



# DIE 1000 EURO STRATEGIE

SKALIERE DEIN BUSINESS SCHRITT FÜR  
SCHRITT AUF 1000 € PRO TAG

**MIT PLR - WIEDERVERKAUFSRECHTEN**

**DIGITIZING MOM**  
between parenting & teaching

# 1000€ AM TAG...

HIER ERFÄHRST DU NICHT NUR, WIE DU DEIN EIN 5-STELLIGES BUSINESS MIT DIGITALEN PRODUKTEN AUFBAUST, SONDERN AUCH WIE DU EIGENES DIGITALES PRODUKT ERSTELLEN KANNST, DIE NÖTIGE RECHERCHE DURCHFÜHRST, UM SICHERZUSTELLEN, DASS ES SICH VERKAUFT. THEMEN BRANDING, DAS EINRICHTEN EINES SYSTEMS UND SO VIEL MEHR.

Ich halte nichts zurück .....

**HIER ERFÄHRST DU ALLLLES!**

# Hi, ich bin Cansu!

Ich bin 35 Jahre alt, seit 12 Jahren verheiratet und habe drei wunderschöne Kinder. Meine Tochter ist 8 Jahre alt. Mein Sohn ist 4 geworden. Mein jüngstes Baby ist im Mai 2024 geboren. Seitdem bin ich in Elternzeit. Vom Beruf bin ich Lehrerin an einer Realschule in NRW. Ich unterrichte die Fächer Biologie und Chemie. In der Schule bin ich bekannt als Digital Teacher, da ich auch dort schon immer gerne digital unterrichtet habe. Meine Arbeitsblätter habe ich meistens mit Canva erstellt und dafür oft Lob erhalten.

## Wie habe ich mit dem digitalen Marketing angefangen?

Wochenlang habe ich in meinem Feed Inhalte zum Thema digitales Marketing gesehen und jedesmal verflucht. Ja, du liest richtig! Ich habe jeden einzelnen Post als aufdringlich empfunden und habe gedacht, dass dieser Hype nur dafür da ist, die reichen Influencer noch reicher zu machen. Bis ich auf den UBC - Kurs im Profil meiner Freundin gestoßen bin. Dieser Freundin vertraue ich blind, daher habe ich sie direkt darauf angesprochen. Sie hat mir alles erklärt und ich habe nicht lange gezögert und habe den Kurs gekauft.

## Warum habe ich angefangen?

Als Lehrerin habe ich natürlich kein schlechtes Gehalt. Auch mein Mann arbeitet Vollzeit und uns geht es gut. Wir kommen klar. Jedoch wird das Leben und insbesondere Urlaub mit der Familie immer teurer. Ich habe nur ein Jahr Elternzeit beantragt, würde aber gerne noch länger zu Hause bleiben, um die Zeit mit meinem Neugeborenen und mit meiner Familie noch länger genießen zu können. Daher bin ich auf den Zug gesprungen, so wie es meine Freundin formuliert hat :) Dieser Zug soll mir finanzielle Unterstützung ermöglichen, während ich für meine Familie da bin.

# Warum habe ich mein Profil anonym (faceless) gestaltet?

Ein gesichtsloses, anonymes Profil zu erstellen hat sehr viele Vorteile. Zum einen schütze ich damit meine Privatsphäre. Mein Umfeld weiß nicht, dass ich diesen Schritt gehe. Egal ob ich erfolgreich damit werde oder nicht. Ich muss mich für keine Entscheidung, für keinen Post oder für keine Meinung rechtfertigen. Zum anderen möchte ich auch meine Persönlichkeit für meinen Beruf als Lehrerin schützen. Wenn auch du aus verschiedensten Gründen ein gesichtsloses Profil erstellen willst, bist du hier genau richtig!

Ich hoffe, dass dich meine Reise im digitalen Marketing inspiziert und motiviert. Mit jeder Mühe und deiner Kreativität, die du in dieses Marketing steckst, kannst du sehr viel Zeit für deine Familie gewinnen!

Willkommen in die digitale Zukunft! Denn Digitalisierung ist die Zukunft. Es ist unumgänglich, der Digitalisierung auf dauer zu entkommen!

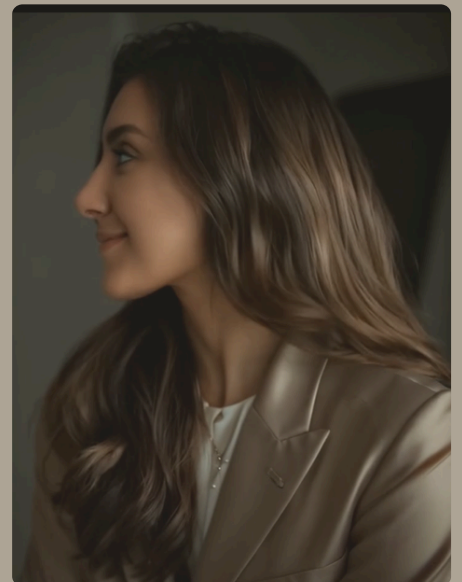
Lass uns gemeinsam beginnen.

Dieser Guide ist für Dich, wenn:

- Du ein eigenes Business starten willst, aber nicht weißt, wie.
- Du mehr Freiheit und Flexibilität im Alltag findest.
- Du bereit bist, Schritt für Schritt ein Online-Business aufzubauen.

--> Lass uns gemeinsam loslegen!

Alles beginnt mit dem ersten Schritt!!!



*Warum habe ich mein Profil anonym (faceless) gestaltet?*

Ein gesichtsloses, anonymes Profil zu erstellen hat sehr viele Vorteile. Zum einen schütze ich damit meine Privatsphäre. Mein Umfeld weiß nicht, dass ich diesen Schritt gehe. Egal ob ich erfolgreich damit werde oder nicht. Ich muss mich für keine Entscheidung, für keinen Post oder für keine Meinung rechtfertigen. Zum anderen möchte ich auch meine Persönlichkeit für meinen Beruf als Lehrerin schützen. Wenn auch du aus verschiedensten Gründen ein gesichtsloses Profil erstellen willst, bist du hier genau richtig!

Ich hoffe, dass dich meine Reise im digitalen Marketing inspiriert und motiviert.

Mit jeder Mühe und deiner Kreativität, die du in dieses Marketing steckst, kannst du sehr viel Zeit für deine Familie gewinnen!

Willkommen in die digitale Zukunft! Denn Digitalisierung ist die Zukunft. Es ist unumgänglich, der Digitalisierung auf dauer zu entkommen!

Lass uns gemeinsam beginnen.

Dieser Guide ist für Dich, wenn:

Du ein eigenes Business starten willst, aber nicht weißt, wie.

Du mehr Freiheit und Flexibilität im Alltag findest.

Du bereit bist, Schritt für Schritt ein Online-Business aufzubauen.

--> Lass uns gemeinsam loslegen!

Alles beginnt mit dem ersten Schritt!!!

# WAS DICH ERWARTET

## Grundlagen

---

1. Was sind Weiterverkaufsrechte
2. Branding & Reselling Playbook
3. Was ist Faceless Marketing / Personal Branding?
4. Warum Faceless? Warum Personal Branding
5. Schnelle Schritte wie alles funktioniert

## 1 Deine Vision

---

1. Dein Warum
2. Wähle deine Nische & Traumkunden
3. Baue deine Marke auf
4. Elemente der Persönlichen Marke
5. Vorbereitungen

## 2 Optimierung deines Profils

---

1. Benenne deine Seite
2. Erstelle deine Persona
3. Wähle deinen Firmennamen

## 3 Monetarisiere deine Seite

---

1. Marktanalyse
2. Domain und E-Mail einrichten
3. Erstelle + Brande deinen Tenty-OnlineShop
4. Brande deinen Shopify-Shop
5. Deine E-Mail-Liste aufbauen
6. Dein Lead Magnet
7. Opt-in-Formular + E-Mail einrichten
8. Playbook verkaufen

# WAS DICH ERWARTET

## 4 Preisgestaltung

---

1. Preisgestaltung deines Digital Produkts Lege den Preis für dein Produkt fest
2. Deine Einkommensziele

## 5 Freebie-Erstellung

---

1. Warum ist das wichtig..
2. Erstelle dein Freebie
3. Produkterstellung
4. E-Mail-Vorlagen

## 6 Community aufbauen

---

1. Baue deine Community auf
2. Einheitliche Branding - Ästhetik
3. Deine persönliche Story
4. Zuerst dienen, verkaufe später

## 7 Marketing und Instagram-Strategie

---

1. Dein Produkt vermarkten
2. Launch deines Produkts
3. Instagram-Strategie
4. Reels
5. Ästhetische Stockvideos
6. Content Säulen
7. Speicher & Teilbarere Content
8. Hook und CTA
9. Deine Hauptbotschaft
10. Audio-Trends
11. Cover-Foto
12. Caption und Hashtags
13. Checkliste
14. Story
15. Automatisierung

8  
Zeit zu beginnen

# BONUS

9

CANVA LEITFADEN

10

INSTAGRAM GUIDE

11

FACELESS GUIDE

12

TIKTOK GUIDE

## SUPER BONUS

CHAT GPT Prompt für 365 Tage Contentplan

90 Tage ContentPlan + 200 Hooks +100 CTA

Social Media Planer

# WAS SIND WEITERVERKAUFSRECHTE

Der Start eines digitalen Produktgeschäfts kann überwältigend sein. Deshalb habe ich beschlossen, den Menschen zu helfen, eine der größten Hürden zu überwinden – die Erstellung eines digitalen Produkts von Grund auf.

Ich wollte den Menschen eine digitale Produktvorlage bieten, die den Stress bei der Erstellung nimmt und gleichzeitig einen Haufen Wert liefert!

Ich wollte ihnen ein digitales Produkt anbieten, das immer profitabel und stark nachgefragt ist.

Kommen wir zur Sache: Mit der digitalen Welt und den steigenden Lebenshaltungskosten ist es kein Wunder, dass immer mehr Menschen nach Möglichkeiten suchen, zusätzliches Einkommen online zu verdienen!

Die Zeiten, in denen man einen Hochschulabschluss oder spezielle Fähigkeiten brauchte, um ein Geschäft zu starten, sind vorbei. Und mit Wiederverkaufsrechten brauchst du wirklich nichts Außergewöhnliches!

Dieses E-Book kommt mit Private Label Rights. Das bedeutet, dass du das E-Book nach Belieben anpassen und es dann als dein eigenes verkaufen kannst!

# REBRANDING & RESELLING PLAYBOOK

Wenn es um die Verwendung von digitalen Produkten mit Wiederverkaufsrechten geht, gibt es einen wesentlichen Schritt, der deinen Erfolg sichert: die Umbenennung und das Rebranding deiner Produkte.

## WARUM IST REBRANDING WICHTIG?

Rebranding ermöglicht es dir, das E-Book zu deinem eigenen zu machen. Durch die Änderung der Markenelemente – wie Name, Logo und visuelle Identität – kannst du ein einzigartiges Produkt schaffen, das sich auf dem Markt abhebt. Dieser Prozess hilft dabei, deine eigene Identität zu etablieren und sicherzustellen, dass deine Kunden dein Produkt als etwas Exklusives und anderes wahrnehmen als andere verfügbare Produkte.

## Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit:

Wenn du das E-Book umbrandest, zeigst du dein Engagement, ein einzigartiges und maßgeschneidertes Produkt für dein Publikum zu liefern. Das hilft beim Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit und lässt deine Kunden das Produkt als Teil deiner Marke sehen, wodurch sein wahrgenommener Wert gesteigert wird.

# ACHTUNG

## Vermeidung von Problemen mit doppeltem Inhalt:

Rebranding und Umbenennen des E-Books helfen auch dabei, Probleme mit doppeltem Inhalt zu vermeiden. Indem du den Inhalt personalisierst, stellst du sicher, dass dein Produkt originell ist und vermeidest Verwirrung oder mögliche Strafen, die mit der Verwendung unveränderter Inhalte verbunden sein könnten.

## EMPOWERING YOUR BUSINESS:

Letztendlich stärkt Rebranding dein Geschäft. Es bietet dir die Flexibilität, das E-Book an die Bedürfnisse, den Stil und die Vorlieben deiner Zielgruppe anzupassen, wodurch du dir einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt verschaffst.

### WICHTIG! BITTE LESEN:

Wenn du dein E-Book MIT Weiterverkaufsrechten an deine eigenen Kunden verkaufen möchtest, MUSST du die folgenden Bedingungen einhalten:

- Ändere den NAMEN und das COVER des E-Books (dies wird empfohlen, unabhängig davon, ob du dieses Playbook mit Weiterverkaufsrechten verkaufen möchtest, um eine Unterscheidung zwischen den Unternehmen sicherzustellen).

Stelle deinen Kunden nach der Modifikation den LINK zu deinem eigenen Canva-Template zur Verfügung (du darfst ihnen nicht meinen Link geben).



Hier ist dein Vorlagenlink zum Bearbeiten Deines

Ebooks:



# AGB VON PLR

Vorbehaltlich Ihrer Einhaltung dieser Nutzungsbedingungen gewährt Ihnen das E-Book Private-Label Rechte, die Ihnen das Recht einräumen, dieses Produkt zu ändern, die Urheberschaft zu beanspruchen und es zu 100 % weiterzuverkaufen, einschließlich der Gewinne. Zu den weiteren Rechten gehören:

- das Recht, dieses Produkt einer Mitgliederseite hinzuzufügen oder es in einem Paket zu bündeln,
- das Recht, mit diesem Produkt Audio- oder Videoprodukte zu erstellen,
- das Recht, die Verkaufsseite und/oder Grafiken zu ändern,
- das Recht, das Produkt in separate Abschnitte aufzuteilen,
- das Recht, dem Produkt Inhalte hinzuzufügen oder zu entfernen,
- das Recht, Ihren Namen darauf anzugeben,
- das Recht, eigene Cover für das Produkt zu bearbeiten oder zu erstellen,
- sowie das Recht, die Private-Label-Rechte an Dritte zu verschenken, zu verkaufen oder zu übertragen.

Sie dürfen diesen Leitfaden jedoch nicht kostenlos oder als Lead-Magnet weitergeben.

Der Weiterverkauf der unveränderten Vorlage oder die Weitergabe der PLR-Rechte ist untersagt.

Wir bitten Sie, beim Weiterverkauf des E-Books das Deckblatt so zu ändern, dass es zu Ihrer Marke passt. Layout, Titel und/oder Bilder können dabei angepasst werden. Wir bitten Sie außerdem, keine Werbebilder aus unserem Shop-Eintrag zu verwenden und unsere Produktbeschreibung nicht zu kopieren und einzufügen.

Stattdessen empfehlen wir Ihnen, eine eigene Beschreibung des Produkts zu erstellen und eigene Anzeigen zu verwenden. Beim Rebranding für den Weiterverkauf ist es immer eine kluge und wichtige Entscheidung, einige Anpassungen vorzunehmen, um das Produkt zu personalisieren.

# WAS IST FACELESS MARKETING?



**Gesichtsloses Marketing** bezieht sich auf die Erstellung einer Online-Präsenz und deren Monetarisierung, ohne dein Gesicht zu zeigen. Deine Online-Präsenz zeigt deine Marke, Produkte und Content, ohne deine physische Identität preiszugeben.

Gesichtsloses Marketing legt großen Wert auf Branding durch Worte, visuelle Elemente und deine einzigartige Persönlichkeit.

In diesem E-Book werden wir besprechen, wie du deine eigene persönliche gesichtslose Marke auf Instagram und/oder TikTok aufbauen kannst und dabei gleichzeitig eine Einkommensquelle durch digitale Produkte schaffst!

Also, schnapp dir einen Kaffee oder Tee und lass uns loslegen!

# WARUM FACELESS?

Es gibt viele Vorteile, wenn du dein Business faceless vermarktest:

- **Mehr Privatsphäre:** Du musst dir keine Sorgen machen, in der Öffentlichkeit erkannt zu werden oder deine Identität preiszugeben.
- **Kreativitätsfreiheit:** Du kannst deine Fähigkeiten voll entfalten und präsentieren, ohne das Gefühl zu haben, beurteilt zu werden.
- **Zeitflexibilität:** Du kannst Beiträge im Voraus planen und dir bei Bedarf Pausen gönnen, ohne den Fluss deiner Marke zu stören.
- **Weniger Druck:** Ohne dein Gesicht zeigen zu müssen, brauchst du dir keine Gedanken machen, immer perfekt auszusehen. Dein Hauptfokus liegt auf deinem Inhalt.
- **Wahrung der Professionalität:** Wenn du ein Profi bist und nicht von Kollegen oder Geschäftspartnern entdeckt werden möchtest, ist dies eine hervorragende Methode.

# WAS IST PERSONAL BRANDING?

Persönliches Branding auf Instagram bietet zahlreiche Vorteile, da es eine direkte, authentische Verbindung zu deiner Zielgruppe ermöglicht.

Indem du dein Gesicht zeigst, baust du Vertrauen auf und schaffst eine emotionale Bindung durch das Teilen persönlicher Geschichten – deine Erlebnisse, Herausforderungen und Erfolge machen dich für deine Follower greifbar.

Doch es liegt bei dir, ob du dein Gesicht zeigen möchtest oder nicht. Eine personal Brand kannst du auch gesichtslos aufbauen.

Beispiele:

## *Stimme + Persönlichkeit nutzen*

- Voiceover in Reels & Videos (Nutze deine Stimme statt dein Gesicht)
- Persönlicher Schreibstil (Authentische, emotionale Texte mit Wiedererkennungswert)
- Storytelling & Catchphrases (Nutze prägnante Sprüche oder erzähle persönliche Geschichten)

## *Visuelle Alternativen zu deinem Gesicht*

- Animierte Videos & Whiteboard-Animationen (Tools: Doodly, Vyond, Canva)
- B-Roll-Videos (Zeige Alltagsszenen, Arbeits-Setup, Hände, Laptop)
- Stock-Videos & Illustrationen (Professionelle Clips statt eigene Aufnahmen)
- Meme- oder Text-Reels (Humorvolle oder inspirierende Texte als Reel mit Sound)

# WAS IST

# PERSONAL BRANDING?

*Markenidentität & Wiedererkennungswert*

- Markante Farben & Design-Elemente (Einheitliche Farbpalette & Schriften)
- Symbol oder Maskottchen (Ein Logo oder Icon, das dich repräsentiert)
- Konsistenter Content-Stil („5 Tipps“-Videos, Storytelling-Posts usw.)

# WARUM PERSONAL BRANDING?

Es gibt mind. genau so viele Vorteile, wenn du dein Business mit dir als Marke führst:

- **Starke Bindung:** Durch den Aufbau einer persönlichen Marke können Kunden eine stärkere Bindung zu dir als Person aufbauen, was zu einer höheren Kundenloyalität und einem größeren Vertrauen in deine Produkte oder Dienstleistungen führen kann.
- **Kreativitätsoptionen:** Du kannst dich mit persönlichem Branding deutlich kreativer zum Ausdruck bringen, als mit vorgefertigten Stock-Videos. Einfache 5-8 Sek Videos aus Alltagssituationen bis zum 90 Sek. Story-Telling Reel können deinen Output deutlich kreativer und zielgerichteter machen.
- **Einzigartiger Markenwert:** Durch dein persönliches Branding kannst du einen einzigartigen Markenwert schaffen, der dich von der Konkurrenz abhebt und es einfacher macht, dich im Online Markt zu positionieren
- **Authentizität und Glaubwürdigkeit:** Eine persönliche Marke ermöglicht es dir, deine Persönlichkeit und deine Werte in dein Geschäft zu integrieren, was es dir einfacher macht Verbindung zu deinen Kunden auszubauen.

TIPP: JUST BE YOURSELF! NICHT PERFEKT, SONDERN AUTHENTISCH!

# QUICK WIE ALLES FUNKTIONIERT

**EINS**

## **WÄHLE DEINE NICHE + ZIELGRUPPE**

Wähle ein profitables Thema/Gebiet, für das du leidenschaftlich bist (Gesundheit, Wohlstand, Beziehungen, Elternschaft etc.), sowie eine Zielgruppe, der du helfen möchtest.

**ZWEI**

## **MARKTFORSCHUNG**

Führe deine Recherche durch und identifiziere ein häufiges Problem, mit dem Menschen in deiner Nische konfrontiert sind.

**DREI**

## **DIGITALES PRODUKT ERSTELLEN**

Kaufe ein fertig erstelltes digitales Produkt (genau wie dieses hier) oder erstelle eines von Grund auf und passe es an. Dieses digitale Produkt sollte die Lösung für das Problem deiner Zielgruppe sein.

**VIER**

## **VERMARKTE DEINE PRODUKTE**

Das ist, worauf du den Großteil deiner Zeit in deinem Business verwenden wirst, und das nur für ein paar Stunden am Tag. Erstelle Content auf Instagram, um dein Produkt zu präsentieren und deine ideale Zielgruppe anzuziehen.

**FÜNF**

## **COMMUNITY + MARKENAUFBAU**

Während du deine digitalen Produkte vermarktest, solltest du dich auch darauf konzentrieren, deine Marke und Community durch deinen Content aufzubauen. Du möchtest eine Community aus treuen „Fans“ schaffen.



**KAPITEL EINS**  
**DEINE VISION**

Wenn du ein Unternehmen startest, ist es wichtig, Klarheit über deinen Grund zu gewinnen, warum du überhaupt angefangen hast. Der Grund dafür ist: Ohne ein klares „Warum“ gibst du wahrscheinlich auf, sobald es schwierig wird. Der erste Schritt auf dieser großartigen Reise besteht darin, absolut klar über dein „Warum“, deine ideale Nische und deinen Traumkunden bzw. deine Zielgruppe zu werden. Glaub mir, wenn ich sage: Überspringe diesen entscheidenden Schritt NICHT!

