der kompakte Praxis-Guide der drei Marken hinter Positive zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Marketingkanäle optimal auf das kommende Quartal vorbereiten.

Das größte Potenzial steckt in den Marketing Assets, die Sie bereits nutzen

Hinter Positive stehen drei komplementäre Marketing Tools, die Unternehmen europaweit dabei unterstützen, erfolgreicher zu kommunizieren: **Signitic** (E-Mail Signatur Management), **Iconosquare** (Social Media Management) und **User** (Marketing Automation und Kundenbindung).

Auch wenn jede unserer Marken einen anderen Bereich des Marketing Stacks abdeckt, verbindet uns eine gemeinsame Überzeugung: Zu den wertvollsten Marketing Assets eines Unternehmens zählen oft diejenigen, die bereits vorhanden sind – etwa Social Media Communities, Newsletter Abonnenten oder sogar die E-Mail Signaturen der eigenen Mitarbeitenden.

Eine Social Media Community, die Sie über Monate aufgebaut haben. Eine Newsletter-Liste mit Empfängern, die Ihre E-Mails tatsächlich öffnen. Und die Postfächer Ihrer Mitarbeitenden, über die täglich Hunderte von Nachrichten in Ihrem Namen versendet werden.

Nichts davon verschwindet im Sommer. Diese wertvollen Marketing Assets sind weiterhin da. Oft werden sie in der ruhigeren Jahreszeit lediglich weniger genutzt. Genau darin liegt die Chance, ihr Potenzial gezielt auszuschöpfen.



E-Mail Signatur
Management



KI-Plattform für SEO und
Content Intelligence



Plattform für E-Mail
Marketing und
Kundenbindung

Dieser Guide ist eine Gemeinschaftsarbeit. Der rote Faden zieht sich durch jedes Kapitel: **Ihre eigenen Kanäle und Marketing Assets sind wertvoller, als Sie vielleicht denken.** Jede unserer Marken beleuchtet dieses Thema aus ihrer eigenen Perspektive.

Ihre E-Mail Signatur arbeitet bereits für Sie

Jeden Tag versendet Ihr Team Dutzende E-Mails, die kaum jemand als Marketing wahrnimmt und doch trägt jede Ihr Logo und landet direkt im Posteingang Ihrer Kunden und Geschäftspartner.

Gerade im Sommer wird dieses Potenzial besonders sichtbar: Für einige Wochen werden Ihre Abwesenheitsnotizen tatsächlich gelesen. Sie bieten einen kleinen, mühelosen Berührungspunkt, um Persönlichkeit zu zeigen, nützliche Informationen zu teilen oder auf aktuelle Inhalte aufmerksam zu machen.



EINIGE SCHNELLE ERFOLGE

- Verweisen Sie auf eine hilfreiche Ressource, anstatt lediglich Ihre Abwesenheit mitzuteilen
- Fügen Sie eine persönliche Note hinzu
- Verwenden Sie HTML-Formatierungen statt Bilder, damit Ihre Inhalte überall zuverlässig und korrekt dargestellt werden
- Wecken Sie Neugier auf das, was Sie nach dem Sommer erwartet
- Passen Sie den CTA an das jeweilige Team an
- Beschränken Sie sich auf maximal vier Zeilen, damit Ihre Botschaft gelesen wird

Personalisieren Sie hrer E-Mail Signatur

Erstellen Sie Ihre eigene Signatur, kostenlos, in unter zwei Minuten.

[Signatur Generator →](#)

UNSER GESCHENK AN SIE

20 kostenlose Signatur Bnner

[Banner herunterladen →](#)

Bleiben Sie auf Social Media präsent, ohne 24/7 online zu sein

Der Sommer ist bereits in vollem Gange und Ihre Inhalte können weiterhin sichtbar bleiben, auch wenn Sie offline sind. Mit etwas Vorbereitung sorgen Sie dafür, dass Ihre Kanäle weiterlaufen:

- 1 Erstellen Sie einen realistischen Content Plan:** Prüfen Sie Ihr übliches Postingvolumen und entscheiden Sie, was während Ihrer Abwesenheit pausiert werden kann.
- 2 Planen Sie Inhalte im Voraus:** Erstellen Sie Ihre Posts gebündelt für die gesamte Urlaubszeit und nutzen Sie Tools wie Iconosquare, um Beiträge und Stories vorab zu terminieren.
- 3 Setzen Sie klare Erwartungen:** Informieren Sie Ihre Kunden über Ihre Abwesenheit und definieren Sie, was weiterhin abgedeckt ist – etwa mit einem Dokument zu laufenden Kampagnen, FAQs und Eskalationskontakten.
- 4 Reduzieren Sie Benachrichtigungen:** Schalten Sie nicht notwendige Meldungen aus und legen Sie bei Bedarf ein kurzes Check-in-Fenster fest.
- 5 Lernen Sie aus Ihrer Rückkehr:** Analysieren Sie, welche Inhalte während Ihrer Abwesenheit funktioniert haben, welche Beiträge besonders gut ankamen und was Sie für die nächste Auszeit optimieren können.