## **BESTIMME DEIN "WARUM"**

Bevor du entscheidest, was du verkaufen wirst, ist es entscheidend zu verstehen, warum. Dies wird deine tiefsten Motive offenbaren und dir helfen, die „harten“ Tage zu überstehen:

### **FRAGE DICH SELBST:**

- Was hat mich ursprünglich an diesem Online-Business angezogen?
- Welchen Einfluss möchte ich mit meiner Arbeit am meisten in der Welt bewirken?
- Wie wird dieses Business mein Leben verändern?
- Was werde ich und was werden meine Liebsten dadurch gewinnen?

Sei ehrlich zu dir selbst, und gehe in die Tiefe. Die erfolgreichsten Unternehmen lösen echte Probleme aus einem authentischen Ort der Leidenschaft. Deins wird da keine Ausnahme sein.

# WÄHLE DEINE NICHE

## WAS IST EINE NICHE?

Eine Nische ist einfach ein spezifisches Gebiet oder Thema, auf das du dich konzentrierst. Es ist das, was deinen Content einzigartig macht und dir hilft, eine gezielte Zielgruppe anzuziehen. Zum Beispiel ist meine Nische „Online-Wohlstand“. Genauer gesagt helfe ich ehrgeizigen Frauen, ihr Instagram durch digitale Produkte zu monetarisieren.

## WARUM IST DAS WICHTIG?

Wenn du eine klare Nische hast, ziehst du eine spezifische Zielgruppe an, die an den Themen interessiert ist, über die du sprichst und die du verkaufst. Du baust eine Anhängerschaft mit hohem Fokus auf, was es viel einfacher macht, deinen Content zu monetarisieren. Es baut auch Glaubwürdigkeit auf, weil du in diesem speziellen Bereich zum Experten wirst. Die Leute beginnen, dich als vertrauenswürdige Person zu sehen, die weiß, wovon sie spricht.

Bei der Vielzahl an Content-Erstellern da draußen kann dir eine Nische helfen, aus der Masse hervorzustechen. Es macht es den Menschen leichter, sich an dich zu erinnern, und es hilft dir, dich von anderen zu unterscheiden, die möglicherweise ähnlichen Content erstellen.

Sobald du deinen inneren Antrieb erkannt hast, ist es an der Zeit, ihn zu nutzen, um eine Nische zu wählen, für die du wirklich leidenschaftlich bist.

## Beschränke es auf ein Spezialgebiet, das du:

- Täglich wirklich begeistert und neugierig darüber bist
- Bereits als ein Gebiet ansiehst, in dem du dich gut auskennst (du musst aber kein Experte sein!)
- Unendlich viel Content darüber erstellen könntest

Zum Beispiel könnte jemand, der sich für die Umwelt begeistert, eine Nische wie Zero-Waste-Leben, ethische Kosmetik oder Mode wählen. Lass dich von deinen bereits vorhandenen Leidenschaften leiten.

Die Wahl einer Nische ist eine der wichtigsten Entscheidungen, die du treffen wirst, um ein erfolgreiches digitales Produktgeschäft und eine Content-Strategie aufzubauen. Sie bestimmt deine Zielgruppe, die Themen deiner Inhalte und dein Umsatzpotenzial.

## DIE PERFEKTE NISCHE:

Deine Nische sollte sich dort befinden, wo sich folgende Aspekte überschneiden: Dinge, für die du leidenschaftlich bist, Dinge, in denen du Wissen hast, das Problem, das du für andere löst, und die vorhandene Nachfrage. Achte außerdem darauf, dass deine Nische profitabel ist.

**DEINE  
LEIDENSCHAFT**

**DEINE  
EXPERTISE**

**DEINE  
NISCHE**

**NACHFRAGE**

**PROFITABILITÄT**

# WÄHLE DEINEN TRAUMKUNDEN

Es ist Zeit, über deinen Traumkunden (Zielgruppe) nachzudenken. Der gesamte Zweck eines digitalen Produkts besteht darin, ein Problem innerhalb einer bestimmten Nische und für eine spezifische Zielgruppe zu lösen.

Es ist extrem wichtig, genau zu wissen, wer deine Zielgruppe ist, wenn du digitale Produkte verkaufst. Warum? Weil es dir hilft, eine Botschaft in deiner Marketingstrategie zu formulieren, die direkt mit einer spezifischen Zielgruppe verbindet – und diese Gruppe wird viel eher zu Kunden konvertieren.

Lass uns damit beginnen, die demografischen Merkmale deiner idealen Zielgruppe zu identifizieren, wie Alter, Geschlecht, Standort, Bildung und Beruf.

Überlege, welche Art von Content und digitalen Produkten deine Zielgruppe interessieren könnte und welche Werte und Überzeugungen sie möglicherweise haben. Lass uns etwas Spaß dabei haben, deine ideale Kunden-Persona zu erstellen!

**Gib ihnen einen Namen, Persönlichkeitseigenschaften und eine Hintergrundgeschichte, die ihre Merkmale, Interessen, Verhaltensweisen, Bedürfnisse und Wünsche widerspiegelt. Dies wird dir helfen, durch deinen Content eine Botschaft zu formulieren, die direkt zu ihnen spricht und eine Verbindung zu ihnen aufbaut.**

Wie du wahrscheinlich schon gemerkt hast, ist meine Zielgruppe hauptsächlich Frauen. Mein Branding, mein Content und meine Sprache richten sich alle an Frauen. Besonders an Frauen, die ihr eigenes Unternehmen aufbauen wollen, um ihre Familie zu unterstützen und ein freies Leben zu führen.

## CHALLENGE:

Nimm dir 2-3 Minuten Zeit, schnapp dir Stift und Papier, und brainstorme. Schreib alles auf, was du über deinen idealen Kunden weißt.

Hier sind ein paar Fragen, um dir den Einstieg zu erleichtern:

- Was ist ihr Geschlecht?
- Wie alt sind sie?
- Wo leben sie?
- Was machen sie beruflich?
- Was sind ihre Hobbys?
- Was sind ihre Ziele?
- Was brauchen sie von dir?
- Wie könnten sie sich gesehen oder gehört fühlen?

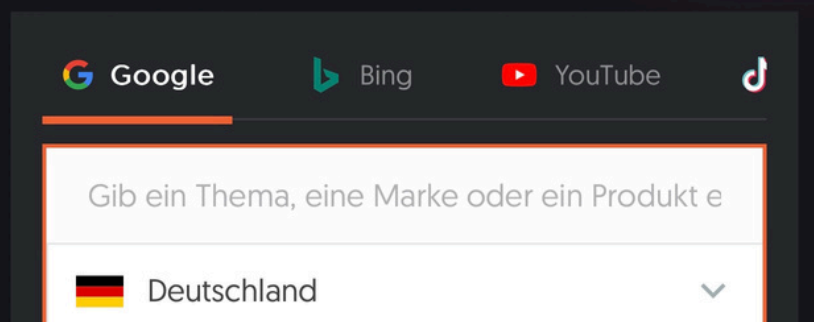
Sobald du diese grundlegenden Kundenmerkmale bestimmt hast, hast du deine Zielgruppe identifiziert. Werde mit ihrer Welt, ihren Interessen und Werten vertraut. Das ermöglicht es dir, sowohl deine Produkte als auch dein Marketing so zu gestalten, dass du eine starke Verbindung zu ihnen aufbauen kannst!

Indem du Klarheit über dein „Warum“ gewinnst, eine profitable Nische wählst und die Wünsche deiner Zielgruppe verstehst, hast du das Fundament für den Erfolg eines gesichtslosen Unternehmens gelegt.

Los geht's!

Ein weiterer wirklich hilfreicher Tipp, wenn du über ein Problem nachdenkst, das du in deiner Nische lösen kannst, ist AnswerThePublic. Dort kannst du herausfinden, nach welchen Begriffen die Leute suchen, und sicherstellen, dass du diese nicht nur in deiner Keyword-Recherche, sondern auch in deinem Content berücksichtigst!

## Finde heraus, was die Leute fragen...



Suche einfach nach den Keywords, die du auf Wordstream gefunden hast und die mit deiner Nische zusammenhängen. Speichere die Fragen, die die Leute mit diesen Keywords stellen, und BAM.

Du wirst wahrscheinlich viel mehr als nur ein Problem finden, das du lösen kannst, aber lass uns erst einmal eines auswählen. Du musst nicht jedes Problem innerhalb deiner Nische in einem einzigen digitalen Produkt lösen.

Vertrau mir, es wird sich VIEL besser verkaufen, wenn du klar definieren kannst, welches EINE Problem du mit diesem Produkt löst. Denke daran, du musst deinem Kunden nur ein einziges Ergebnis liefern. Punkt A zu Punkt B. Mach es nicht komplizierter als nötig.

Das wird zwar erst später relevant, aber ich verspreche dir, dass du dich daran erinnern wirst:

Achte darauf, welche anderen Probleme deine Kunden äußern, während sie mit deinem ersten digitalen Produkt ein Problem lösen. Nimm das zur Kenntnis! Diese Gespräche werden dir Ideen für dein NÄCHSTES digitales Produkt liefern. (Und glaub mir, die Ideen werden nicht aufhören zu kommen!)

# BAUE DEINE MARKE AUF

Okay, das hier ist einer der spannendsten Teile beim Aufbau deines Unternehmens – DEINE MARKE!

Der Aufbau einer persönlichen Marke wird dich aus der Masse hervorheben. Was ist eigentlich eine persönliche Marke? Du kannst sie dir wie deinen Ruf vorstellen. Es ist das, was andere über dich denken, wenn du nicht vor ihnen stehst.

Glaub es oder nicht, der Aufbau deiner Marke geht weit über Farben und Schriftarten hinaus. Wie du Menschen fühlen lässt, ist deine Marke. Wofür du bekannt bist, ist deine Marke. Dein einzigartiges, authentisches Selbst ist deine Marke. Deine Geschichte ist deine Marke. DEINE ENERGIE IST DEINE MARKE!

Für deine Marke solltest du Dinge in Betracht ziehen wie:

- Den "Ton" deiner Botschaften (z. B. ernst, lässig, lustig, frech, professionell, inspirierend, authentisch usw.)
- Der Stil deiner Produkte und deines Social-Media-Auftritts (z. B. feminin, modern, minimalistisch, luxuriös, mutig, hell, stimmungsvoll usw.)

- Die Werte, die du in deinem Content und bei deinen Entscheidungen vermittelst (z. B. Ehrgeiz, Dankbarkeit, Familie, Erfolg, Motivation, Freiheit, Abenteuer, Freude usw.).
- Deine „Markengeschichte“ (z. B. deine persönliche Geschichte oder Teile deiner Reise, die bei deiner Zielgruppe Anklang finden werden).

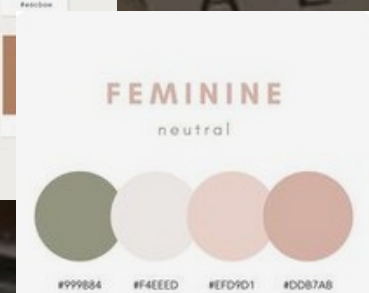
Beginne damit, Screenshots von Instagram-Feeds oder Inhalten anderer Leute zu sammeln, die deinen eigenen persönlichen Stil und das Aussehen am besten repräsentieren, das du mit deinem Business erreichen möchtest.

### **Achte auf Schriftarten, Farben und sogar das Layout der Bios anderer!**

Diese Screenshots kannst du in einem Fotoalbum sammeln. Vertrau mir, sie werden sehr nützlich sein, wenn du dein eigenes Instagram-Profil einrichtest, um Traffic für dein digitales Produkt zu generieren!

### **SCHNELLER TIPP:**

Pinterest ist eine großartige Quelle, um Farbinspiration zu finden! Gib einfach „Instagram Color Palette“ in die Suchleiste ein und stöbere durch die Fotos, die angezeigt werden. Aber denk dran: Manchmal ist weniger mehr! Du willst nicht zu viele Farben verwenden.



# ELEMENTE DER PERSÖNLICHEN MARKE

## VISUELLE IDENTITÄT

Deine visuelle Identität umfasst alles, von deinem Profilbild bis hin zu den Schriftarten und Farben, die du in deinem Content verwendest. Eine konsistente visuelle Identität macht deine Marke für dein Publikum einprägsamer und leichter erkennbar.

## KONSISTENZ

Branding bedeutet Konsistenz. Achte darauf, dass dein Content, deine visuelle Identität und dein Tonfall auf all deinen Social-Media-Plattformen und in deinen Shops einheitlich sind. Halte dich auch an deinen Posting-Plan, damit du dein Publikum nicht enttäuschst!

## TONFALL DER SPRACHE

Dein Tonfall ist die Art und Weise, wie du dich durch deine Worte ausdrückst, sowohl schriftlich als auch mündlich. Es geht nicht nur um die Worte, die du wählst, sondern auch um deine Wahl von Emojis, den Satzbau und sogar die Zeichensetzung. All diese Elemente tragen dazu bei, wie deine Marke mit deinem Publikum kommuniziert.

## ENGAGEMENT

Wenn du eine starke Community rund um deine persönliche Marke aufbauen möchtest, ist es wichtig, regelmäßig mit deinen Followern zu interagieren. Ob du auf Kommentare und Nachrichten antwortest oder Möglichkeiten schaffst, dass deine Follower mit dir und untereinander interagieren können.

# VORBEREITUNGEN

A cup of tea with a cookie on a saucer and a pair of slippers on a textured surface.

Bevor wir anfangen, ist es wichtig, dass du dich zumindest ein wenig mit den verschiedenen Tools vertraut machst, die wir verwenden werden. Du kannst sogar schon deine Konten erstellen, wenn du möchtest!

**Canva** – So wirst du dein digitales Produkt erstellen und zum Leben erwecken! (und es schön gestalten) Du kannst dich zunächst für das kostenlose Konto anmelden, da es alles bietet, was du für den Start benötigst. Möglicherweise möchtest du in Zukunft ein Upgrade durchführen (ich habe es schließlich auch getan), da die kostenpflichtige Version viele weitere Optionen bietet. Aber starte erst einmal mit der kostenlosen Version.

**Tentary** – Hier erstellst du die Verkaufsseite für dein erstes Produkt! Dein Shop-Link wird am Ende in deinem Profil landen, wenn du alles fertiggestellt hast. Du kannst in deinem Shop auch andere (externe) Links unterbringen, wie zum Beispiel Amazon-Affiliate-Links, Bücher, die du liebst, und mehr.

Tentary wird auch deine E-Mail-Marketing-Plattform sein!  
Es ist die, die ich benutze, und ich bin BEGEISTERT davon!  
Die E-Mails sind wunderschön, einfach und sehr gut lesbar!

Dazu kommen wir noch, Schritt für Schritt



**KAPITEL ZWEI**  
**OPTIMIERUNG**  
**DEINES PROFILS**

# BENENNE DEINE SEITE

Wenn es darum geht, deine Seite zu benennen, solltest du überlegen, was der klarste und einfachste Weg ist, um deiner Zielgruppe zu vermitteln, was du anbietest.

Wenn du eine gesichtslose Seite erstellst, solltest du das Thema IM NAMEN haben. Zum Beispiel: **\*\*TheRichGirlsEra\*\***. Denn wenn Leute das Wort „RICH“ auf Instagram suchen, wird deine Seite wahrscheinlich angezeigt.

Wenn du eine neue Seite für DEIN UNTERNEHMEN startest, wähle entweder den Unternehmensnamen ODER deinen eigenen Namen. Du solltest vermeiden, den Namen später ändern zu müssen, da du nie weißt, wie sich dein Geschäft entwickelt. Wähle also keinen Namen, der dich zu sehr einschränkt, wie z. B. „Side Hustles“ oder „Digitale Produkte“.

## ZUR ERINNERUNG:

Wähle dein eigenes persönliches Branding, bitte kopiere nicht das von anderen. Hier kommt DEINE Persönlichkeit und Leidenschaft zum Ausdruck – also sei originell!

# ERSTELLE DEINE PERSONA

Deine Persona fasst die Stimmung zusammen, die du durch schriftliche, statische und Video-Inhalte vermittelst.

## Elemente, die deine Persona formen:

- Persönlichkeitseigenschaften und Interessen, die du teilst
- Deine persönliche Geschichte, Vision und Werte für deine Marke
- Profilbild und Bilder, die deine Marke zeigen (auch ohne Gesicht)
- Schriftlicher Ton, Stimme, Sprache und Kommunikationsstil

Ziele auf eine Persona ab, die die Menschen genug fasziniert, damit sie bleiben. Teile echte Aspekte von dir, während du deine Privatsphäre wahrst.

**Vergiss nicht, deine Geschichte zu erzählen. Storytelling ist SO kraftvoll, weil Menschen es LIEBEN, sich mit ECHTEN Menschen zu verbinden! Das ist BESONDERS wichtig, wenn du ein gesichtsloses Unternehmen führst!**

# WÄHLE EINEN FIRMENNAMEN

Jetzt ist es an der Zeit, einen Namen für dein Unternehmen zu wählen! Kreativ zu werden, ist einer der unterhaltsamen Teile. :)

Du möchtest, dass dein Firmenname **klar kommuniziert**, worum es in deinem Unternehmen geht. Es ist hilfreich, Schlüsselwörter in deinem Firmennamen zu verwenden, die genau beschreiben, was du tust.

**Wenn du unsicher** bist, ist die Verwendung deines eigenen Namens nie eine schlechte Idee! Ein Tipp: Wenn dein Nischenmarkt mit dem Thema Geld verdienen zu tun hat, wähle einen Namen, der einzigartig ist als „makemoneywith\_\_“. Dieser Name ist einfach zu oft verwendet worden und lässt dich in der Masse untergehen. Du möchtest in deiner Nische **HERVORSTECHE**N, und dein Name ist der erste Schritt dazu.

Halte es einfach und auf den Punkt.

Aber denke nicht zu viel darüber nach. Du kannst den Namen später noch ändern, falls nötig. Also wähle einen Namen und **LOS GEHT'S!**



# KAPITEL DREI MONETARISIERE DEINE SEITE

**Jetzt, da du die Grundlagen deines Geschäfts eingerichtet hast, ist es Zeit, deine Instagram-Seite zu monetarisieren.**

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, dies zu tun, aber in diesem E-Book werden wir die Monetarisierung durch digitale Produkte besprechen. Digitale Produkte sind die beste Möglichkeit, dein Social-Media-Konto zu monetarisieren.

Sie sind äußerst kosteneffektiv, erfordern kein Inventar oder Versand und bieten hohe Gewinnmargen – was sie zu einer äußerst profitablen Möglichkeit macht, online Geld zu verdienen. Bevor du jedoch ein digitales Produkt erstellst, musst du zunächst sicherstellen, dass es tatsächlich nachgefragt wird.

## **MARKTANALYSE**

Der wichtigste Schlüssel zum Erfolg bei der Erstellung digitaler Produkte ist das Problem, das du für deine Zielgruppe löst. Du musst ein digitales Produkt entwickeln, das eine Lösung für ihre Schmerzpunkte bietet.

Aber wie findest du das Problem, das du löst? Es gibt einige Möglichkeiten, das Problem zu definieren, mit dem deine Zielgruppe kämpft, und das machst du durch Marktforschung. Auf der nächsten Seite erfährst du, wie du deine eigene Marktforschung durchführen kannst.

### **KEYWORD RECHERCHE:**

Verwende Keyword-Recherche-Tools wie Wordstream oder Answer The Public, um herauszufinden, wonach Menschen in deiner Nische suchen. Suche nach Keywords mit hohem Suchvolumen (etwa 20.000+) im Zusammenhang mit Problemen und Herausforderungen, mit denen deine Zielgruppe konfrontiert ist.

### **SOZIALE MEDIEN:**

Das Durchsehen von Kommentaren auf Facebook- oder Instagram-Beiträgen, die mit deiner Nische in Verbindung stehen, kann eine hervorragende Möglichkeit sein, die Probleme und Schmerzpunkte deiner Zielgruppe zu verstehen. Indem du die Kommentare durchliest, kannst du Einblicke in die Erfahrungen, Meinungen und Frustrationen deiner Zielgruppe gewinnen. Du kannst sehen, welche Fragen sie stellen, mit welchen Problemen sie kämpfen und nach welchen Lösungen sie suchen.

### **UMFRAGEN UND POLLS:**

Wende dich mit Umfragen und Polls an dein bestehendes Publikum, um Informationen zu sammeln. Stelle Fragen zu ihren Herausforderungen, Schmerzpunkten und Problemen. Dies gibt dir Einblicke in ihre Bedürfnisse und hilft dir, dein digitales Produkt auf ihre Interessen abzustimmen.

### **FORUM-DISKUSSIONEN:**

Durchstöbere Foren und Online-Communities, die mit deiner Nische zu tun haben, um herauszufinden, worüber die Leute sprechen. Suche nach Themen, die mit den Schmerzpunkten und Herausforderungen deiner Zielgruppe in Verbindung stehen.

**PERSÖNLICHE ERFAHRUNG:** Es ist wahrscheinlich, dass du selbst die Herausforderungen und Schmerzpunkte deiner Zielgruppe erlebt hast. Nutze dieses Wissen, um ein digitales Produkt zu erstellen, das bei ihnen Anklang findet. Verwende deine eigene Geschichte und Erkenntnisse, um über dein digitales Produkt eine Verbindung herzustellen.

---

### **HOT TIPP:**

Nutze ChatGPT und die folgenden Eingabeaufforderungen, um weitere Ideen zu generieren:

- Was sind die 10 am häufigsten gesuchten Fragen zu (deiner Nische)?
- Wer sind 10 Online-Influencer in (deiner Nische)? Bitte gib ihre Website und das Fachgebiet an, das sie abdecken.
- Welche Arten von digitalen Lernangeboten bieten andere Experten in (deiner Nische) an?
- Gib mir 10 spezifische Themen, die sie in ihren digitalen Produkten behandeln.

**PROFI-TIPP:** Achte genau auf die anderen Probleme und Schmerzpunkte, die deine Kunden dir mitteilen, während sie ein Problem mit deinem ersten digitalen Produkt lösen.

Schreibe sie auf! Diese Gespräche werden dir Ideen für dein nächstes digitales Produkt liefern (und glaub mir, die Ideen werden nicht aufhören zu fließen)!



# DOMAIN UND EMAIL

Dies ist kein entscheidender Schritt, es sei denn, du möchtest eine professionelle E-Mail-Adresse haben. Wir können dies umgehen, indem wir E-Mails über den Store implementieren, die dann von deinem Unternehmensnamen stammen.

Der Hauptgrund, warum du dich für einen Domainnamen entscheiden würdest, ist nicht unbedingt, um jetzt sofort eine Website einzurichten. Der Hauptgrund für einen Domainnamen ist die professionelle E-Mail-Adresse. So kannst du deine E-Mail-Liste schon jetzt einrichten und bereit sein, sobald du dein digitales Produkt launchst!

Ich empfehle, so nah wie möglich an deinem Unternehmensnamen zu bleiben, wenn nicht sogar den vollständigen Unternehmensnamen zu verwenden.

Für deine professionelle E-Mail-Adresse empfehle ich etwas in dieser Art: [einwort@deindomainname].

Du könntest auch deinname@deindomainname.com verwenden.

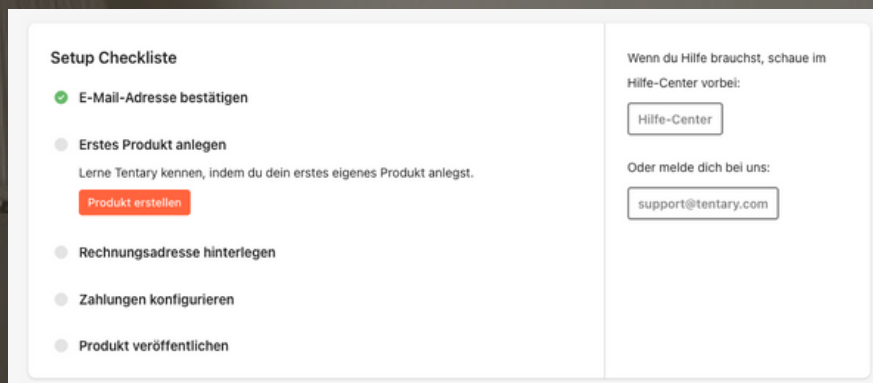


# ERSTELLE DEINEN TENTARY ONLINESHOP

Dein Tentary Shop wird dein ONE STOP SHOP für alles, was du erstellst! Dein Freebie, deine digitalen Produkte und all deine Links! (Alles was du magst) Es ist wie eine Kombination aus Linktree und Shop in einem.

**Schritt 1:** Erstelle dein Tentary Shop Konto mit diesem Link, falls du es noch nicht getan hast (damit sparst du 1% der Verkaufsgebühren und reduzierst von 5% auf 4% pro Verkauf)

**Schritt 2:** Nachdem du deine E-Mail Adresse bestätigt hast, nutze den Guide von Tentary. Überspringe den Punkt "Erstes Produkt anlegen" und hinterlege zuerst deine Daten wie Rechnungsadresse und konfiguriere deine Zahlungsanbieter,

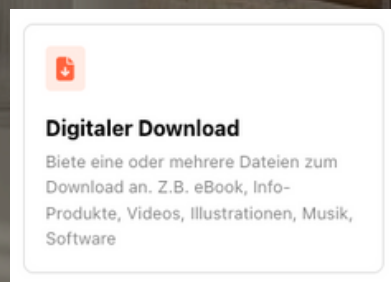


The screenshot shows a 'Setup Checkliste' (Setup Checklist) with the following items:

- E-Mail-Adresse bestätigen
- Erstes Produkt anlegen  
Lerne Tentary kennen, indem du dein erstes eigenes Produkt anlegst.  
[Produkt erstellen](#)
- Rechnungsadresse hinterlegen
- Zahlungen konfigurieren
- Produkt veröffentlichen

On the right side, there are instructions: 'Wenn du Hilfe brauchst, schau im Hilfe-Center vorbei:' with a 'Hilfe-Center' button, and 'Oder melde dich bei uns:' with a 'support@tentary.com' button.

**Schritt 3:** Lege nun deinen Lead Magneten - also dein erstes Produkt an. Wähle dazu "digitaler Download" aus



The screenshot shows a card for 'Digitaler Download' with a download icon. The text reads: 'Biete eine oder mehrere Dateien zum Download an. Z.B. eBook, Info-Produkte, Videos, Illustrationen, Musik, Software'.

Auch wenn dein Produkt noch nicht ganz fertig ist, fang ruhig schon mal an, die Verkaufsseite dafür einzurichten!

Das ist der perfekte Zeitpunkt, um noch einmal die Konkurrenz unter die Lupe zu nehmen und deren Verkaufsseiten zu lesen. Hol dir ein paar Ideen und wende sie auf deine eigene Seite an!

Bei den Verkaufsseiten bei Tentary gilt: Je kürzer, desto besser verkaufen sie sich.

Übertreib es nicht mit den Details. Verwende ein Video, in dem du es erklärst und alle Details nennst, wenn es sein muss!

# BRANDE DEINEN TENTARY SHOP

Wähle dein Theme, deine Schriften, dein Button Styling und deine Farben aus.

The screenshot shows the 'tentary' design tool interface. On the left is a navigation sidebar with icons and labels for 'Übersicht', 'Produkte', 'Rabatte', 'E-Mails', 'Affiliates', 'Shop', 'Allgemein', 'Design', 'Domain', 'Tracking', 'Kunden', 'Verkäufe', 'Buchungen', and 'Analysen'. The main area is titled 'Theme' and contains the following sections:

- Theme:** 'Wähle ein Theme für deine Shop- und Verkaufsseiten.' Two theme preview cards are shown: 'Klassik' and 'Minimal'. The 'Minimal' theme is highlighted with a red border.
- Individuelle Anpassungen:** 'Passe Schrift, Farben und Buttondesign des Themes an.'
- Schriftart:** Six font preview boxes are shown: 'Caveat', 'Comfortaa', 'Inter', 'Montserrat', 'Oswald', and 'Roboto Slab'. 'Montserrat' is highlighted with a red border.
- Buttons:** Four button style preview boxes are shown: 'Leicht abgerundet', 'Mittel abgerundet', 'Stark abgerundet', and 'Nicht abgerundet'. 'Stark abgerundet' is highlighted with a red border.
- Button- und Linkfarbe:** A color selection box with a purple swatch.
- Hintergrundfarbe:** A color selection box with a light yellow swatch. Below it, a note reads: 'Auf mobilen Geräten nicht sichtbar, nur auf größeren Bildschirmen.'

Für deine Vorschaubilder deiner digitalen Produkte solltest du einen einheitlichen Stil verwenden. Gute Vorlagen findest du hier bei Canva. Gib dazu einfach das Schlagwort "produkt mockup" ein und du wirst sicher fündig werden.

Ich weiß, dass kann im ersten Moment etwas verwirrend sein.

# DEINE E-MAIL-LISTE ERKLÄRT

## Ist E-Mail nicht tot?

Auf keinen Fall! Tatsächlich war E-Mail-Marketing schon immer die bewährteste Methode, um langfristig Verkäufe zu generieren, mehr als jede andere Methode. Denk mal darüber nach. Wenn jemand dich auf Instagram findet, auf deinen Link klickt, um etwas zu kaufen, aber nicht kauft... was dann? Dann ist die Person für immer verloren.

Es sei denn...

Du hast ein E-Mail-Marketing-System!

Betrachte dein Instagram, den Link in deiner Bio usw. als dein Frontend-Marketing und deine E-Mail-Kampagne als dein Backend-Marketing. Du möchtest beide Seiten abdecken!

Um es einfach zu halten, nutze ich auch Tentary für meine E-Mail-Kampagnen!

**Tentary** ist einfach, benutzerfreundlich, leicht zu navigieren und anpassbar. Es ist eines meiner liebsten Tools! Wie du das einrichtest, erfährst du auf den nächsten Seiten.

# DEIN LEAD MAGNET

## Was ist ein Lead Magnet?

Ein Lead Magnet wird auch oft Freebie genannt. Es ist etwas unglaublich Einfaches, doch viele Menschen scheinen es unnötig zu verkomplizieren.

Hast du schon einmal gesehen, dass jemand einen kostenlosen Leitfaden, ein eBook, ein Mini Videokurs oder ähnliches anbietet, die Informationen zu seiner Nische enthält? Genau, das ist deren Lead Magnet.

So baust du deine E-Mail-Liste mit Menschen auf, die an dem Thema interessiert sind, für das sie eine Lösung anbieten. Mit dem Lead Magnet können sie diesen Personen kostenlosen Mehrwert bieten im Austausch für die E-Mail-Adresse.

Dein Lead Magnet sollte keinesfalls etwas Minderwertiges sein (das würde kein Vertrauen aufbauen). Es sollte etwas sein, wofür die Leute tatsächlich Geld bezahlen würden! Etwas mit echten, umsetzbaren Schritten, Tipps oder Informationen.

Es kann alles Mögliche sein, von einem E-Book über einen Leitfaden bis hin zu einem Journal und allem, was dazwischen liegt. Sogar ein Google-Dokument mit Tipps ist akzeptabel! Stelle nur sicher, dass es etwas ist, wofür DU deine E-Mail-Adresse angeben würdest.

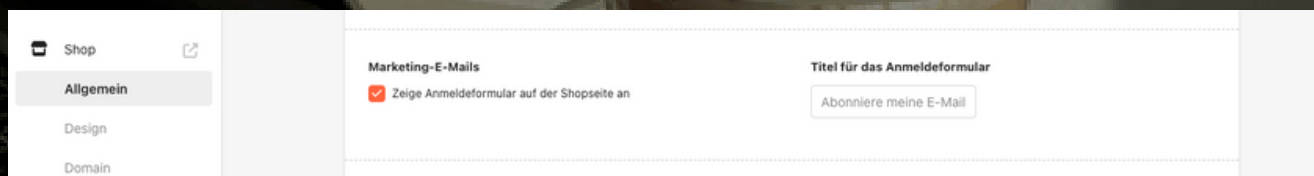
# DEIN OPT-IN FORMULAR

Das Opt-In Formular brauchst du um E-Mail Adressen von deinen Interessenten einzusammeln.

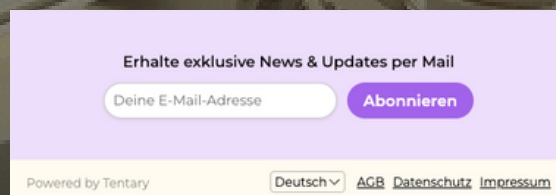
Du kannst das mit verschiedenen Tools tun. Um dir den Einstieg zu erleichtern beginnen wir das mit deinem Onlineshop Tentary aufzusetzen.

Damit dein Opt in Formular in deinem Shop erscheint, hast du zwei Möglichkeiten:

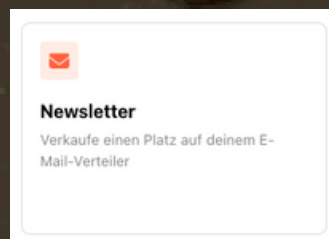
1.) Nutze die Eintragung unter deinen Produkten. Gehe dazu auf Shop > Allgemein und setze bei Marketing E-Mails den haken.



Danach erscheint dein Opt-In Formular unter deinen Produkten (auf deiner Shop Seite)



2.) Erstelle ein Newsletter-Produkt (damit es neben deinen Produkten erscheint)



[Hier findest du grundsätzliche und nützliche Tipps deine E-Mail Kampagnen mit Tentary zu strukturieren.](#)



# EINRICHTEN DEINER E-MAIL-KAMPAGNE

Deine E-Mail-Kampagne ist tatsächlich das, was es dir ermöglicht, deine Verkäufe zu automatisieren und im Schlaf zu verdienen.

Es wird grundsätzlich zwischen Newsletter und Automation unterschieden. Einen Newsletter sendest du zu einem bestimmten Termin an eine ausgewählte Zielgruppe. Eine Automation wird durch einen von dir definierten Trigger losgelöst.

z.B. Dein Freebie wird heruntergeladen und der Interessent/in bekommt 7 Tage lang jeden Tag eine E-Mail von dir, die ihn bis zu deinem kostenpflichtigen Produkt aufwärmt.



**Neue Kampagne**

Einmalige E-Mail



**Neue Automatisierung**

Mehrere automatisierte E-Mails

Jetzt musst du also ein paar E-Mails in deiner Sequenz schreiben, um deinen Freebie-Jäger für dein kostenpflichtiges Produkt zu begeistern!

**UND PS! Vergiss nicht, ALLES zu testen, bevor du launchst!**

Gib deine E-Mail-Adresse in das Freebie-Opt-in ein und stelle sicher, dass du die erste E-Mail erhältst und dass das Freebie einwandfrei bei dir ankommt! Teste alles und nimm gegebenenfalls Anpassungen vor.

# DFY (Done for you) -PRODUKTE

Vergiss nicht, dass du dieses Playbook auch auf Canva anpassen und als dein eigenes verkaufen kannst! Aber ich möchte, dass du weißt, wie du dein ganz eigenes DFY-Digitalprodukt erstellen kannst. Lass uns direkt loslegen.

Zunächst hast du ZWEI Optionen: Entweder kaufst du ein fertiges digitales Produkt (DFY) auf Etsy oder Creative Market, ODER du erstellst selbst ein fertiges digitales Produkt mithilfe der kostenlosen Vorlagen von Canva!

## ETSY/ CREATIVE MARKT:

- Gehe zu Etsy oder Creative Market und suche nach „PLR“ oder „Private Label Rights“. Suche nach PLR-Digitalprodukten, die zu dir, deiner Marktforschung
- und dem Problem passen, das du für die Menschen lösen möchtest. Sobald du dich für ein PLR-Digitalprodukt entschieden hast, schreibe eine „Ich helfe“-Aussage. Dies wird dir helfen, die Botschaft deiner Markenbildung und
- deines digitalen Produkts klar zu definieren.

## Beispiele:

„Ich helfe Müttern, die zu Hause bleiben, passives Einkommen durch digitale Produkte zu erzielen!“




## KOSTENLOSES CANVA TEMPLATE:

1. Gehe zu [CANVA](#).
2. Gib in der Suchleiste die Art von Vorlage ein, die du suchst, z. B. „Planer“, „Checkliste“, „eBook“, „Kalender“ usw.
3. Es gibt eine Vielzahl von schönen, ästhetischen Vorlagen zur Auswahl! Füge einfach deine Inhalte und dein Branding hinzu, passe es nach deinen Wünschen an und speichere es als PDF-Dokument. Voilà! Du hast dein eigenes digitales Produkt erstellt!


**HINWEIS:** Wenn du eine der kostenlosen Vorlagen von Canva verwendest, stelle sicher, dass du sie vor dem Verkauf individuell anpasst – überprüfe deren Richtlinien

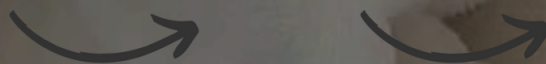
## ANPASSEN/SPEICHERN DEINES DIGITALEN PRODUKTS:

- 1 Öffne dein PLR-Digitalprodukt auf **Canva**.
- 2 Passe die Farben und Schriftarten deinem Branding und Stil an. Du kannst sogar Text hinzufügen oder entfernen – das liegt ganz bei dir.
- 3 Sobald du mit dem Endprodukt zufrieden bist, speichere dein digitales Produkt als **PDF-Dokument**.

 Share

 Download

 PDF Standard  
Best for documents (and emailing)





# **KAPITEL VIER**

## **PREISGESTALTUNG & EINKOMMENSZIELE**

# PREISGESTALTUNG DEINES DIGITAL PRODUKTS

Zunächst möchte ich dir raten, dass es keinen „einzig richtigen Preis“ gibt. Wenn du jedoch am Anfang stehst, ist es eine gute Idee, ein Produkt mit einem niedrigeren Preis zwischen 30 und 100 Euro anzubieten.

Du kannst diesen Preis jederzeit erhöhen, wenn deine Expertise und dein Publikum wachsen. Aber um erst einmal ins Geschäft einzusteigen, ist es ein guter Anfang, mit diesem Preis zu starten!

## BELIEBTE PREISMODELLE

- **Niedrigpreisig – 10 bis 50 Euro.** Es werden höhere Verkaufszahlen benötigt, aber die Kaufbarriere ist niedriger.
- **Mittelpreisig – 100 bis 500 Euro.** Ein ausgewogenes Verhältnis von Gewinnmarge und leichterem Verkauf im Vergleich zu hochpreisigen Produkten.
- **Hochpreisig – 1000 Euro+.** Maximiert den Gewinn pro Verkauf, hat jedoch eine kleinere Kundenbasis.

Überlege dir jetzt, zu welchem Preis du dich am wohlsten fühlst, da dies dir helfen wird, deine Einkommensziele zu erreichen!

Denke auch daran, immer aus der Perspektive zu handeln, deine Zielgruppe zu unterstützen, denn das wird dir loyale Kunden einbringen.

## HOT TIPP:

Forschungen zeigen, dass, wenn du möchtest, dass dein Produkt als „Luxus“-Artikel wahrgenommen wird, deine Preise auf eine gerade Zahl enden sollten (zum Beispiel 0). Wenn du möchtest, dass dein Produkt als Rabattartikel wahrgenommen wird, sollten die Preise auf eine ungerade Zahl enden (zum Beispiel 7 oder 9).

**Nimm dir ein Blatt Papier und beantworte die folgenden Fragen:**

- Welchen Kernwert oder Nutzen bietet dein Produkt den Kunden? Wie wird es ihnen helfen?
- In welchem Preissegment verkaufen Wettbewerber ähnliche Produkte?
- Welche Produktionskosten wirst du für die Erstellung des Produkts haben? Berücksichtige deine Zeit, verwendete Werkzeuge und benötigte Dienstleistungen.
- Welcher Preis passt zum Wert, den du bietest? Berücksichtige die Transformation, die du schaffen kannst.
- Welcher Preis erscheint fair und angemessen für deine Zielkunden?
- Welcher Preis könnte deine Gewinnmargen maximieren?
- Berücksichtige wiederkehrende Umsatzmodelle. Welcher Einführungspreis könnte neue Kunden anziehen, um dein Produkt auszuprobieren?

Denke an gestaffelte Preise

PREISGESTALTUNG FÜR DAS E-BOOK: Überlege dir gründlich, wie viel Wert in diesem E-BOOK steckt. Ich weiß, dass viele ihre eigenen Guides für 27 bis 47 EURO verkaufen, aber lass dein Geschäft dadurch nicht entwerten! Kenne deinen Wert, vermarkte strategisch, und die Leute werden bei dir kaufen.

# DEINE Einkommensziele

Jetzt, da du dich für deine Preisgestaltung entschieden hast, lass uns über deine Einkommensziele sprechen!

Denke darüber nach, welches monatliche Einkommen du nach 12 Monaten seit dem Start deines Unternehmens erzielen möchtest.

Um es einfach zu machen, nehmen wir an, dein Ziel sind 100.000 EURO pro Jahr.

Teile diese Zahl nun in vier Quartale auf, wie folgt:

1. Quartal: 10.000 EURO
2. Quartal: 20.000 EURO
3. Quartal: 30.000 EURO
4. Quartal: 40.000 EURO

Siehst du, wie sich die Beträge in jedem Quartal progressiv erhöhen? Das liegt daran, dass Unternehmen in der Regel so starten! Sie beginnen mit einem kleineren Betrag, und mit Konsistenz, Zeit und Aufwand – kumuliert sich das Wachstum!

**Dein erstes Quartal: Schauen wir uns dein erstes Quartal (deine ersten 3 Monate nach dem Start) an...**

Wenn das Ziel 10.000 Euro beträgt, könnten die ersten drei Monate ungefähr so aussehen:

1. Monat: 2.000 Euro
2. Monat: 3.000 Euro
3. Monat: 5.000 Euro

**Dein erster Monat: Wenn dein Ziel darin besteht, in den ersten 30 Tagen nach dem Launch deines digitalen Produkts zum Preis von 97 EURO um 2.000 EURO zu verdienen, müsstest du nur 20 Verkäufe tätigen! Wird dir jetzt klar, wie großartig das Potenzial ist?!**

**Selbst als Anfänger, selbst mit einem neuen Instagram-Account?!**

Und das Beste daran? Es ist "PASSIVES" Einkommen, was bedeutet, dass du Geld verdienen könntest, während du schläfst!

Es sind Verkäufe, die aufgrund von nur wenigen Social-Media-Posts pro Woche und einem einfachen Funnel, den du bereits eingerichtet hast, getätigt werden. Passives Einkommen kann dein Leben verändern!

Jetzt lass uns damit beginnen, alles einzurichten, damit du anfangen kannst, es zu verdienen!



**LET'S  
GO!**



**KAPITEL FÜNF**  
**DEIN FREEBIE**

Der Verkauf digitaler Produkte ist großartig, aber wir müssen anfangen, dein Geschäft automatischer zu gestalten (damit du Geld verdienen kannst, während du schläfst!). Eine der Möglichkeiten, dies zu erreichen, besteht darin, deiner Zielgruppe ein kostenloses Angebot zu machen.