Quiz

Welcher Social Media Manager Typ sind Sie?
Testen Sie sich selbst! Wählen Sie Ihre Antworten, zählen Sie Ihre Formen und entdecken Sie, welcher Typ Sie sind.

UNSER GESCHENK AN SIE

Veranstalten Sie ein Gewinnspiel? Unser kostenloser **Instagram Gewinnspiel Picker** übernimmt für Sie die Gewinnerauswahl.

[Jetzt testen →](#)

Welcher Social Media Manager Typ sind Sie?

Wählen Sie die Antwort, die am besten zu Ihnen passt.
Jede Antwort steht für eine Form – zählen Sie am Ende Ihre Formen. Die häufigste Form zeigt Ihren Social Media Manager Typ.

▲ Dreieck ● Kreis ■ Quadrat ★ Stern

1 • Sie haben gerade einen Post veröffentlicht. Was tun Sie als Erstes?

- ▲ Analytics öffnen, um die Reichweite, Klicks und Saves beobachten.
- Den Content-Kalender aktualisieren und zur nächsten Aufgabe übergehen.
- Kommentare und Antworten prüfen, um Reaktionen zu sehen.
- ★ Prüfen, ob dieses Format zu einer wiederholbaren Idee werden könnte.

2 • Ihr Lieblingsaspekt der Arbeit ist...

- ▲ Muster in der Performance erkennen und beweisen, was funktioniert hat.
- Kampagnen, Freigaben und Deadlines wie ein Profi organisieren.
- Beziehungen in Kommentaren, DMs und Erwähnungen aufbauen.
- ★ Trends früh erkennen und sie in Markeninhalte verwandeln.

3 • Ein Stakeholder schickt eine Last Minute Anfrage. Sie...

- ▲ Fragen nach dem Ziel und ob die Daten es derzeit unterstützen.
- Prüfen Freigaben, Timing, Assets und Workflow bevor Sie Ja sagen.
- Denken über die Reaktion des Publikums nach und wie man es gut formuliert.
- ★ Überlegen, ob es einen schnelleren, kreativeren Ansatz gibt.

4 • Ihr größter Flex bei der Arbeit ist ...

- ▲ Zahlen in klare Empfehlungen verwandeln.
- Mehrere Accounts managen, ohne den Ball fallen zu lassen.
- Engagement hoch halten, ohne roboterhaft zu klingen.
- ★ Immer frische Ideen haben, bevor das Brainstorming beginnt.

5 · Wenn Ihr Dashboard einen fixierten Bereich hätte, wäre es...

- ▲ Performance Trends und Benchmarks.
- Posteingang, Kommentare und Markengespräche.
- Veröffentlichungskalender und Team Workflow.
- ★ Listening Feeds, Wettbewerber und Trend Chancen.

6 · Ihr Team wendet sich an Sie, wenn es folgendes benötigt...

- ▲ Eine klare Einschätzung dessen, was die Zahlen sagen.
- Die richtige Antwort auf einen Kommentar, eine DM oder ein Community-Problem.
- Einen Plan, einen Prozess und den nächsten Schritt.
- ★ Einen frischen Content-Ansatz, der nicht abgedroschen wirkt.

7 · Am Monatsende sieht Erfolg so aus...

- ▲ Ein Report voller Insights, Erfolge und Empfehlungen für die nächsten Schritte.
- Eine stärkere Beziehung zum Publikum und eine aktive Kommentarspalte.
- Alles pünktlich veröffentlicht und jeder Stakeholder abgeholt.
- ★ Ein Content-Kalender voller smarter Ideen und trendbasierter Erfolge.

Ihr Ergebnis: Zählen Sie nun Ihre Formen

Die Form, die Sie am häufigsten gewählt haben, entspricht am ehesten Ihrem Social Media Manager Typ.



Welcher Social Media Manager Typ sind Sie?

Der Analytics-Süchtige

MEHRHEITLICH DREIECKE

Sie lieben Beweise, Muster und Performance. Sie möchten die Zahlen hinter jeder Entscheidung verstehen und vertrauen wahrscheinlich eher einem Benchmark als Ihrem Bauchgefühl.

Sie interessiert: Reporting, Trends, Optimierung, ROI.

Toolkit: Analytics, Dashboards, Benchmarks, exportierbare Reports.

Der Community-Held

MEHRHEITLICH KREISE

Sie wissen, dass Social Media Menschen verbindet – nicht nur Posts. Ihre Stärke liegt in Kommentaren, Direktnachrichten und Erwähnungen. Sie verwandeln Engagement in echte Markenbeziehungen.

Sie interessiert: Gespräche, Tonalität, Reaktionsfähigkeit, Loyalität.

Toolkit: Engagement Workflows, vereinheitlichte Konversationen, Monitoring.

Der Workflow-Zauberer

MEHRHEITLICH QUADRATE

Sie bringen Ordnung ins Content-Chaos. Dank Ihnen gehen Posts pünktlich live, Freigaben werden eingehalten und kein Kampagnen-Briefing gerät in Vergessenheit.

Sie interessiert: Planung, Zusammenarbeit, Systeme, Konsistenz.