**Ein Freebie (oder Lead Magnet) ist ein Anreiz, den du deiner Zielgruppe im Austausch für ihre E-Mail-Adresse anbietest. Es gibt viele Arten von Freebies, die du anbieten kannst: ein Mini-Guide, eine Liste, ein eBook, ein Mini-Kurs, um nur einige zu nennen.**

**Freebie BEISPIEL**



# Hier ist, warum es wichtig ist, ein Freebie anzubieten:

## **LISTEN AUFBAUEN:**

Ein Freebie ist eine großartige Methode, um deine E-Mail-Liste zu vergrößern (darauf werden wir später noch näher eingehen). Jeder, der sich für deine E-Mail-Liste anmeldet, wird als „Lead“ bezeichnet. Eine E-Mail-Liste ermöglicht es dir, direkt mit deinem Publikum in Kontakt zu treten, Leads zu pflegen und sie über die Zeit in zahlende Kunden umzuwandeln.

## **VERTRAUEN & AUTORITÄT:**

Wertvolle Inhalte durch ein Freebie anzubieten, schafft Vertrauen und positioniert deine Marke als Autorität in deiner Branche. Wenn Menschen sehen, dass du bereit bist, wertvolle Informationen ohne sofortigen Verkauf zu teilen, sind sie eher geneigt, deinen zukünftigen Empfehlungen und Angeboten zu vertrauen.

## **SICHERHEIT:**

Falls (wir klopfen in Gedanken auf Holz) dein Social-Media-Konto gesperrt oder deaktiviert werden sollte, sorgt eine E-Mail-Liste dafür, dass dein Follower (oder dein Business) nicht vollständig verloren geht!

## **GESCHÄFTSAUTOMATISIERUNG:**

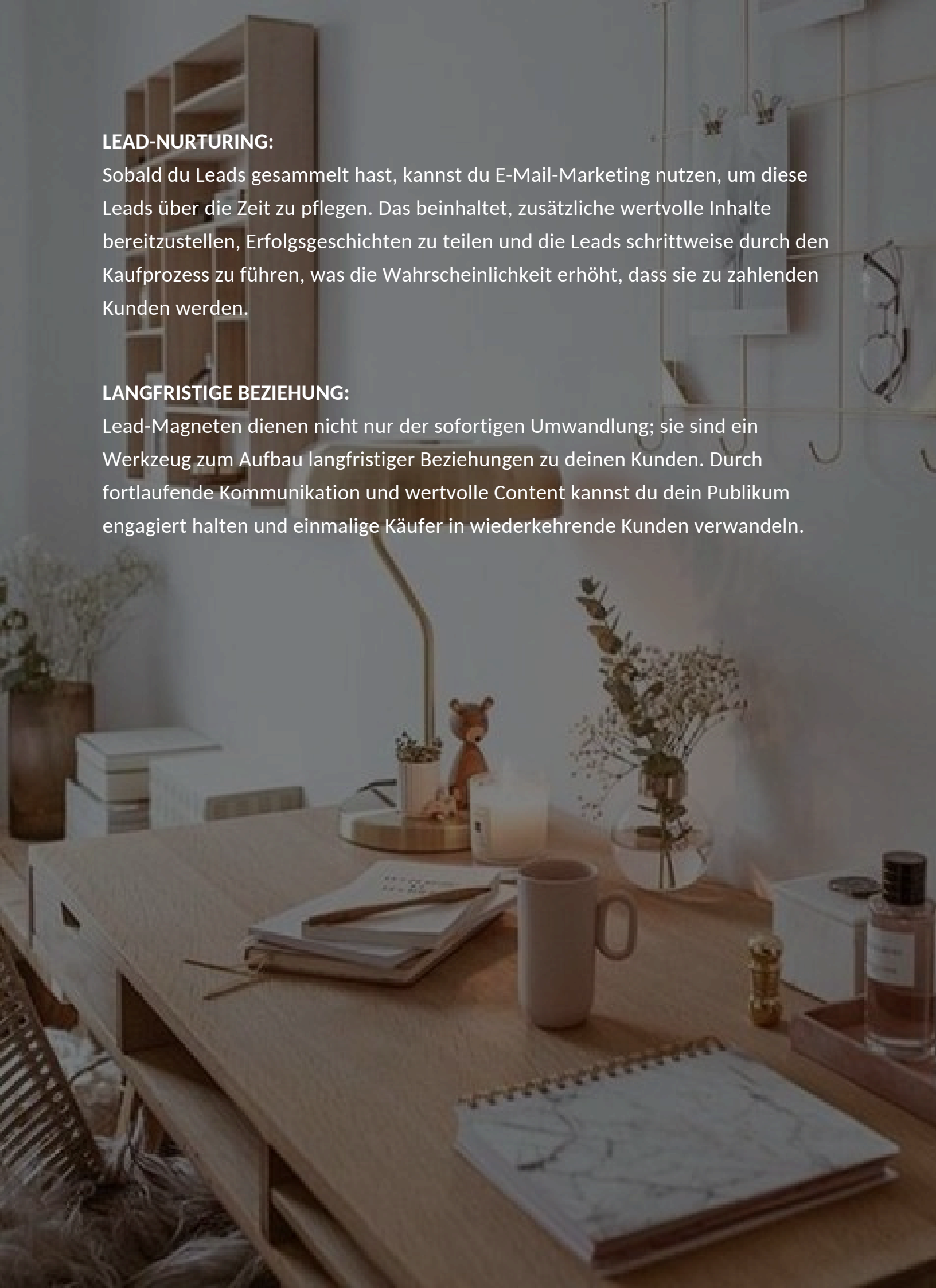
Der Aufbau einer E-Mail-Liste und E-Mail-Marketing sind die **SCHLÜSSEL**, um dein digitales Produktgeschäft im Autopilot-Modus laufen zu lassen. Dadurch kannst du Verkäufe erzielen, während du schläfst oder mit deiner Familie unterwegs bist!

### **LEAD-NURTURING:**

Sobald du Leads gesammelt hast, kannst du E-Mail-Marketing nutzen, um diese Leads über die Zeit zu pflegen. Das beinhaltet, zusätzliche wertvolle Inhalte bereitzustellen, Erfolgsgeschichten zu teilen und die Leads schrittweise durch den Kaufprozess zu führen, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie zu zahlenden Kunden werden.

### **LANGFRISTIGE BEZIEHUNG:**

Lead-Magneten dienen nicht nur der sofortigen Umwandlung; sie sind ein Werkzeug zum Aufbau langfristiger Beziehungen zu deinen Kunden. Durch fortlaufende Kommunikation und wertvolle Content kannst du dein Publikum engagiert halten und einmalige Käufer in wiederkehrende Kunden verwandeln.



# ERSTELLE DEIN FREEBIE

Es ist wichtig, dass dein Freebie direkt mit deinem kostenpflichtigen digitalen Produkt verbunden ist. Dein Freebie soll deinem idealen Kunden einen kleinen Einblick in den Wert geben, den er in deinem kostenpflichtigen Angebot erhalten wird. Gib ihnen einen Vorgeschmack, aber nicht den ganzen Bissen!

**Ein Freebie bietet eine Lösung für ein Problem. Um deine Zielgruppe dazu zu verleiten, dein Freebie herunterzuladen, musst du ihnen eine Lösung für ein Problem bieten, mit dem sie kämpfen. Und achte darauf, dass es echten Wert hat! Du möchtest schließlich nichts anbieten, für das sich niemand anmelden würde!**

## **FREEBIE-TYPEN:**

- Webinar/ Mini Online-Kurs
- Mini Guide oder Ebook
- Vorlagen / Checklisten Videos
- 

## **Brauchst du Inspiration?**

Sieh dir an, welche Gratisangebote andere Personen in deiner Nische anbieten, indem du dich in ihre E-Mail-Listen einträgst. Denk daran: Kopiere sie nicht, sondern nutze sie nur als Orientierung!

## Hier sind einige Ideen für den Inhalt deines Gratisangebots:

- 1. Teilweiser Einblick in das Training:** Gib einen Überblick über das vollständige Training deines kostenpflichtigen Produkts. Zeige einen Abschnitt oder eine Lektion, um den Mehrwert zu demonstrieren.
- 2. Fallstudien und Beispiele:** Verwende Fallstudien und reale Beispiele, um deine Expertise und frühere Erfolge zu belegen. Dies stärkt das Vertrauen in deine Fähigkeiten und Angebote.
- 3. Handlungsaufforderungen und Übungen:** Integriere praktische Übungen oder Aktivitäten, die den Lesern helfen, das Gelernte umzusetzen. Dies erhöht das Engagement und die Nützlichkeit des Gratisangebots.
- 4. Wirklicher Mehrwert:** Dein Freebie sollte echten Mehrwert bieten und keine oberflächlichen Inhalte enthalten. Biete umsetzbare Ratschläge, die den Lesern sofortige Hilfe bieten.
- 5. Handlungsaufforderung (Call to Action):** Wecke Interesse am vollständigen Produkt, indem du eine klare Handlungsaufforderung einfügst. Verlinke auf die Kaufseite des vollständigen Produkts oder ein weiterführendes Angebot.
- 6. Begrenzter Umfang:** Decke einen engen Teil eines größeren Themas ab, um das Interesse an dem vollständigen Produkt zu wecken. Das sollte den Lesern einen Vorgeschmack geben und sie neugierig auf mehr machen.
- 7. Dringendes Problem lösen:** Fokussiere dich auf ein drängendes Problem deiner Zielgruppe. Wenn du ein akutes Schmerzproblem ansprichst, sind die Leser eher bereit, für eine umfassende Lösung zu zahlen.
- 8. Branding und Links:** Präsentiere subtil deine Marke, Website und Angebote im Design des Gratisangebots. Achte darauf, dass dein Branding professionell und einladend wirkt.
- 9. Lead-Erfassung:** Sammle die E-Mails der Leser im Austausch für den kostenlosen Download. So baust du deine E-Mail-Liste auf und pflegst langfristige Beziehungen zu deinen potenziellen Kunden.

# PRODUKTERSTELLUNG

Der beliebteste Ort (und mein persönlicher Favorit) zur Erstellung deiner digitalen Produkte ist Canva! Canva bietet kostenlose E-Book-Vorlagen (die auch als Leitfaden-Vorlagen verwendet werden können), die wunderschön sind und dir wirklich dabei helfen, eine Vision zu gestalten und ein ansprechendes digitales Produkt zu erstellen.

**Alles, was du wirklich brauchst**, ist die kostenlose Version von Canva, aber die Pro-Version bietet dir VIEL mehr Optionen. Es ist also definitiv etwas, das du in Zukunft in Betracht ziehen solltest! Aber fürs Erste reicht die kostenlose Version vollkommen aus.

**Falls dir keine der Vorlagen auf Canva gefällt**, kannst du auch eine bei Etsy kaufen, die dir zusagt! Tatsächlich habe ich DIESE Vorlage, die ich für diesen Leitfaden verwende, für etwa 5\$ bei Etsy gekauft! Ich habe nach „minimal ebook template“ gesucht und konnte eine finden, die perfekt zu meiner Persönlichkeit passt :)

Du solltest auch ein Google Drive einrichten, falls du das noch nicht getan hast. (Es ist kostenlos.) Wenn du ein Gmail-Konto hast, solltest du bereits Zugriff auf Google Drive haben. (Immer wenn ich mein Google Drive finden muss, google ich buchstäblich „Google Drive“ und finde es jedes Mal.) Hier speicherst du deine Kreation (achte darauf, sie als „Jeder, der den Link hat, kann sie ansehen“ zu speichern, damit nicht jede Person „Zugriff anfordern“ muss, um die Datei anzusehen).

Ein wirklich cooler Vorteil von Google Drive ist, dass deine Kunden automatisch Zugriff auf alle neuen Updates haben, sobald du das Produkt aktualisierst! (Ein großer Pluspunkt beim Verkauf!)

# AUTOMATISIERUNGS-EMAILS

Das Erste, was du vorbereiten solltest, bevor du deinen E-Mail-Flow einrichtest, ist eine Automatisierungs-E-Mail, die die Download-Links für jedes deiner digitalen Produkte (einschließlich deines Freebies) enthält.

Keine Sorge, ich habe ZWEI kostenlose Vorlagen für Automatisierungs-E-Mails, die du kopieren, einfügen und nach Belieben anpassen kannst. EINE für dein Freebie und EINE für dein kostenpflichtiges digitales Produkt.

## P.S. SO FUNKTIONIERT ES...

Jemand meldet sich für dein Freebie an > Sie erhalten eine Bestätigungs-E-Mail mit ihrem Freebie und einer kurzen Nachricht von dir.

Jemand kauft dein digitales Produkt > Sie erhalten eine Bestätigungs-E-Mail mit ihrem gekauften digitalen Produkt und einer kurzen Nachricht von dir.

Verstanden? :)

**HINWEIS:** Du benötigst dafür keine teuren Software. Du kannst Automatisierungs-E-Mails auch von deinem Shop einrichten lassen.



# BONUS AUTOMATISIERUNGS EMAIL VORLAGEN

*FREEBIE  
E-MAIL  
VORLAGE*

**Betreff:** Geschafft! Hier ist dein Freebie!

Hallo [Kundenname],

Woohoo! Du hast es geschafft! Ich freue mich riesig, dir mehr über DFY/done-for-you digitale Produkte zu erzählen und dir zu zeigen, wie du DEIN profitables digitales Produkt-Business starten kannst!

Hier ist dein Freebie: [PRODUKT-LINK]. Morgen erhältst du eine weitere E-Mail von mir mit mehr Informationen zu meinem [Produktname - Hyperlink einfügen]. Falls du sie innerhalb von 24 Stunden nicht siehst, schau bitte in deinem Werbe- oder Spam-Ordner nach und verschiebe die Nachricht in deinen Haupt-Posteingang, damit du keine Updates verpasst!

Und vergiss nicht: Du kannst mir jederzeit auf Instagram eine DM schicken [Hyperlink einfügen], wenn du Fragen hast! Ich unterstütze dich auf deinem Weg!

**[Dein Name]**

# BONUS AUTOMATISIERUNGS EMAIL VORLAGEN

BEZAHLTE  
E-MAIL-  
VORLAGE

Betreff: WHOOHOO! Hier ist dein [Produktname]!

Hallo [Kundenname],

vielen Dank für den Kauf von [Produktname]! Ich freue mich riesig, dass du nun loslegen kannst. Ich bin gespannt, was du damit erreichst und wie sich dein Leben dadurch verändern wird! Hier ist dein Download:

[DOWNLOAD LINK]

Schreib mir gerne eine DM auf Instagram [Hyperlink einfügen], sobald du die Zeit findest, um mir mitzuteilen, dass du diesen Schritt gemacht hast! Ich würde mich freuen, mit dir in Kontakt zu treten und deinen Erfolg zu feiern!

[Dein Name]

101  
ESSAY  
*that will*  
CHANCE  
*the way*  
YOU  
THINK

BRIANNA WIE

# RICHTE DEINEN E-MAIL-FLOW EIN

Nachdem du deine Bestätigungs-E-Mails eingerichtet hast, kannst du mit der Einrichtung deines E-Mail-Flows beginnen!

Es gibt genau EINEN E-Mail-Flow oder Workflow, den du zu Beginn haben solltest, wenn du startest. Dieser Flow richtet sich an Personen, die sich für dein Freebie anmelden.

Es gibt keinen festen richtigen Weg, deinen Flow zu gestalten, aber idealerweise sollten die ersten E-Mails Folgendes bieten:

- Mehrwert
- Eine Vorstellung deiner Person
- Deine Geschichte und die Vorstellung deines Produkts

Hier ist der E-Mail-Plan, den ich empfehle:

- Willkommens-E-Mail & Freebie – Sofort versenden
- Nurturing-E-Mail – 24-48 Stunden nach der ersten E-Mail
- Mehrwert-E-Mail – 24-48 Stunden nach der zweiten E-Mail
- Die große Angebots-E-Mail – 24-48 Stunden nach der vierten E-Mail

**TIPP:** Melde dich bei anderen Creators in deiner Nische an, um Inspiration für deinen E-Mail-Flow zu bekommen – aber KOPIERE NICHT!

**BONUS:** Auf der nächsten Seite findest du einige BONUS-E-Mail-Flow-Vorlagen, die du verwenden kannst. Passe sie einfach an und nutze sie für dich. :)

# KOSTENLOSE E-MAIL-FLOW-VORLAGEN

*EMAIL # 1*

**Betreff: Bist du bereit für deine ersten 3.000–5.000 Euro pro Monat?**

Hattest du schon die Gelegenheit, meinen kostenlosen Guide anzuschauen?  
Wenn ja und du bereit bist, mit einem fertigen digitalen Produkt dein eigenes passives Einkommens-Business zu starten, möchte ich dich einladen, mein [Produktname] zu erwerben.

**[HIER FEEDBACK ZU DEINEM DIGITALEN PRODUKT EINFÜGEN – KANN SPÄTER HINZUGEFÜGT WERDEN]**

Mit [Produktname] wirst du alles lernen, was du wissen musst, um in den nächsten 30 Tagen ein profitables Business mit einem fertigen digitalen Produkt aufzubauen (und dabei 3.000, 5.000 oder sogar 10.000+ Euro im Monat zu verdienen!)

Du erhältst:

- Mein digitales Produkt, das du nutzen, anpassen und als dein eigenes weiterverkaufen kannst.
- Einen Schritt-für-Schritt-Prozess, um deinen Onlineshop mit Leichtigkeit und Automatisierung aufzubauen.
- Meine Content-Strategien, um dein Produkt in nur wenigen Stunden pro Woche zu vermarkten.
- PLUS meine sofort einsatzbereiten E-Mail-Vorlagen, damit dein automatisiertes System tägliche Verkäufe generiert – sogar im Schlaf!

Dies ist ein komplettes Business, das du dir vollständig zu eigen machen und von dem du vollständig profitieren kannst.

Warum? Weil ich genau weiß, wie lebensverändernd eine Einkommensquelle wie diese sein kann, und ich möchte, dass DU davon profitierst!

**[Dein Name]**

## EMAIL # 2

**Betreff:** Du bist näher dran, Geld zu verdienen, als du denkst

Hallo [Kundenname],

ich möchte, dass du weißt, dass du näher dran bist, ein profitables passives Einkommen und deine ersten \$3.000 bis \$10.000 Monate zu erreichen, als du denkst. Egal, ob du bereits ein Unternehmen führst oder keinerlei Erfahrung hast... Egal, ob du einen 9-to-5-Job hast oder eine Vollzeit-Mutter bist... Egal, ob du eine große Social-Media-Präsenz hast oder gerade erst anfängst...

Du KANNST nur ein paar Stunden pro Woche nutzen, um ein Einkommen zu erzielen, das deine Familie versorgt und dein Leben verändert. Mit nur einem digitalen Produkt und einem automatisierten System, das Besucher auf deine Seite lenkt, kannst du in nur wenigen Stunden pro Woche ein hochprofitables Unternehmen von zu Hause aus aufbauen. Und mit einem fertigen digitalen Produkt (DONE-FOR-YOU oder DFY) brauchst du nicht einmal besondere Expertise oder ein eigenes Produkt von Grund auf zu erstellen.

Deshalb habe ich [Produktname - hier Hyperlink einfügen] erstellt – um dir zu helfen, dein Business SCHNELL aufzubauen, indem du die Schritte darin und meine einsatzbereiten Vorlagen nutzt. Lade es herunter, passe es an und mache es zu deinem eigenen, sodass du es mit vollem Gewinn weiterverkaufen kannst. Beginne damit, jeden Tag \$97 zu verdienen, mehrfach am Tag, sogar im Schlaf – und vor allem, genieße die Freiheit, die damit einhergeht.

Bereit loszulegen?

Dein nächster Schritt ist der Kauf von [Produktname] hier [Link einfügen].

Und vergiss nicht, dass du mir jederzeit eine DM schicken kannst [Link einfügen], wenn du Fragen hast!

**[Dein Name]**

## EMAIL # 3

Betreff: Wieder [Betrag einsetzen] verdient, während [Aktivität einsetzen]

Hallo [Kundenname],

Und schon wieder habe ich heute [Einkommen hier einsetzen] verdient, während \_\_\_\_\_! Das ist der Vorteil digitaler Produkte – ein Business zu haben, das für dich läuft und Geld verdient, während du dein Leben in vollen Zügen genießt!

Bist du bereit, nur ein paar Stunden pro Woche zu investieren, um kontinuierliches passives Einkommen auf die gleiche Weise zu erzielen? Wenn ja, dann ist dein nächster Schritt der Kauf von [Produktname], bei dem ich bereits die Vorarbeit geleistet und das Produkt für dich erstellt habe.

Klicke hier [Link einfügen], um mehr über [Produktname] zu erfahren und sofort loszulegen.

Ich drücke dir die Daumen und kann es kaum erwarten zu sehen, wie sich dein Leben dadurch verändert!

**[Dein Name]**

## EMAIL # 4

**Betreff: [Betrag einsetzen] in \_\_\_\_\_ Tagen**

In den letzten \_\_\_\_ Tagen habe ich [Betrag einsetzen] verdient – und das nur mit einem einzigen digitalen Produkt.

Stell dir vor, das bist DU.

Stell dir vor, du bekommst Benachrichtigungen während du mit deinen Kindern unterwegs bist, Netflix schaust, Wäsche faltest oder sogar schläfst!

Benachrichtigungen, die dir mitteilen, dass du gerade wieder einen Verkauf mit einem digitalen Produkt gemacht hast (das du nicht einmal von Grund auf selbst erstellen musst!), nur weil jemand zufällig auf ein Reel gestoßen ist und beschlossen hat, dass er auch so ein Leben führen möchte. Ein Produkt, das wöchentlich Tausende einbringt, während du nur 2-3 Stunden arbeitest – damit du den Rest deiner Zeit mit den Menschen und Dingen verbringen kannst, die du liebst.

Wenn du es noch nicht getan hast, fordere ich dich auf, heute einen mutigen Schritt zu machen. Kaufe [Produktname] für [Preis].

Verändere dein Leben.

Baue ein Geschäft auf, das im Autopilot läuft und dir die Zeit und Freiheit schenkt, von der du schon immer geträumt hast.

**[Dein Name]**

P.S. Vergiss nicht, du kannst mir jederzeit auf Instagram eine DM schicken [\[Hyperlink einfügen\]](#), wenn du Fragen hast. Ich bin für dich da!

# ZWEITER E-MAIL-FLOW (IN DER ZUKUNFT)

**HINWEIS:** Später, im weiteren Verlauf, möchtest du möglicherweise einen zweiten E-Mail-Flow erstellen, speziell für Personen, die deine digitalen Produkte kaufen. Dies ist vor allem dann sinnvoll, wenn du auch andere Produkte als Zusatzverkäufe anbieten möchtest.

**WICHTIG:** Stelle sicher, dass du dein Freebie und dein kostenpflichtiges Angebot testest, bevor du beginnst, Content zu erstellen, um deine Traumkunden anzusprechen. Melde dich dafür selbst für dein Freebie an und kaufe dein kostenpflichtiges Angebot.



**KAPITEL SECHS**  
**COMMUNITY**  
**AUFBAUEN**

# BAUE DEINE COMMUNITY AUF

Beim Start einer Seite sollte der Aufbau deiner Community dein Hauptfokus sein. Ohne eine Community hast du keine Marke!

Manche mögen argumentieren, dass es schwierig ist, eine Community völlig anonym aufzubauen. Ich habe jedoch etwas anderes erlebt.

Der Aufbau einer Community, während man anonym bleibt, ist tatsächlich einfacher, als du denkst (vorausgesetzt, du wendest die richtigen Strategien an!).

Hier sind einige Wege, wie du selbstbewusst eine Community mit und ohne Gesicht aufbauen kannst:

## KONTINUITÄT

Konsequent zu bleiben bedeutet, mindestens einmal am Tag präsent zu sein. In den Anfangsphasen empfehle ich, 1-3 Mal am Tag zu posten, um dem Algorithmus zu zeigen, dass du ein aktiver Nutzer bist und es ernst meinst. Durch regelmäßiges Posten vermittelst du auch deiner Zielgruppe, dass du präsent und verlässlich bist. Dies baut mit der Zeit Vertrauen auf.

Meine Faustregel ist, 1-2 Reels und etwa 1-5 Stories pro Tag zu posten. Du kannst außerdem Instagram-Carousels und statische Beiträge über die Woche verteilt einbauen.

Falls es dir schwerfällt, dies durchzuhalten – atme tief durch und nimm einen Schritt zurück. Ich weiß, dass es am Anfang herausfordernd sein kann, aber es ist entscheidend für das Wachstum und den Vertrauensaufbau deiner Marke.

# EINHEITLICH BRANDING-ÄSTHETIK

Ich weiß, dass wir bereits über Branding gesprochen haben, aber in diesem Kapitel möchte Community Building, besonders ohne Gesicht, die Bedeutung einer starken Markenidentität, auch bei einer markenlosen Präsenz, betonen.

Ein Einheitliches Erscheinungsbild ist ein entscheidender Faktor, den du auf keinen Fall übersehen solltest. Zunächst einmal ist Instagram eine ästhetische Plattform (während TikTok sich stark auf den Inhalt des Videos und weniger auf das Ästhetische konzentriert). Einfach gesagt: Menschen gehen auf Instagram, um nach schönem oder ästhetisch ansprechendem Content zu suchen.

**Ich kann nicht genug betonen, wie wichtig es ist, eine Einheitliche Ästhetik in deinem gesamten Business zu haben (dazu gehören dein Instagram-Feed, dein Shop und deine E-Mails!).**

Ich sehe so viele Seiten mit allen möglichen Farben, die nicht zusammenpassen. Zum Beispiel hat ihr Feed Gelb-, Braun- und Grüntöne, während ihr Store Orange und ihre E-Mails blaue Schrift haben! Das sieht nicht nur unprofessionell aus, sondern macht die Marke sofort unvergesslich – im negativen Sinne. Eine Marke, die nicht wiedererkennbar ist und daher weniger attraktiv, um etwas zu kaufen.

**Die Konsistenz deines Brandings** kann den ersten Eindruck entweder stärken oder zerstören, daher ist es wichtig, dass alles gut zusammenpasst.

# DEINE PERSÖNLICHE STORY

Das ist wahrscheinlich der wichtigste Teil deines Brandings (glaub es oder nicht), denn jeder kann dein Branding-Äußeres kopieren, aber NIEMAND kann DEINE Geschichte kopieren. Storytelling ist eines der kraftvollsten Marketinginstrumente in den sozialen Medien, weil es deinem Publikum ermöglicht, auf emotionaler Ebene eine Verbindung zu deiner Marke aufzubauen. Und falls du es noch nicht wusstest: Studien haben gezeigt, dass Menschen in 70 % der Fälle ihre Kaufentscheidungen aufgrund von Emotionen treffen.

Storytelling hilft deinem Publikum, viel schneller Vertrauen zu dir aufzubauen, da sie erkennen, dass du ein echter Mensch bist, der ebenso wie sie mit Herausforderungen und Schwierigkeiten konfrontiert war, Erfolge gefeiert und Erfahrungen gemacht hat.

Storytelling hilft auch deinem Traumkunden, dich zu finden. Wenn du durch Instagram scrollst und ein Reel siehst, das dich sofort fesselt, weil es eine Geschichte erzählt, die dich anspricht – was machst du dann? Du schaust weiter, liest mit, und wenn es dich berührt, wirst du es wahrscheinlich liken, speichern, teilen und vielleicht sogar dem Ersteller folgen!

**Du solltest deine Geschichte in deinen Reels, Bildunterschriften, Instagram-Stories und E-Mails teilen.**

**Beispiele für deine Geschichte könnten sein:** Warum du dieses Business gestartet hast, deine Vorgeschichte bis zu dieser Gelegenheit und wie es dein Leben verändert hat.

# DIENE ZUERST, VERKAUFE SPÄTER

Lass mich zuerst sagen, dass Dienen = Verkaufen ist. Wenn du jedoch eine Community gerade erst aufbaust (als kompletter Anfänger), sollte dein Hauptfokus darauf liegen, deiner Zielgruppe selbstlos zu dienen.

Der beste Weg, deiner Zielgruppe zu dienen, besteht darin, ihr echten Mehrwert zu bieten.

Die Wahrheit ist: Jeder Mensch ist egoistisch. Die Leute interessiert es nicht, wie großartig (oder schlecht) dein Tag läuft oder welche Business-Plattformen deine Favoriten sind.

**Sie interessiert nur, was DU für SIE tun kannst. Sobald du diese Denkweise verinnerlichst, verändert sich alles.**

**Du musst deiner Zielgruppe einen GRUND geben, auf den Follow-Button zu klicken. Und das erreichst du, indem du ihnen echten MEHRWERT lieferst.**

**Wie sieht es also aus, wenn du in deinen Content Mehrwert schaffst?**

- Versetze dich in ihre Lage und beantworte brennende Fragen, die sie in deinem Nischenbereich haben.
- Recherchiere ihre nischenspezifischen Probleme und biete ihnen eine Lösung.
- Erzeuge durch deine Inhalte ein Bewusstsein für ihre Probleme und zeige ihnen, dass DU die Antwort hast.
- Teile deine besten Tipps und Tricks, die ihnen und ihrem Leben zugutekommen.

## HINTER DEN KULISSEN

Erstelle Content, die ehrliche Einblicke in dein echtes Leben geben, ohne dabei dein Gesicht zu zeigen. Zum Beispiel: ein Blick in dein Home-Office, ein Gericht, das du gekocht hast, ein „Fakten über mich“-Story-Post oder etwas Spannendes, das an deinem Tag passiert ist. Solche Content kommen bei deinen Followern besser an als perfekt inszenierte Bilder. Denke daran, du bist eine echte Person hinter deinem Content – und die Menschen müssen das sehen!

## COMMUNITY CONNECTIONS

Antworte auf DMs und Kommentare deiner Follower im selben Ton, den du auch bei einem echten Freund verwenden würdest. Stelle durchdachte Fragen, um den Austausch anzuregen. Kommentare schaffen schnellere Verbindungen als Massen-E-Mails. Ich kann gar nicht genug betonen, wie vorteilhaft Sprachnachrichten sind. Sprachnachrichten sind persönlich und helfen deinen Kunden zu sehen, dass wirklich eine andere Person auf der anderen Seite ist.

## TERMINOLOGIE/SPRACHE

Einer der meist unterschätzten Aspekte beim Aufbau einer Gemeinschaft ist die Sprache, die wir verwenden!

Wenn wir Worte nutzen, die unser Zielpublikum inspirieren oder ermutigen, kann das einen großen Unterschied machen! Das fördert den Gemeinschaftsaufbau!

# **KAPITEL SIEBEN**

**MARKETING:  
INSTAGRAM STRATEGIE**

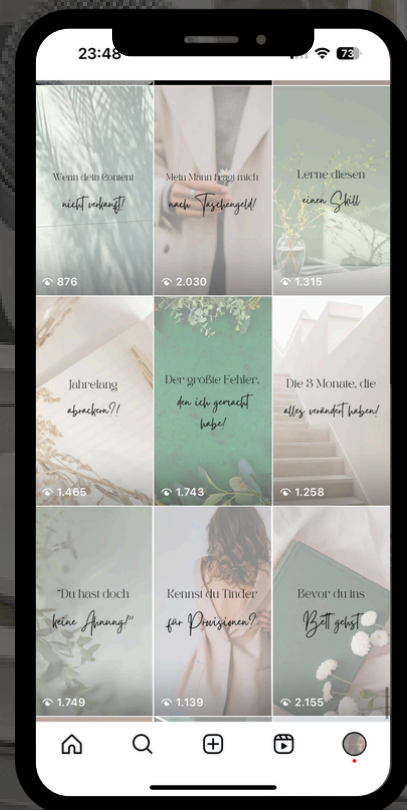


# DEIN PRODUKT VERMARKTEN

Wie ich gelernt habe, meine digitalen Produkte zu vermarkten, war durch einen Kurs, der mich 888€ gekostet hat (ich verkaufe ihn immer noch und glaube fest daran! Du kannst ihn weiterempfehlen und erhältst 50% Provision. **Klicke hier, um mehr darüber zu erfahren**). Aber ich werde die wichtigsten Punkte auch hier hervorheben, wenn es darum geht, dein Produkt zu vermarkten.

**Für den Moment möchte ich, dass du dich nur auf Instagram konzentrierst.** Es sei denn, du bist bereits mit anderen Plattformen wie TikTok und Pinterest vertraut, in diesem Fall kannst du deinen Content wiederverwerten, um Traffic auf dein Instagram zu lenken.

Instagram ist jedoch ein so einzigartiger Ort und eine großartige Plattform, um nicht nur ein Publikum aufzubauen, sondern auch um dein Publikum zu PFLEGEN. Der Algorithmus ist in dieser Hinsicht sehr besonders. Es ist definitiv meine bevorzugte Plattform und der Ort, auf den ich meine Bemühungen konzentriere!



# LAUNCH DEINES PRODUKTS

LOS GEHT'S!

Ich bin so aufgeregt, dass du dein erstes digitales Produkt LAUNCHST! DU HAST DIE SCHWERE ARBEIT GEMACHT, jetzt ist es an der Zeit, die Schritte umzusetzen! Und natürlich weiterhin Content zu erstellen, um Traffic für dein Freebie und dein Angebot zu generieren.

Stelle zuerst sicher, dass du den Link zu deinem Shop in deiner Instagram-Bio hast! Teile deine Aufregung in deinen Stories! Energie ist sooo ansteckend! Ich schwöre, im ersten Monat, in dem ich mein digitales Produkt verkauft habe, haben mir so viele Leute gesagt, dass es meine ENERGIE und BEGEISTERUNG waren, die sie zuerst überzeugt haben! **UNTERSCHÄTZE DEINE ENERGIE NICHT!**

Es ist auch in Ordnung, nervös und unsicher zu sein. Aber ich empfehle, deine Mindset neu auszurichten. (Das besprechen wir gleich!) Das ist etwas AUFREGENDES, das du für dich und deine Familie tust. Das hat das Potenzial, dein Leben für immer zu verändern und so vielen Menschen zu helfen, ein Problem zu lösen!

# Beginne, deine Geschichte zu teilen!

Das ist so wichtig! Fange jetzt an, Content zu erstellen und deine Geschichte zu teilen! Erzähle, warum du dein Produkt erstellt hast, warum diese Methode zur Lösung des Problems für dich funktioniert hat, und male ihnen das Bild aus.

Es braucht über 100 Berührungspunkte, damit jemand mit dir vertraut wird, und etwa 7-8 Berührungspunkte, damit jemand, der dich bereits kennt, dein Produkt kaufen möchte. Das Gute daran ist, dass jede Story, jeder Kommentar, jedes Reel usw., mit dem sie interagieren, ein Berührungspunkt ist! Wenn du also täglich 2 Reels, 6 Stories und Interaktionen mit Kommentaren veröffentlichst, kann dies schnell geschehen. Lass den Kompoundeffekt zu deinem Vorteil wirken.

Denke also bitte daran, dass es nichts bedeutet, wenn du am ersten Tag NULL verkaufst. Stattdessen solltest du deine Analysen im Auge behalten! Wächst deine Instagram-Reichweite oder dein Engagement? Verfolge DIESE Dinge, und ich verspreche dir, dass du motiviert bleibst.

Beachte auch, welche Art von Content gut ankommt, und wiederhole das auf **UNTERSCHIEDLICHE** Weise. (Bitte kopiere niemals, ich bitte dich.)

Und vergiss nicht, Testimonials von deinen Käufern einzuholen! Das kannst du tun, indem du ihnen eine E-Mail schreibst und fragst, oder wenn du weißt, dass bestimmte Personen dein Produkt verwendet haben und lautstark über ihre Ergebnisse gesprochen haben, nutze diese Screenshots als Testimonials!

# INSTAGRAM

Beim Vermarkten deiner Produkte auf Instagram musst du bedenken, **dass Insta in erster Linie eine Plattform zur Pflege von Beziehungen ist**, bevor es eine Plattform zur Konvertierung ist. Das bedeutet, dass dein Publikum dich in erster Linie kennenlernen möchte. Integriere also deine Persönlichkeit in deinen gesamten Content!

Ich empfehle, dich auf REELS zu konzentrieren **und deinen Feed hauptsächlich geschäftlich zu halten**. Was ich damit meine, ist: Veröffentliche keine Videos von dir und deinen Freunden bei Konzerten ohne Kontext und ohne irgendeinen Bezug zu deinem Angebot.

**Es ist am besten, dein Privatleben auf deine STORIES zu beschränken!**

**Stell dir deine Instagram-Reels wie eine Party vor, und die Instagram-Stories wie dein ZUHAUSE!** Du lädst die Leute ein, dich näher kennenzulernen, daher sollten alle persönlichen Dinge in den Stories stattfinden! Das hilft dir auch dabei, den Faktor „Kennen, Mögen und Vertrauen“ bei deinem Publikum aufzubauen.

Beschränke dich jedoch auf 1-5 Stories pro Tag und achte auf QUALITÄT. Erwähne dein Angebot **MINDESTENS** einmal am Tag!

Es ist auch klug, geschäftliche und persönliche Inhalte sowohl in Reels als auch in Stories durch das ERZÄHLEN von Geschichten zu verbinden. Indem du darüber sprichst, **WARUM** du angefangen hast, deine eigenen digitalen Produkte zu erstellen, kannst du eine tiefere Verbindung zu deinem Publikum aufbauen, als wenn du nur die Eigenschaften oder Vorteile deines Produkts aufzählst.

# INSTAGRAM REELS



Um unsere digitalen Produkte vor die Augen unserer idealen Kunden auf Instagram zu bringen, müssen wir Content erstellen. Meine bevorzugte Methode dafür ist Instagram Reels, da sie das Potenzial haben, eine breitere Zielgruppe zu erreichen (im Vergleich zu statischen Beiträgen).

## B-ROLL (4-8 sec. Reels)

**B-Roll ist im Grunde Hintergrundinhalt**, den du als Video für dein Reel verwendest. Diese Methode ist für Reels sehr beliebt geworden, was GUT ist, da es weniger Arbeit für dich bedeutet! Es bedeutet auch, dass du dein Gesicht nicht zeigen musst, wenn du das nicht möchtest.

Es ist einfach und weniger zeitaufwendig. Unterschätze nicht die Kraft eines kurzen, einfachen Clips von etwas Zufälligem!“

### **Beispiele für B-Roll-Aufnahmen sind:**

- Den Kinderwagen beim Spazieren schieben
- Am Computer sitzen und arbeiten (mit und ohne Gesicht)
- Ein Glas Wasser, Kaffee oder deinen Proteinshake einschenken
- Ein kurzer Clip vom Sonnenuntergang

... im Grunde jede beliebige alltägliche Aktivität in deinem Leben.

**Tipp: Sammle 5-7 Sekunden lange Clips über den Tag verteilt (oder lege einen festen Tag pro Woche fest, um mehrere Clips aufzunehmen).**

Speichere sie in einem Album auf deinem Handy, damit du sie leicht findest und auswählen kannst, wenn du deine Reels erstellst.

### **WEITERE BEISPIELE:**

- Aufnahmen von meiner aktuellen Aussicht im Freien
- Aufnahmen beim Einkaufen oder beim Tragen von Einkaufstaschen
- Aufnahmen von meinem Essen oder Getränk
- Aufnahmen meiner aktuellen Sicht beim Fahren/Beifahren
- Aufnahmen vom Himmel oder vom Blick aufs Wasser
- Aufnahmen, wie ich ein elektronisches Gerät (Handy, Laptop, iPad) benutze
- Aufnahmen meiner Kleidung/Einkaufsausbeute
- Aufnahmen vom Auspacken eines Pakets
- Aufnahmen beim Organisieren (Verwende ein Stativ, um das Video aufzunehmen)
- Aufnahmen von meinen Nägeln oder einem Termin beim Nagelstudio

**Keine Zeit, um Aufnahmen zu machen, oder einfach keine Lust? Keine Sorge! Ich habe auf der nächsten Seite eine Lösung dafür!**

# ÄSTHETISCHE STOCKVIDEOS

B-Roll-Material ist eine großartige KOSTENLOSE Möglichkeit, um gesichtslosen Content zu erstellen. Allerdings weiß ich, dass nicht jeder dafür die Zeit hat.

Glücklicherweise gibt es Plattformen, die TONNEN von ästhetischen Stockvideos anbieten – sofort zum Download und zur Verwendung bereit!

Hier sind die, die ich empfehle:

- [Social Stocks Co.](#)
- [Luxe Stocks](#)
- [Content Cove](#)
- [The Folklore](#)

Es gibt KOSTENLOSE Alternativen wie Canva und Pexels, aber ich habe festgestellt, dass diese Videos tendenziell nicht so gut performen.

**Du möchtest Faceless starten aber trotzdem Bilder von Dir teilen, ohne ständig vor der Kamera zu stehen? Oder Du willst Dich zeigen, aber Dich nicht immer zurechtmachen zu müssen? Hier kannst Du Dir Deinen Ki Klon erstellen, der Dir zum Verwechseln ähnlich sieht!**



Das kannst Du übrigens auch weiterempfehlen und erhältst 50% Provision für jede Weiterempfehlung.

# CONTENT SÄULEN

Wenn du neu im Marketing auf Instagram bist, herzlich WILLKOMMEN!  
Es gibt über 200 Millionen Unternehmen auf Instagram, die ihre Dienstleistungen und Produkte bewerben! Instagram ist eine großartige, KOSTENLOSE Möglichkeit, deine digitalen Produkte mit der Welt zu teilen! Nutze diese Chance!

Wenn du mir folgst, hast du wahrscheinlich schon mein Content gesehen. Mein gesamtes Profile wurde mit dem Ziel erstellt, eine Community aufzubauen und ihnen meine digitalen Produktangebote zu vermarkten.

Ich habe eine Seite kuratiert, die direkt darauf abzielt, meine Zielgruppe zu erreichen und sie einzuladen, sich meine Marke und digitalen Produkte anzusehen.

Du wirst mich nicht dabei sehen, wie ich Reels zu den neuesten Tanzrends poste. Jedes Reel, das ich veröffentliche, hat einen bestimmten Zweck:  
Es soll entweder unterhalten, inspirieren oder meine Zielgruppe bilden und eine loyale Community aufbauen, die an meinen digitalen Produkten interessiert ist!

Es gibt DREI Content-Säulen, die ich nutze, um den Inhalt zu leiten, den ich erstelle.

Das Festhalten an diesen Content-Säulen stellt sicher, dass du nicht „nur zum Posten postest“. Sie helfen dir auch dabei, viel schneller eine treue Instagram-Fangemeinde aufzubauen, wenn du dich daran hältst!

# HIER SIND DIE CONTENT-SÄULEN, DIE ICH EMPFEHLE:

## BILDEN

Erstelle bildenden Content, der deiner Zielgruppe einen enormen Mehrwert bietet. Teile Einblicke, Tipps & Tricks und Anleitungen aus deinem Fachgebiet.