Toolkit: Planung, Freigaben, Multi-Profil-Management, Reporting-Kadenz.

Der Trendjäger

MEHRHEITLICH STERNE

Sie wissen immer zuerst, was passiert. Sie erkennen Trends, greifen Memes auf und finden den richtigen Ansatz, bevor alle anderen aufspringen.

Sie interessiert: Trends, Kreativität, Timing, Wettbewerbsbewusstsein.

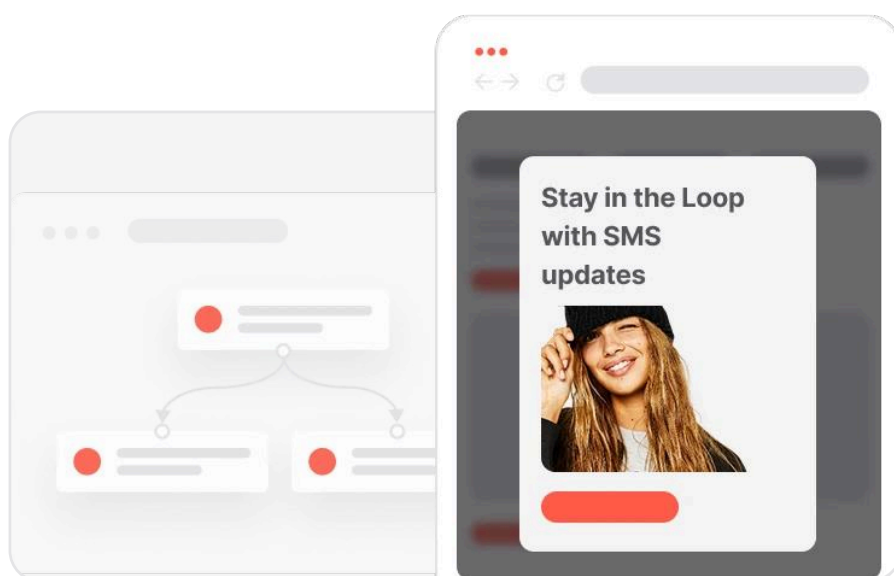
Toolkit: Monitoring, Listening, Wettbewerber-Tracking, Content Ideation.

Pflegen Sie Ihre Kundenbeziehungen auch während Ihrer Abwesenheit

Ihre Kunden benötigen Sie häufig gerade dann, wenn Sie abwesend sind. Problematisch wird es, wenn Ihre Marke in dieser Zeit komplett verstummt, während Ihre Wettbewerber weiterhin sichtbar bleiben. Wir möchten Ihnen einige Möglichkeiten aufzeigen, wie Sie Ihre Marketingaktivitäten auch während Ihrer Abwesenheit am Laufen halten:

- **Automatisieren Sie den Dialog.** Verwandeln Sie einmalige Kampagnen in Always-on-Workflows – etwa Willkommensstrecken, Nurturing E-Mails, Warenkorberinnerungen oder Re-Engagement-Kampagnen. So bleiben Sie präsent, auch wenn Ihr Team nicht täglich aktiv ist.
- **Nutzen Sie die ruhigere Zeit für Ihre Datenbank.** Bereinigen Sie Duplikate, ergänzen Sie fehlende Informationen und entfernen Sie inaktive Kontakte.
- **Passen Sie Tempo und Ton an den Sommer an.** Eine geringere Versandfrequenz und eine saisonalere Ansprache funktionieren häufig besser als klassische Business-Kommunikation ohne Anpassung.
- **Planen Sie Ihre Inhalte im Voraus.** Sommerschlussverkauf, Schulanfang oder erste Herbstevents: Bereiten Sie Ihre Kampagnen jetzt vor, damit alles terminiert ist, bevor die Urlaubszeit beginnt.
- **Überprüfen Sie Ihre CRM Pipeline.** Nutzen Sie die Zeit, um gemeinsam mit dem Vertrieb vergangene Kampagnen auszuwerten und starten Sie mit klaren Erkenntnissen in die nächste Kampagne.

Uma, unser integrierter KI-Agent, unterstützt Sie bei Aufgaben wie Kontaktsegmentierung und Pipeline-Analysen. Fragen Sie einfach, wonach Sie suchen – Uma findet die relevanten Informationen. Uma ersetzt keine Sommerplanung, aber beschleunigt die Aufgaben, die Zeit kosten.



UNSER GESCHENK AN SIE

Unser Workflow „Inaktive Kunden reaktivieren“ ist in wenigen Minuten einsatzbereit, damit Ihre Datenbank aktiv bleibt, auch wenn Sie eine Pause einlegen.

[Mehr erfahren →](#)

DANKE

Wir wünschen Ihnen einen schönen Sommer!

Bis dahin: Nutzen Sie das volle Potenzial dessen, was
Sie bereits besitzen.



Ihr Team von Positive

Drei Tools. Eine Überzeugung: Ihre eigenen Kanäle sind wertvoller, als Sie denken.

 **Signitic** E-Mail Signatur Management

 **Iconosquare** Social Media Management

 **User** Marketing Automation & Engagement