## UNTERHALTEN /INSPIRIEREN

Integriere Persönlichkeit in deinen Content! Nutze Humor, Storytelling oder ansprechende visuelle Inhalte. Teile Geschichten oder humorvolle Inhalte, die deine Zielgruppe ansprechen.

## BEWERBEN

Hier ist der Platz, um deine digitalen Angebote zu bewerben. Mische Werbeinhalte mit strategischen Handlungsaufforderungen, damit deine Zielgruppe AKTIV wird und dein Angebot annimmt! Stelle deine Produkte vor und leite dein Publikum zu den nächsten Schritten.

## DENK DRAN

Mache nicht alle deine Content nur zu Werbung für deine digitalen Produkte! Besonders am Anfang ist es wichtig, viel Mehrwert zu bieten, um das Vertrauen und die Sympathie deiner idealen Kunden zu gewinnen.

# SPEICHER & TEILBARER CONTENT

Das Ziel jedes deiner Reels (oder zumindest der meisten, wenn du mehr Menschen erreichen möchtest) sollte sein, sie entweder super TEILBAR oder super SPEICHERBAR zu machen (oder beides). **DAS IST DAS GEHEIMNIS VON VIRALEN Content!**

**TEILBAR:** Dies sind Content, bei denen dein idealer Follower denkt: „Das bin so ich!“ ODER „Das erinnert mich an diese Person.“

Der Inhalt ist spezifisch genug für deine Nische, sodass er deine Zielgruppe sich gesehen, gehört und verstanden fühlen lässt... und dann teilen sie ihn! Es ist nachvollziehbar!

**SPEICHERBAR:** Dies sind Content, die deinem idealen Follower einen Mehrwert bieten.

Das können Wissen, Ermutigung, Orientierung, Ratschläge, Ideen usw. sein. Alles, was sie „speichern“ und später wieder darauf zurückkommen möchten.

Beide Arten von Posts funktionieren sehr gut, weil sie die Macht haben, dein Engagement zu steigern.

**DENKE DARAN:** Je teilbarer und speicherbarer deine Reels sind, desto größer ist die Chance, dass sie viral gehen!

# DER HOOK

Dein Hook ist der SCHLÜSSEL! Es ist eine kurze, einprägsame Phrase oder ein Wort, um dein ideales Publikum dazu zu bringen, das Scrollen zu stoppen und aufmerksam zu werden.

**Du solltest einen starken Hook an zwei Stellen in deinem Reel platzieren:**

- 1. Text auf dem Bildschirm:** Die ersten Worte, die dein Betrachter sieht, wenn er an deinem Reel vorbeiscrollt.

Die Aufgabe dieses Hooks ist es, den Betrachter dazu zu bringen, das Scrollen zu stoppen und sich dein Reel anzusehen.

Platziere diesen Hook als Text auf deinem Video.

- 1. Der Anfang deiner Caption:** Die ersten Worte deiner Caption sollten ein Hingucker sein.

Die Aufgabe dieses Hooks ist es, den Betrachter dazu zu bringen, deine Caption tatsächlich zu lesen.

Je besser die Caption ist -> desto mehr Zeit wird darauf verwendet, sie zu lesen -> desto mehr Wiedergabezeit wird dein Reel bekommen -> desto mehr wird dein Reel an mehr Leute ausgespielt.

**P.S. Ich habe ein paar BONUS Hooks für dich auf der nächsten Seite!**



# BONUS HOOKS

"Hier ist eine Abkürzung für \_\_\_" (wie man von A nach B kommt)

"So schaffst du \_\_\_ in (x) Minuten" (füge die Schmerzpunkte deiner Zielgruppe ein)

"Der schnellste Weg zu \_\_\_" (ein bestimmtes Ziel erreichen)

"TOP 5 \_\_\_" (füge ein spezifisches Ziel ein)

"Große Fehler, die die meisten \_\_\_ machen" (Person aus deiner Nische)

"Schritt-für-Schritt-Anleitung zu \_\_\_" (füge ein erreichbares Ziel ein)

"Warum \_\_\_ (füge die häufigste Sache ein) nicht hilft, um \_\_\_ (Verlangen) zu erreichen!"

"Mach das, um \_\_\_ zu erreichen" (wie man von A nach B kommt)

"5 toxische Fehler, die du vermeiden musst, wenn du \_\_\_ willst" (Verlangen)

"Der größte Irrtum über \_\_\_" (entlarve einen Mythos)

"Du machst \_\_\_ schon dein ganzes Leben lang falsch!" (ein spezifisches Thema)

"3 Regeln, um \_\_\_ freizuschalten" (ein spezifisches Ergebnis)

"5 Wege, um \_\_\_ zu erreichen" (erwünschtes Ergebnis)

"Dieser Hack wird dich umhauen!"

"Meine Reise von 0 zu \_\_\_" (nenne deinen aktuellen Status)

"Das wahre Geheimnis über \_\_\_" (ein spezifisches Thema)

"Du wirst diesen \_\_\_ Hack nicht glauben!"

"Meine geheime Strategie, um \_\_\_"

"Der schnellste Weg, um jetzt \_\_\_ zu erreichen"

"Wenn du \_\_\_ erreichen willst, musst du das ausprobieren!"

"Top 5 Tipps für \_\_\_"

"So meisterst du \_\_\_"

# BONUS HOOKS

- „5 überraschende Fakten über \_\_\_\_“
- „Wenn du X erreichen willst, musst du \_\_\_\_“
- „Die effektivsten Strategien für \_\_\_\_“
- „Meine Top-Ressourcen für \_\_\_\_“
- „Die größten Missverständnisse über \_\_\_\_“
- „Die am meisten übersehenen Wege, um \_\_\_\_“
- „Das Wichtigste, was du über \_\_\_\_ wissen musst“
- „Ich hätte nie gedacht, dass ich \_\_\_\_ könnte“
- „Der beste Rat, den ich je über \_\_\_\_ bekommen habe“
- „Hinter den Kulissen von \_\_\_\_“
- „Die eine Sache, die du falsch machst und die dich davon abhält, (Ziel) zu erreichen“
- „Bist du es leid, (Problem) zu haben? Hier ist, wie du es lösen kannst.“
- „Mach diese Fehler nicht, wenn du (Aufgabe oder Ziel) erreichen willst“
- „Die Wahrheit über (allgemeines Missverständnis oder Glaube)“
- „Der (Adjektiv) Weg, um deine (Fähigkeit oder Aufgabe) zu verbessern“
- „(Anzahl) Dinge, die du nicht wusstest, dass du mit (Produkt oder Dienstleistung) tun kannst“
- „Der ultimative Leitfaden, um (Fähigkeit oder Aufgabe) zu meistern“
- „Die besten (Fähigkeit oder Aktivität) Hacks für (Aufgabe oder Problem)“
- „(Anzahl) Gründe, warum (Thema) wichtig ist“
- „Die Dos and Don'ts von \_\_\_\_“
- „Wenn du X erreichen willst, musst du \_\_\_\_“
- „Die häufigsten Fehler bei \_\_\_\_“

# BONUS HOOKS

- „Die überraschende Wahrheit über \_\_\_\_“
- „Das Geheimnis von \_\_\_\_“
- „Top 5 Tools für \_\_\_\_“
- „Die ultimative Checkliste für \_\_\_\_“
- „Wie man \_\_\_\_ überwindet“
- „Die Top-Trends in \_\_\_\_“
- „Die effektivsten Strategien für \_\_\_\_“
- „Wie ich von X zu Y kam“
- „Wege, um dein erstes \_\_\_\_ zu bekommen“
- „Hör auf, das zu tun, wenn du X willst“
- „Kopiere mein \_\_\_\_“
- „Hör auf, diese Fehler bei \_\_\_\_ zu machen“
- „5 Fakten, die du nicht über \_\_\_\_ wusstest“
- „3 Gründe, warum du mit \_\_\_\_ anfangen solltest“
- „Die Wissenschaft hinter \_\_\_\_“
- „Meine Top-Ressourcen für \_\_\_\_“
- „Wie du dein \_\_\_\_ aufladen kannst“
- „Die Top 5 Dinge, die du über \_\_\_\_ wissen musst“
- „Das Geheimnis, um \_\_\_\_ zu erreichen“
- „Ein Blick hinter die Kulissen von \_\_\_\_“
- „Die häufigsten Fehler bei \_\_\_\_“
- „Wie ich von X zu Y gekommen bin \_\_\_\_“
- „Der ultimative Leitfaden für \_\_\_\_“
- „Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zu \_\_\_\_“

# CALL-TO-ACTION (CTA)

Die CTAs in deinen Reels sind wichtig, um das Engagement, die Wiedergabezeit und die Umwandlung von Followern zu Kunden zu steigern!

Ähnlich wie bei deinem Hook hast du auch bei deinem CTA verschiedene Optionen.

Du kannst gerne eine oder beide der folgenden Möglichkeiten für jedes Reel verwenden:

- **On-Screen CTA:** Dieser kann entweder verwendet werden, um deine Zuschauer auf deine Caption für weitere Informationen zu verweisen oder sie dazu zu bringen, eine bestimmte Handlung auszuführen (z.B. einen Kommentar zu hinterlassen oder eine DM mit einem bestimmten Stichwort zu senden).

Ich sage immer „Lies die Caption“, damit meine Zielgruppe mehr über den Beitrag erfährt.

- **In-Caption CTA:** Du solltest mindestens einen CTA in deiner Caption haben, und es ist völlig in Ordnung, mehr als einen zu verwenden!

Nutze deinen CTA in der Caption, um die Zuschauer zu einer bestimmten Handlung aufzufordern (z.B. dir zu folgen, etwas Bestimmtes zu kommentieren, eine DM zu senden, ihre Meinung zu teilen, usw.).

Ich verwende immer zwei CTAs, die in etwa lauten: „Kommentiere ‚INFO‘, damit ich dir den Link schicken kann“ oder „Folge @salesandvibes für mehr Tipps und Inspiration“.

# DEINE HAUPTBOTSCHAFT

Deine Hauptbotschaft ist die Nachricht, die du mit deinem Reel vermitteln möchtest.

Du hast zwei Möglichkeiten: Du kannst den „Kern“ deiner Hauptbotschaft als Text direkt im Reel einblenden

ODER sie in deiner Caption platzieren und einen kurzen Call-to-Action (CTA) verwenden, um die Leute, wie ich es gerade gezeigt habe, zur Caption zu leiten.

Denke daran, deine Hauptbotschaft sollte Content liefern, die entweder teilenswert oder speicherbar sind – stelle dir also folgende Fragen:

- 
- Bietest du deinem idealen Kunden oder Follower einen Mehrwert?
- Ist deine Botschaft für deinen idealen Kunden oder Follower relevant? Gibt deine Botschaft Ideen, Anleitungen, Ermutigungen oder Ratschläge?

Deine Hauptbotschaft muss nicht all diese Dinge enthalten, aber sie sollte mindestens eine dieser Anforderungen erfüllen!

Wenn du gesichtslose Reels erstellen möchtest, muss dein Content fesselnd sein, um noch mehr Menschen anzusprechen!

Wenn du entscheidest, ob du deine Hauptbotschaft auf dem Bildschirm oder in den Untertiteln platzieren möchtest, hier ein paar Ratschläge:

- Füge sie nur auf dem Bildschirm hinzu, wenn du dies tun kannst, ohne den Bildschirm zu überladen, den Text schwer lesbar zu machen oder das Video zu lang werden zu lassen.
- Wenn du den Text auf dem Bildschirm einfügst, achte darauf, das Video so zu bearbeiten, dass der Text im Einklang mit dem Rhythmus oder den Beat-Drops des ausgewählten Audios erscheint.

Es ist sogar noch besser, wenn du jeweils nur einen kleinen Textabschnitt anzeigst!

- Wenn es zu viel Text ist, nutze direkt nach deinem Hook einen Call-to-Action, um die Leute auf deine Untertitel zu verweisen.



# Aktuelle Audio-Trends

Ein „Trending Audio“ ist im Grunde genommen jede Audioaufnahme, die Instagram als beliebt hervorgehoben hat. Die Verwendung eines Trending Audios ist WICHTIG, wenn du mehr Menschen erreichen möchtest, da Instagram dein Video eher einem größeren Publikum anzeigen wird.

**Du erkennst, ob ein Audio im Trend liegt, wenn es den diagonal nach oben zeigenden Pfeil hat. Wenn du auf diesen Pfeil in einem Video klickst, gelangst du zu allen Videos, die dieses Audio verwenden, und kannst sehen, wie oft dieses spezielle Audio bereits genutzt wurde.**

**Wenn du dann auf diesen Button klickst:**  **siehst du eine Liste der Top 50 angesagten Audios!**

Ich empfehle, angesagte Audios mit weniger als 5.000 Verwendungen, maximal 10.000, zu verwenden. Noch besser ist es, wenn das „Original“-Video mehr als 1 Million Aufrufe und aktuelle Kommentare der letzten Tage hat, da dies bedeutet, dass es wahrscheinlich erfolgreich sein wird!

TIPP: Suche nach vor-trendenden Audios – das sind Audios, die über 1 Million Originalaufrufe haben und weniger als 1.000 Verwendungen, bevor der Trendpfeil angezeigt

**Stelle nur sicher, dass die Audios immer noch angesagt sind, wenn du sie verwendest und bitte verwende ausschließlich lizenzfreie Audios.**



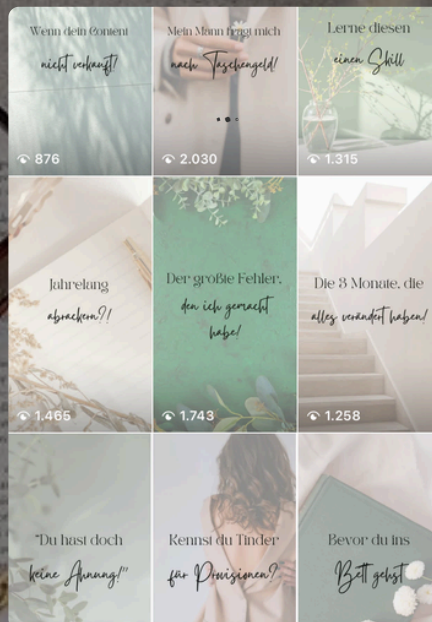
**ACHTUNG:** Informiere dich eigenständig über die aktuellen Urheberrechte. Ich übernehme keinerlei Verantwortung.

# COVER FOTO

Das Coverfoto deiner Reels ist das, was die Leute sowohl in deinem Profil-Raster (der Hauptansicht deines Profils) als auch in deinem Reels-Tab sehen werden. Ideal ist es, wenn deine Coverfotos klar machen, worum es in jedem Reel geht, zu deiner Marke passen und jemanden dazu ermutigen, auf dein Video zu klicken, wenn er dein Profil besucht. Die meisten Menschen sind sich einig, dass perfekt abgestimmte und ästhetisch ansprechende Profile nicht unbedingt notwendig sind. Trotzdem halte ich es für wichtig, markenkonform zu bleiben und sicherzustellen, dass die Coverfotos deiner Reels eine angemessene Darstellung dessen sind, was zu erwarten ist.

## Deine Möglichkeiten:

- Wähle einen vorhandenen Frame aus deinem Video als Coverfoto aus. Achte darauf, dass der Frame mindestens den „Hook“ oder den Text auf dem Bildschirm enthält.
- Lade ein Coverfoto von deinem Reel hoch. Wenn nötig, kannst du Canva oder CapCut verwenden, um ein Coverfoto zu gestalten (verwende die Größe 1080 x 1920 für ein Reel-Coverfoto).



# Werde kreativ und sei originell!

Eine gute Möglichkeit, eine größere Reichweite zu erzielen, ist es, so früh wie möglich auf Trends aufzuspringen.

Wenn du durch Instagram scrollst, achte auf Reel-Trends, die immer wieder auftauchen, und nutze sie zu deinem Vorteil.

Der Schlüssel ist, ORIGINAL zu sein! Nutze Trends und beliebte Audios, aber verleihe ihnen deinen eigenen Twist.

Es ist okay, sich von einem Trend inspirieren zu lassen, aber versuche, ihn so gut wie möglich zu deinem eigenen zu machen.

Selbst wenn du keine Trends folgst, wirst du durch das Setzen eigener Trends ebenfalls deinen Mitbewerbern voraus sein.

Es mag lästig sein, immer wieder die gleichen Posts zu sehen, aber genau hier kommt deine wahre Kreativität zum Vorschein, und du kannst dich einzigartig ausdrücken!

## **HOT TIPP:**

Du musst das Rad nicht immer neu erfinden! Wenn du ein Reel siehst, das gut funktioniert hat, erstelle eine eigene Version, aber KOPIERE NICHT. Gib ihm deinen eigenen Touch und Twist. Das Ziel ist es, zu modellieren, was bereits funktioniert!

# DEINE CAPTION

Denke daran, dass deine Caption mit einem starken Hook beginnen sollte, der die Leute dazu bringt, die gesamte Beschreibung zu lesen, insbesondere wenn deine Hauptbotschaft dort enthalten ist.

Hier sind einige Tipps für deine caption:

Wenn deine Bildunterschrift länger als ein paar Sätze ist, stelle sicher, dass du die Zeilen oft mit einem Abstand trennst. Es ist leichter für die Leute, sich auf 1-2 Sätze gleichzeitig zu konzentrieren, als einen langen Absatz zu lesen.

- **Geschichten erzählen ist entscheidend!** Teile deine Erfahrungen und sei verletzlich und ehrlich (auch ohne dein Gesicht zu zeigen). Das ist wichtig, wenn du Vertrauen aufbauen und Zuschauer in Follower sowie Follower in Kunden umwandeln möchtest.

- **Verwende Emojis, aber übertreibe es nicht.**

Wenn deine Caption fesselnd, ansprechend und ausreichend lang (mit Absätzen) ist, hilft das, mehr Wiedergabezeit für dein Reel zu erzielen (besonders wenn es sich um einen kurzen 5- bis 7-Sekunden-Clip handelt). Dies bedeutet, dass es wahrscheinlicher an mehr Personen ausgespielt wird.

- Stelle sicher, dass du deinen Hook, CTA (Call to Action), Hashtags und Keywords sowie deine Signatur am Ende der Bildunterschrift einfügst.

# DEINE SIGNATUR

Deine Signatur ist ein einprägsamer Satz am Ende jeder Caption, der die Zuschauer schnell darüber informiert, wer du bist und warum sie dir folgen sollten.

Ich habe einen erheblichen Anstieg meiner Followerzahlen bemerkt, als ich angefangen habe, in jedem Video eine einfache Signatur zu verwenden!

Meistens wird es ganz am Ende platziert, sodass nur interessierte Personen, die bis zum Ende lesen, dazu aufgefordert werden, dir zu folgen.

Es ist jedoch auch vorteilhaft, es manchmal am Anfang zu platzieren, da nicht jeder bis zum Ende liest! Hier ein Beispiel:

„Zuerst, folge @digitizing.mom für weitere Tipps zu social media“

„**Hier ist, was ich bei den meisten meiner Reels benutze:**“

„Folge @digitizing.mom für weitere Tipps und Motivation“

Kurz, prägnant und auf den Punkt gebracht. Ich sage meinem Zuschauer im Grunde, dass er mir folgen soll, wenn ihm dieses Video gefallen hat und er mehr davon sehen möchte. Und es funktioniert!

**TIPP:** Verwende die Funktion „Textbausteine“ in den Einstellungen deines Handys, um deine Signatur mit einer Abkürzung zu speichern, damit du sie nicht jedes Mal neu eingeben musst.

# HASHTAGS + KEYWÖRTER

Hashtags sind NICHT tot. Viele behaupten das, aber viele Profis empfehlen immer noch, sie zu verwenden, und persönlich finde ich immer noch viel Content, die mir gefallen, indem ich Hashtags nutze!

Kannst du auch ohne Hashtags große Reichweite erzielen? Natürlich, aber ich glaube nicht, dass es dir schadet, sie zu verwenden! Tatsächlich habe ich festgestellt, dass Hashtags bei einem neuen Account dem Algorithmus helfen, deine Content besser einzuordnen und sie der richtigen Zielgruppe anzuzeigen.

Wenn du dich entscheidest, Hashtags in deiner Caption zu verwenden, würde ich mich auf weniger gesättigte Hashtags konzentrieren. Es ist weniger wahrscheinlich, dass dein Video mit einem Hashtag gefunden wird, der Millionen von Verwendungen hat. Eine gute Faustregel ist, Hashtags mit 50k-100k Verwendungen für die beste Auffindbarkeit zu nutzen.

**Keywords sind eine neuere Betonung auf Instagram.**

Im Wesentlichen solltest du sicherstellen, dass dein Text auf dem Bildschirm UND deiner Caption relevante Keywords enthalten, damit der Algorithmus deine Content den richtigen Leuten anzeigt.

Zum Beispiel gehören zu den Keywords, die ich sicherstellen möchte, irgendwo in meinem Reel und/oder in meiner Bildunterschrift zu verwenden: Unternehmer, Homeoffice, digitale Produkte, digitales Marketing usw. Ich wiederhole dieselben Keywords etwa 4-5 Mal in meiner Caption für die besten Ergebnisse.

Wenn deine Caption kurz ist oder es Keywords gibt, die du hinzufügen möchtest, kannst du sie immer einfach unter deinen Hashtags in deiner Bildunterschrift hinzufügen.

# MEHR INSTAGRAM TIPPS

**Schriftwahl:** Verwende nur Schriftarten, die auf deinem Video leicht lesbar sind. Wenn die Leute sich anstrengen oder die Wörter mit dem Hintergrund verschmelzen, werden sie einfach weiter scrollen.

**Dein Branding:** Apropos Schriftarten, ich empfehle, konsistent mit den Schriftarten und Farbschemata zu bleiben, die du in deinem gesamten Inhalt verwendest. Du möchtest, dass deine Marke wiedererkennbar ist!

**Videolänge:** Die meisten deiner Reels sollten zwischen 5 und 7 Sekunden lang sein. Das ist der bewährte Sweet Spot!

**Filter:** Übertreibe es nicht mit Filtern oder nutze keine verrückten, abstrakten Filter. Halte deinen Inhalt so natürlich und authentisch wie möglich. Als aktiver Nutzer in sozialen Medien überspringe ich Beiträge mit starken Filtern.

**Textplatzierung:** Stelle sicher, dass dein Text an einer Stelle platziert ist, die leicht zu lesen ist und nicht von deinem Benutzernamen, dem Anfang der Bildunterschrift oder den Schaltflächen „Gefällt mir“, „Kommentieren“ oder „Teilen“ verdeckt wird.

Vermeide es im Grunde, deinen Text am oberen Rand, am unteren Rand oder an den Seiten deiner Videos zu platzieren. Konzentriere dich darauf, alles in der Mitte zu halten.

**Speichern während der Bearbeitung:** Speichere regelmäßig als Entwurf. Um auf Nummer sicher zu gehen, speichere deine Entwürfe auch in deiner Kameraordner (du musst sie ohne den Ton speichern, also stelle sicher, dass du den Ton separat gesichert hast, um ihn später zu verwenden).

Es kann natürlich auch mal zu Problemen der Plattform kommen. Es wäre ärgerlich, wenn du ein Reel verlierst, an dem du hart gearbeitet hast.

**Im Voraus planen:** Du kannst ein Reel erstellen und es auf eine spätere Zeit planen, wenn nötig.

**Achte auf die Insights:** Du benötigst ein Geschäfts- oder Creator-Konto, um die Insights für deine Reels zu sehen.

**Und denk daran, es geht nicht nur um Likes! Manchmal hast du mehr Teilungen, Speicherungen oder Kommentare als Likes. Jede Art der Interaktion ist eine gute Interaktion!**

**Antworte auf Kommentare:** Nimm dir ein paar Minuten deiner freien Zeit, um Kommentare durchzugehen und zu beantworten. Das hält die Leute dazu an, immer wieder auf dein Reel zurückzukommen und verbessert deine Engagement-Raten! Engagiere dich mit deinen Followern, stelle Fragen und baue Vertrauen auf.

**Halte es einfach:** Reels müssen nicht kompliziert oder zeitaufwendig sein. Du kannst Reels direkt in Instagram erstellen und bearbeiten, um all die technischen Apps zu vermeiden.

Einige Leute posten NIE Reels, weil sie denken, dass man Video-Bearbeitungsfähigkeiten braucht, um sie fancy und hochwertig zu machen. Überdenke es nicht zu sehr! Probiere es einfach aus, finde deinen Stil und halte dich daran.

**Sei geduldig:** Reels brauchen manchmal ihre Zeit! Manchmal fangen sie erst Tage oder Wochen nach der Veröffentlichung an, gut zu performen.

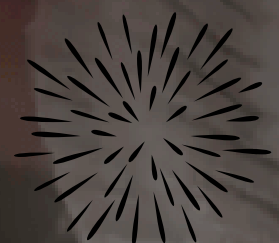
Wenn das deine erste Woche ist, in der du Reels postest, bleib dran und sei konsistent. Der Algorithmus beginnt erst ab der 2. oder 3. Woche, dich zu erkennen, und die meisten Konten fangen erst nach 90 Tagen richtig an durchzustarten!

**Bleib konsequent:** Ich kann das nicht genug betonen! Spiele das langfristige Spiel. Poste nicht nur, um viral zu gehen. Halte deine idealen Follower im Blick und sei konsequent für sie da. Der Algorithmus ist NICHT gegen dich!

Ich möchte ein Zitat mit dir teilen, das mir immer im Gedächtnis geblieben ist:

**„Schneller Erfolg baut Ego auf, langsamer Erfolg baut Charakter.“**

Es ist NICHTS falsch an langsamen Wachstum! Jeder Fortschritt (groß oder klein) ist Wachstum und sollte immer gefeiert werden!



# REELS CHECKLISTE

- Ein großartiger Hook, um deine Follower zu fesseln
- CTAs, die sie dazu auffordern, dir zu folgen, deinen Beitrag zu teilen oder zu speichern
- Trendige Audio mit 0-10k Verwendungen (ursprüngliches Video über 1M Aufrufe)  
Mehrwert bieten (Bildung, Humor, Inspiration oder deine Geschichte)
- Markenkonzorm sein (Schriftarten, Farben, Ton, Botschaften)

## GESAMTE IG CHECKLISTE

**Vorausplanen:** Plane im Voraus. Kenne deine Botschaft, deinen Hook und deinen Call-to-Action, bevor du den Aufnahme-Button drückst. Ich empfehle, eine Woche Reels im Voraus zu planen, die du griffbereit hast.

**Qualität vor Quantität:** Es ist besser, ein gut gestaltetes Reel zu haben als mehrere mittelmäßige. Investiere Zeit in die Bearbeitung für ein poliertes Aussehen.

**Kurz und prägnant:** Instagram Reels sollten bis zu 7 Sekunden lang sein. Denk daran, weniger ist mehr. Strebe 5-7 Sekunden für maximale Engagement an.

**Nutze trendige Musik und Effekte:** Verwende die Bibliothek von Instagram für trendige Musik, spezielle Effekte und Vorlagen, um deine Reels ansprechender und teilbarer zu machen.

**Verwende Untertitel:** Dein Hook hat ihre Aufmerksamkeit erregt. Deine Untertitel sollten genügend Informationen bieten, um sie zum Weiterlesen zu animieren, sodass dein Reel weiterhin wiederholt wird. Das ist großartig für den Algorithmus.

**Engagiere dich mit deinem Publikum:** Antworte auf Kommentare und Fragen zu deinen Reels. Das fördert nicht nur die Community, sondern erhöht auch die Sichtbarkeit deines Reels. Nutze Automatisierungstools, um dir Zeit zu sparen.

**Analysiere und passe an:** Nutze Instagram Insights, um die Leistung deiner Reels zu verfolgen. Beachte, was funktioniert, und verfeinere deine Strategie entsprechend.

**Authentizität ist entscheidend:** Authentizität kommt an. Sei du selbst, und dein Publikum wird eher bereit sein, sich zu engagieren und deinem Call-to-Action nachzukommen.

**Kontinuität ist der Schlüssel:** Regelmäßiges Posten erhöht deine Chancen auf Erfolg. Strebe an, mindestens 4-5 Mal pro Woche zu posten, um dein Publikum zu engagieren und neue Follower zu gewinnen.

**Cross-Promotion:** Begrenze deine Reels nicht nur auf Instagram. Teile sie auf anderen sozialen Plattformen und sogar in deinen E-Mail-Newslettern, um die Reichweite zu maximieren.

# INSTAGRAM STORIES

Das Posten auf deinen Instagram-Stories ist ein Bestandteil deiner Marketingstrategie, den du auf keinen Fall ignorieren solltest!

**Die Menschen, die deine Stories ansehen, sind an dir und deinem Angebot interessiert! Ich nenne sie die „heißesten Leads“.**

Ich empfehle dir, in deinen Stories präsent zu sein und Dinge wie folgendes zu teilen: Updates zu deinen Verkäufen, Screenshots von Nachrichten/Testimonial-Beiträgen oder sogar einen Einblick in deinen Alltag. Das sind alles großartige Möglichkeiten, um eine Verbindung zu deinem Publikum aufzubauen.

Wenn du dir unsicher bist, was du teilen sollst oder wie du deine Stories gestalten kannst, schau dir die Stories anderer Unternehmer auf Instagram an, um zu sehen, wie sie ihre nutzen. Und natürlich kannst du dir auch gerne meine Stories zur Inspiration ansehen!

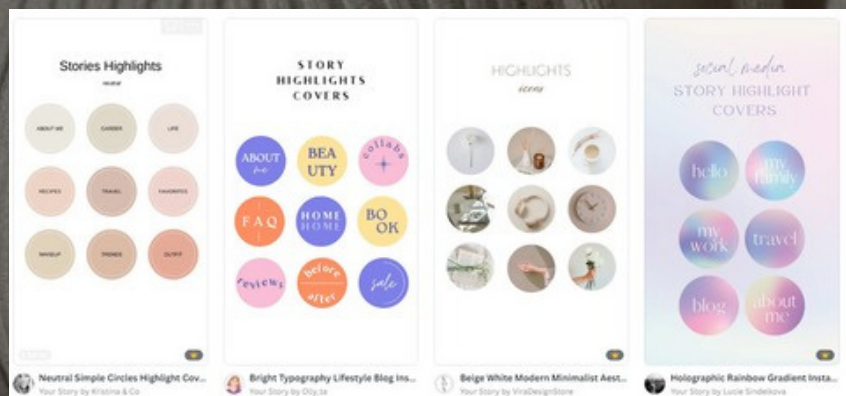
Sobald du anfängst, Stories zu posten, die für dein Publikum hilfreich sind, solltest du einige Highlights für dein Profil erstellen.

**Ich empfehle, Highlights für Dinge wie die folgenden zu erstellen:**

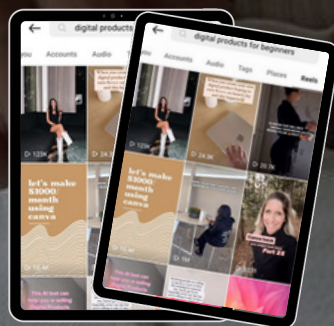
- Deine Ergebnisse
- Deine Geschichte/Warum
- FAQ
- Informationen über dein digitales Produkt
- Testimonials

## HOT TIPP:

Du kannst sogar Canva verwenden, um deine eigenen Highlight-Cover mit deinen Markenfarben zu erstellen, oder für ein paar Euro auf Etsy kaufen, indem du nach „Instagram Highlights“ suchst!



Brauchst du Inspiration? Wenn dir die Ideen ausgehen, scheue dich nicht, Instagram nach Inspiration von anderen Creators in deiner Nische zu durchsuchen. Dir ist vielleicht aufgefallen, dass sich viele Menschen aneinander orientieren – und das ist in Ordnung, solange du nicht Wort für Wort kopierst!



Auf der nächsten Seite habe ich einige Story-Ideen für dich, die du verwenden kannst!

# INSTAGRAM STORY IDEEN

- Teile, warum du dein Geschäft gestartet hast
- Erzähle, was deine Markenbildung oder deinen Namen inspiriert hat
- Berichte, was dich zu einem bestimmten Produkt inspiriert hat
- Teile deine Kernwerte und warum sie dir wichtig sind
- Erkläre deine Mission und warum dein Publikum Teil davon ist
- Teile einen Durchbruch, den ein Kunde mit dir erlebt hat
- Zeige deine Verwandlungsgeschichte, vorher – während – nachher
- Teile eine Herausforderung oder Schwierigkeit und wie du sie überwunden hast
- Berichte über einen Fehler, den du gemacht hast, und was du daraus gelernt hast
- Erzähl eine Geschichte über etwas, das diese Woche passiert ist
- Teile eine Lektion, die du diese Woche gelernt hast und wie sie auch ihnen helfen kann
- Berichte über ein Missverständnis über dich oder deine Marke
- Teile etwas über dich, mit dem dein Zielpublikum sich identifizieren kann
- Erzähle von einem Mindset-Wandel, den du durch dein Produkt hattest
- Teile eine lustige Geschichte oder etwas, das dich zum Lächeln gebracht hat
- Gib 3 Tipps, um dir bei \_\_\_\_\_ zu helfen
- Nenne 5 Werkzeuge, die dir bei \_\_\_\_\_ helfen
- Entlarve einen Mythos aus deiner Branche
- Teile eine schockierende Statistik aus deiner Branche
- Biete ein How-To-Tutorial an
- Gib einen Zeitspartipp aus deiner Branche
- Teile einen Geldspartipp aus deiner Branche
- Interviewe einen anderen Branchenexperten
- Mach eine Q&A-Runde, in der du häufig gestellte Branchenfragen beantwortest
- Starte eine 7-Tage-Challenge und teile jeden Tag Wissen
- Mach einen „Frag mich alles“-Post und beantworte die Fragen in den Kommentaren
- Teile die besten Branchen-Websites
- Empfiehl die besten Bücher, die in deiner Branche gelesen werden sollten
- Teile die besten Podcasts, die du in deiner Branche hörst
- Zeige nützliche Apps für deine Branche
- Erkläre, warum etwas in deiner Branche so ist, wie es ist
- Teile historische Fakten oder zwei zur Branche
- Nenne Fehler, die du in deiner Branche vermeiden solltest
- Erstelle eine Checkliste für etwas, das mit der Branche zu tun hat
- Teile Kundenbewertungen
- Teile eine Kunden-Transformationserzählung (aus deiner Sicht)
- Zeige nutzergenerierte Inhalte von Kunden (z.B. Unboxing)
- Mach eine Produktdemo / Zeige, wie es funktioniert

# INSTAGRAM STORY IDEAS

- Vergleiche dein Produkt mit einem Konkurrenten
- Teile Tipps, wie man das Beste aus deinem Produkt herausholen kann
- Zeige eine einzigartige und unerwartete Nutzung deines Produkts
- Erkläre, was dein Produkt besonders macht
- Berichte, was Kunden am meisten an deinem Produkt mögen und warum
- Lass einen Freund/Fremden eine spontane Produktbewertung machen
- Mach eine Produkttour (zeige alles, was du anbietest)
- Frage nach Feedback zu deinem Produkt
- Zeige ein Vorher-Nachher von der Nutzung deines Produkts
- Entlarve ein häufiges Missverständnis über dein Produkt
- Behebe eine häufige Einwendung, wenn es um die Nutzung deines Produkts geht
- Zeige, wie dein Produkt den Menschen Zeit spart
- Zeige, wie dein Produkt tatsächlich Geld spart
- Zeige, wie das Leben mit deinem Produkt aussehen würde
- Zeige, wie das Leben ohne dein Produkt aussehen würde
- Teile ein motivierendes Zitat oder Gedanken
- Sprich deinen Zielkunden an, indem du beschreibst, wen du suchst
- Erstelle „relatable“ Inhalte basierend auf einem Branchenfrust oder lustigen Moment
- Zeige visuell deine Community und wofür du stehst
- Teile einen zufälligen Gedanken, dem dein Zielkunde zustimmen würde
- Sprich ein Problem deines Zielkunden an und löse es
- Zeige, wie du deinem Zielkunden ähnlicher bist
- Teile eine motivierende Geschichte über einen Kunden
- Berichte von deiner Lieblings-Erinnerung an einen Kunden/dein Geschäft
- Zeige, wie deine Kunden untereinander verbunden sind
- Teile deine Lieblings-Creator oder Experten, denen man in der Branche folgen sollte
- Veranstalte ein Branchen-Treffen (virtuell oder vor Ort)
- Teile eine unpopuläre Meinung, mit der dein Zielkunde einverstanden wäre
- Teile eine ungewöhnliche oder unbekannte Tatsache über deine Community
- Zeige, welches Produkt jemand basierend auf seinen Eigenschaften kaufen sollte
- Teile einen Geschäfts- oder Community-Meilenstein
- Zeige, wie du deine Umgebung besser machst
- Erkläre, warum jemand Teil deiner Community werden möchte

# AUTOMATISIERUNGEN FÜR INSTAGRAM

**ManyChat** ist das BESTGEHÜTETE GEHEIMNIS, das eigentlich gar kein Geheimnis ist. Fast jeder, den du siehst und der einen Call-to-Action postet, bei dem das Publikum aufgefordert wird, mit einem bestimmten Keyword zu kommentieren, um weitere Informationen zu erhalten, verwendet ManyChat!

Zum Beispiel kannst du dein Publikum bitten, ein bestimmtes Keyword zu kommentieren, und mein Chatbot sendet ihnen automatisch weitere Informationen. Und das, während ich SCHLAFE! Genau deshalb ist das so hilfreich und so mächtig.

Du kannst die grundlegende, kostenlose Version verwenden, aber ich warne dich: Es gibt VIELE weitere Funktionen und mehr Flexibilität in der kostenpflichtigen Version.

**UND JETZT?** Jetzt solltest du beginnen, deine Reise bei der Erstellung deines Produkts zu dokumentieren. Sprich DIREKT die Person an, die das Problem hat, das dein Produkt lösen wird!

Du kannst auch damit beginnen, E-Mails über ein Fragebox-Sticker in deinen Stories zu sammeln! Auf diese Weise hast du eine Liste warmer Leads, an die du dein Produkt launchen kannst, sobald es fertig ist.

**Hört sich kompliziert an oder?**

**Im DSM Kurs wird dir alles genau Schritt für Schritt erklärt**

**[KLICK HIER](#)**

**und mach es einfach für dich!**

**KAPITEL ACHT  
ES IST ZEIT  
ZU  
BEGINNEN!**



# ES IST ZEIT LOSZULEGEN!

Juhu! Du bist in die Launch-Phase eingetreten, was bedeutet:

JETZT GEHT'S LOS! 🚀🎉

Sobald du bestätigt hast, dass deine Produkte, dein Tentary Store, deine E-Mail-Marketing (optional) und dein Instagram alle richtig eingerichtet und funktionsfähig sind, möchtest du dein Produkt offiziell launchen und mit der Promotion beginnen.

**Hier sind einige tolle Dinge, die du tun kannst, um deine Verkäufe beim Launch zu steigern:**

Mach einen kurzen VOR-LAUNCH, bei dem du auf Instagram andeutest, dass etwas Neues und Tolles kommt. Erstelle einen Countdown. Lade die Leute ein, dir eine DM zu schicken, wenn das Freebie bereits fertig ist. Schüre die Begeisterung!

Biete eine Launch-Promo oder spezielle „Launch-Preise“ an. Du kannst dies deinem Publikum für eine Woche oder so anbieten und es sowohl auf IG als auch in deinen Freebie-E-Mails bewerben. Denke nur daran, nach dem Ende der Launch-Promo durch diese E-Mails zu gehen und die Abschnitte zu entfernen, in denen du sie erwähnst!

**Schaffe Hype in deinen Stories und Posts!** Mache Screenshots von neuen Verkäufen oder gib Updates darüber, was während des Launches passiert (und natürlich kannst du dies auch NACH dem Ende des Launches weiter tun!).

**Vergiss nicht**, dein Freebie zu bewerben! Auch wenn die Leute jetzt noch nicht bereit sind zu kaufen, kannst du sie trotzdem auf deine E-Mail-Liste bekommen, indem du dein Freebie anbietest und sie im Laufe der Zeit pflegst, bis sie bereit sind zu kaufen.

Ich bin SO stolz auf dich, dass du es so weit geschafft hast! Viele reden nur darüber, aber sie setzen es nicht um! Weißt du, was du gerade erreicht hast? Du hast dir selbst bestätigt, dass deine Zeit mehr wert ist als ein öder 9-5-Job. Deine Familie ist mehr wert als ein 2-Tages-Wochenende. Dein Leben ist es wert, **LEBENDIG** zu sein! **HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!**

Ich werde das auf jeden Fall im Gedächtnis behalten. Erfolg kommt zu denen, die konsequent bleiben, sich durch schwierige Zeiten kämpfen, aus ihren Fehlern lernen und wachsen, und eine positive Einstellung bewahren!

**PS.: DEIN MINDSET IST ALLES!!**

VERBINDEN AUF  
INSTAGRAM

Schick mir eine  
Nachricht auf IG, um  
Fragen zu stellen oder  
mir mitzuteilen, wie es  
dir geht. Ich würde mich  
freuen, mit dir zu feiern!





BONUS

CANVA  
LEITDAFEN

*grafische darstellung*

Canva

# Was ist enthalten?

ERSTELLE EIN KOSTENLOSES CANVA KONTO

DIE LADING PAGE

VORLAGE LADEN

EDITING BASICS

PROJEKTARBEITSBEREICH

ARBEIT MIT TEXT

FARBEN

ARBEITEN MIT FOTOS

WERKZEUGLEISTEN

TIPPS & TRICKS

FREE VS. PRO

# Welcome!

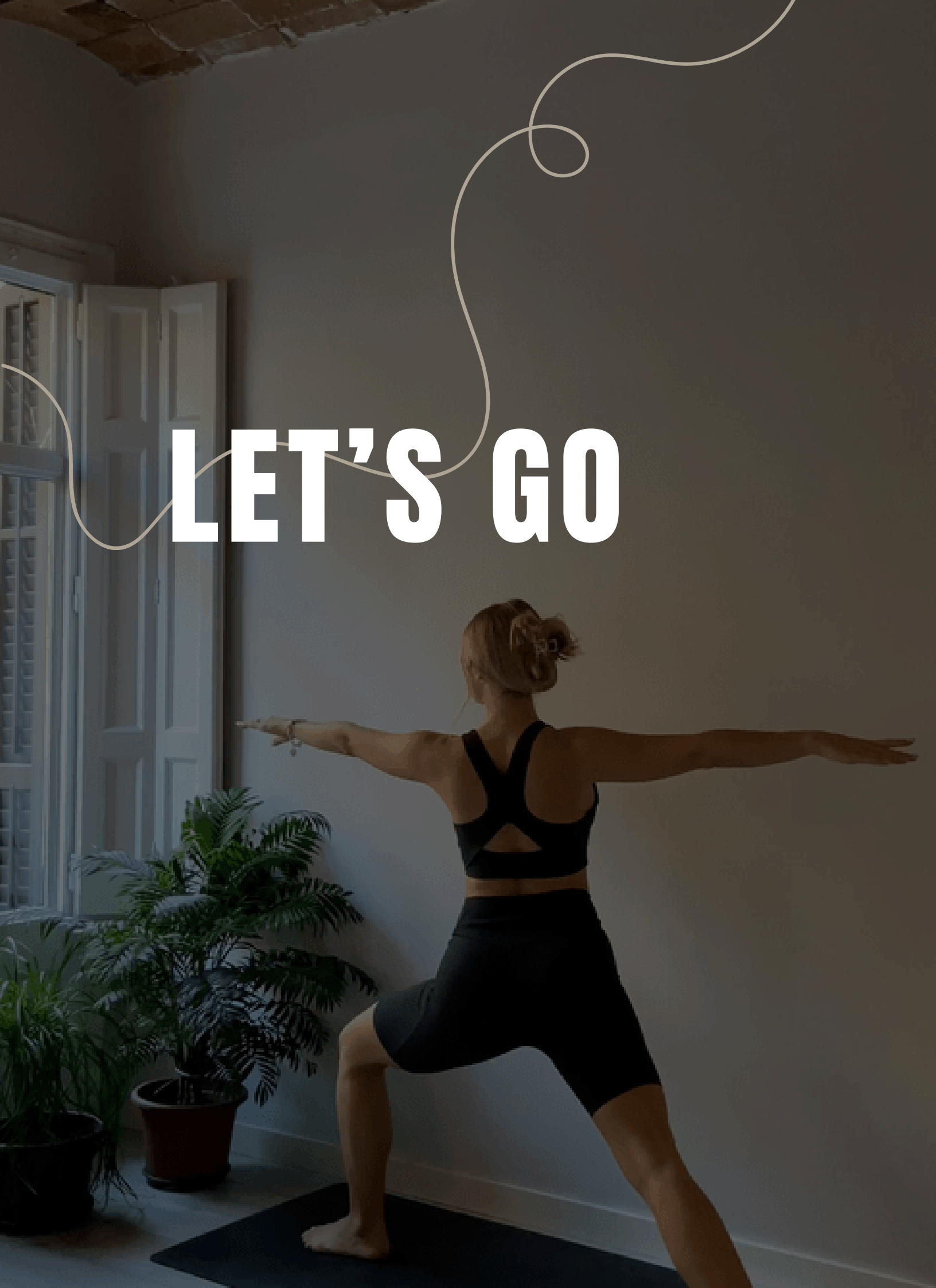
Egal in welchem Geschäftsbereich du tätig bist, bei welchem Leidenschaftsprojekt oder welcher geplanten Aktivität – Marketing ist die treibende Kraft hinter der Vermittlung aller Botschaften.

Canva ist heutzutage ÜBERALL, und selbst grundlegende Canva-Kenntnisse werden für dich zu einer unglaublich nützlichen, marktfähigen und unverzichtbaren Fähigkeit!

Canva ist die führende, benutzerfreundliche Design-Website, mit der du fast alles ganz einfach gestalten kannst – von Partyeinladungen und Tagebuchseiten bis hin zu Social-Media-Posts, Grafiken, Flyern, vollständigen E-Books, Arbeitsbüchern, Online-Kursen und vielem mehr! Wenn du die Grundlagen von Canva beherrschst, kannst du nicht nur gekaufte Vorlagen nach deinen genauen Vorstellungen modifizieren, bearbeiten und anpassen, sondern auch damit beginnen, eigene Produkte, Dokumente und Grafiken auf der Canva-Plattform zu entwickeln.

Canva ist GESPICKT mit erstaunlichen Werkzeugen, die dein Geschäft auf ein neues Level heben können. Wenn du jedoch neu in der Software bist, kann es überwältigend sein. Dieser Schritt-für-Schritt-Leitfaden zeigt dir Tipps und Tricks, wie du dieses großartige Tool optimal nutzen kannst. Ich bin überzeugt, dass dir dieser Leitfaden alle wesentlichen Fähigkeiten vermittelt, die du benötigst, um mit diesem unglaublich nützlichen Tool erfolgreich dein Online-Geschäft zu unterstützen!

**LET'S GO**



## ERSTELLE EIN KOSTENLOSES CANVA-KONTO.

Schritt 1: Es ist einfach und KOSTENLOS, ein Canva-Konto zu erstellen!

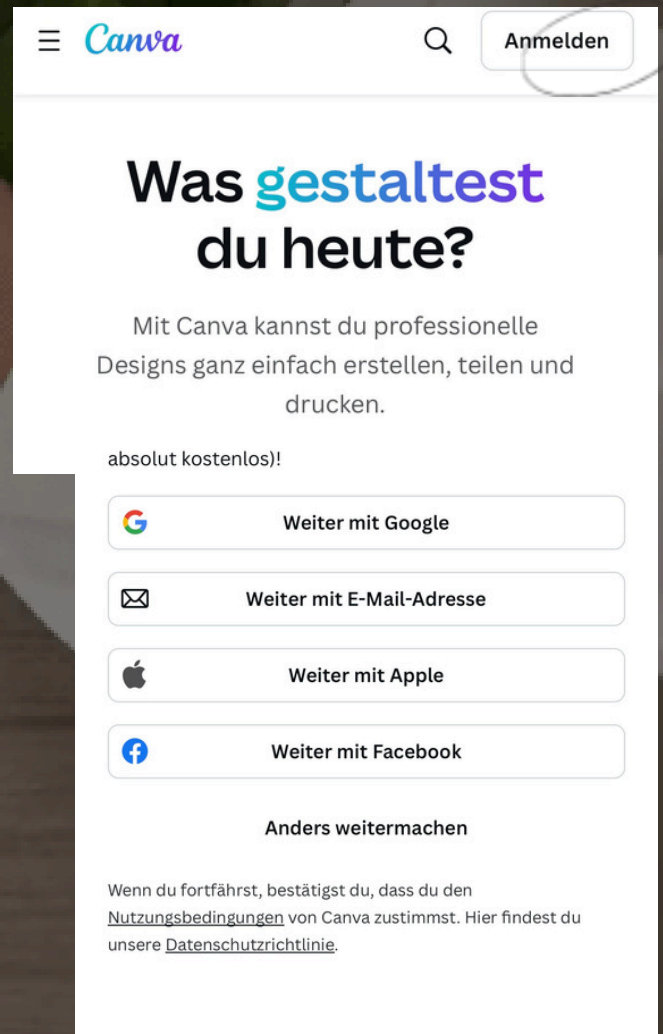
Gehe einfach auf [www.canva.com](http://www.canva.com) und klicke oben rechts auf die Schaltfläche „Registrieren“

Wähle deine Anmeldemethode aus und schließe den einfachen Prozess ab.

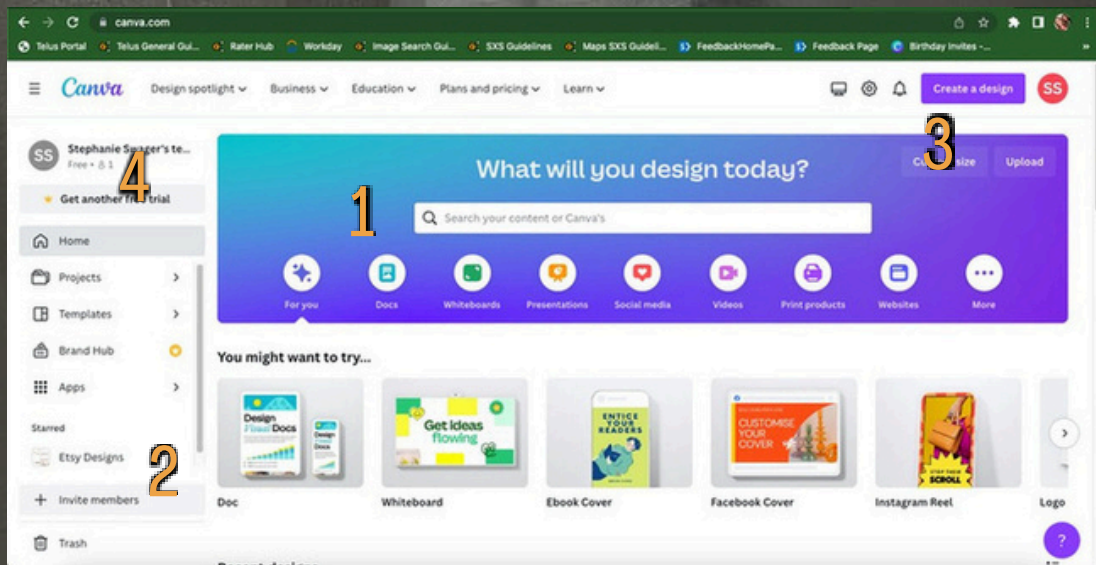
Mit einem kostenlosen Konto kannst du schon eine Menge machen!

Mehr über die Unterschiede zwischen dem kostenlosen und dem Pro-Konto erfährst du, am ende.

Lass uns nun mit der Benutzeroberfläche vertraut machen!



### DIE LANDING PAGE



Sobald du eingeloggt bist, wirst du von einem benutzerfreundlichen Arbeitsbereich begrüßt, der aus einer Werkzeugleiste, einem Arbeitsbereich (Canvas) und einer Seitenleiste besteht.

1. Die Werkzeugleiste ist der einfachste Weg, um nach verschiedenen Vorlagen zu suchen! Hier kannst du auch leicht nach Projekten suchen, die du bereits erstellt hast.

2. Darunter siehst du den Arbeitsbereich (Canvas). Hier sind die verschiedenen Kategorien von Vorlagen zur einfachen Auswahl angeordnet. Sobald du begonnen hast, eigene Projekte zu erstellen, wirst du auch deine zuletzt bearbeiteten Arbeiten hier unten sehen.

3. Die Schaltfläche für benutzerdefinierte Größen macht es ganz einfach, ein Design mit den genauen Abmessungen zu erstellen, die du benötigst. Ob es sich um eine einfache Briefgröße oder ein großes Poster handelt, gib einfach die Maße ein, und es wird ein leeres Dokument in der gewünschten Größe erstellt! Es gibt auch vorgefertigte Größen zur Auswahl.

4. Auf der linken Seite siehst du die Seitenleiste. Hier kannst du auf deine Designs, Vorlagen, dein Pro-Konto (falls du beitriffst) und auf alle "Ordner" zugreifen, die du erstellst. Diese Ordner sind eine großartige Möglichkeit, deine Designs nach Kategorien zu organisieren. Wenn dir die Seitenleiste zu überwältigend oder ablenkend erscheint, kannst du sie einfach minimieren, indem du auf die drei Linien in der oberen linken Ecke klickst!

## LADEN EINER VORLAGE, DIE DU GEKAUFT HAST

Stelle sicher, dass du bei Canva angemeldet bist.

Öffne den Link, den du mit deinem Vorlagenkauf erhalten hast.

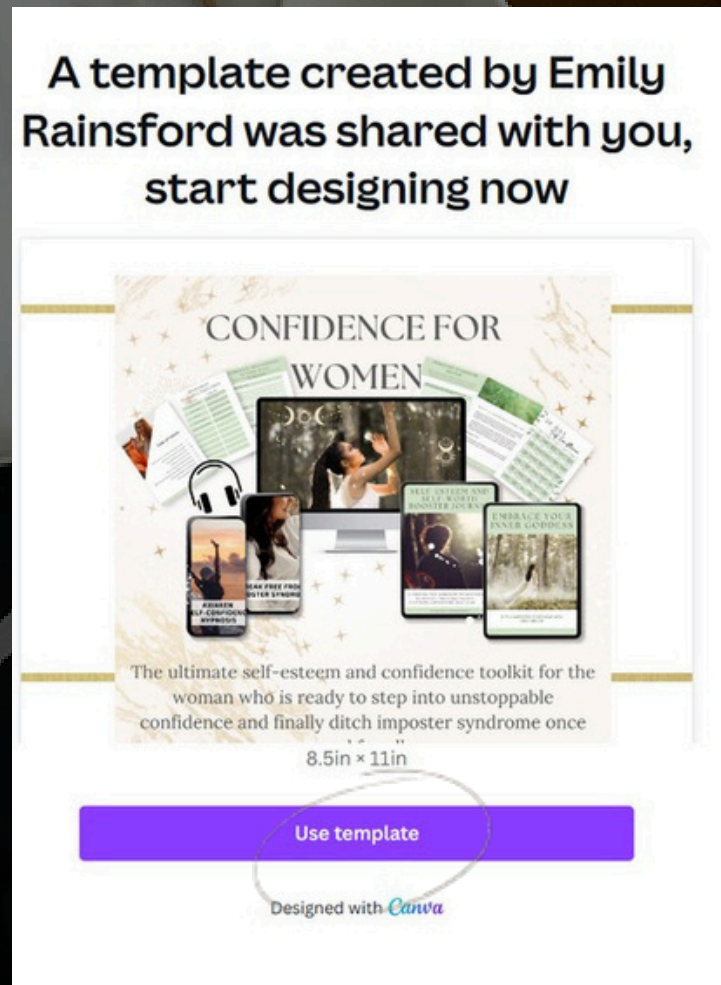
Ein Bildschirm mit der Vorschau der Vorlage wird angezeigt (wie im Bild rechts).

Klicke auf "Vorlage verwenden".

Die Vorlage wird in Canva geöffnet und ist bereit für deine Bearbeitung.

Du kannst eine Kopie der Vorlage erstellen, um das Original zu bewahren – sobald deine Vorlage geöffnet ist, gehe einfach oben links zu "Datei" und wähle im Menü "Kopie erstellen".

Nun gehört die Vorlage dir, und du kannst damit machen, was du möchtest! Du kannst Farben und Schriftarten ändern, Text, Bilder, Seiten und mehr hinzufügen oder entfernen.



Notiz

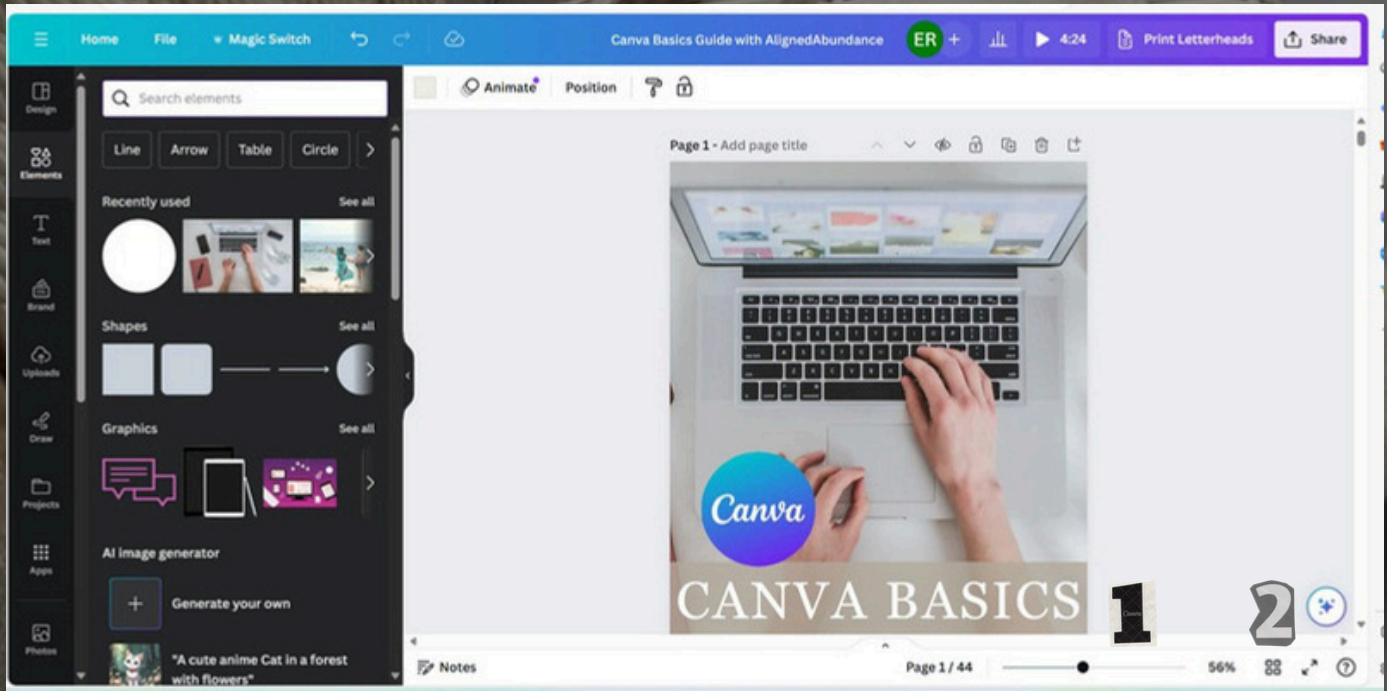


Wann immer du das Kronensymbol wie oben siehst, z.B. bei Schriftarten, Elementen, Grafiken usw., bedeutet dies, dass der Inhalt nur für Pro-Nutzer verfügbar ist.

A close-up photograph of a person's hands, likely a woman, wearing a grey blazer. The hands are positioned in the center of the frame, with the fingers slightly curled. The person is wearing several gold-toned rings on their fingers and a matching bracelet on their wrist. The background is a textured grey fabric, possibly the blazer itself. Overlaid on the image is the text "EDITING BASICS" in a white, serif font. The text is enclosed within a thin, white, hand-drawn outline that follows the general shape of the hands and the text itself. The overall lighting is soft and natural, highlighting the textures of the fabric and the jewelry.

# EDITING BASICS

## DER PROJEKTARBEITSBEREICH



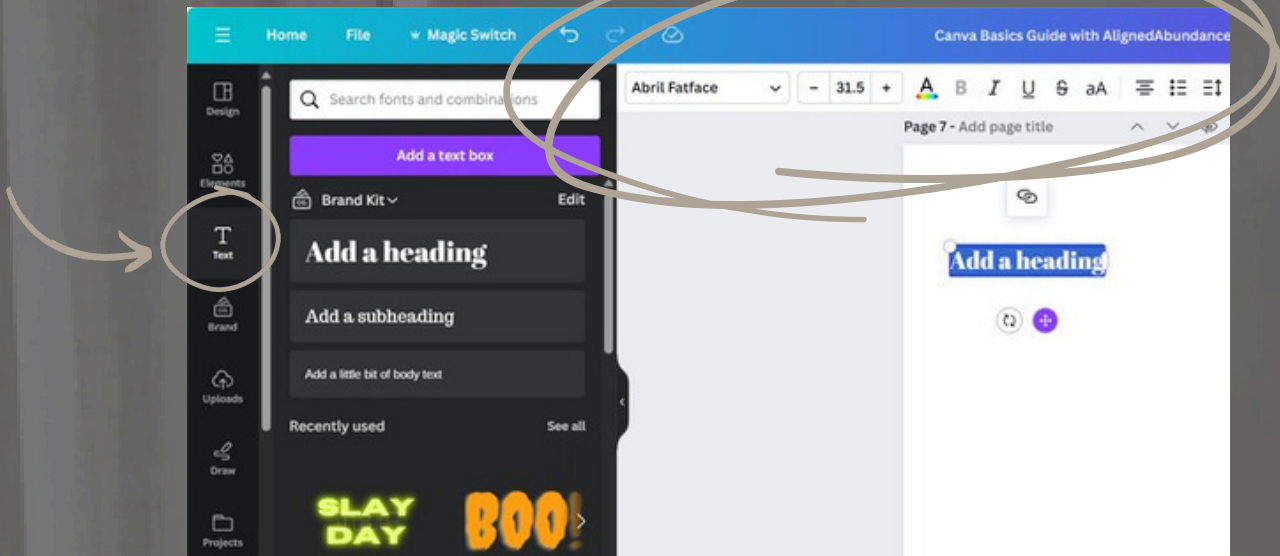
1. **Zoom** - Der Schieberegler unten rechts auf dem Bildschirm hilft dir, einfach rein- und rauszuzoomen. So kannst du dein Design sowohl in Nahaufnahme als auch als Gesamtansicht sehen, um das gesamte Layout zu überprüfen. Darüber hinaus gibt es einen weiteren Schieberegler, mit dem du die Seite von links nach rechts verschieben kannst.

2. **Rasteransicht** - Der kleine Pfeil in der unteren Mitte oder das Symbol mit den vier Quadraten unten rechts ermöglichen es dir, schnell durch mehrseitige Designs zu navigieren. Klicke einfach auf das Symbol und wähle die Seite aus, an der du arbeiten möchtest – du wirst direkt dorthin geleitet! Wenn du dein Design im Vollbildmodus sehen möchtest, kannst du dies mit dem Doppelpfeil-Symbol auf der rechten Seite tun.

3. **Seitenleiste** - Diese Seitenleiste ist möglicherweise das wichtigste Werkzeug in Canva. Hier kannst du Elemente, Texte, Hintergründe hinzufügen und sogar eigene Bilder hochladen. Durch Klicken auf das Symbol der gewünschten Aktion gelangst du zu der entsprechenden Kategorie. In jedem Bereich kannst du einfach in der Canva-Bibliothek suchen! Um die Seitenleiste zu minimieren und dein Design besser zu sehen, klicke einfach auf den kleinen Pfeil auf der rechten Seite. Klicke dann erneut auf die Seitenleiste, um sie wieder zu öffnen.

# GRUNDLAGEN DER BEARBEITUNG

## ARBEITEN MIT TEXT



Das Hinzufügen von Text zu einem Design ist ganz einfach! Mit dem Text-Button in der Seitenleiste kannst du mühelos eine Textbox, Überschrift, Unterüberschrift und Fließtext hinzufügen. Wähle einfach eine Textoption (oder eine Textbox) aus und tippe los! Sobald du deinen Text geschrieben hast, kannst du mit der Werkzeugleiste oben auf der Seite eine Schriftart, Größe und Farbe auswählen. Füge mehrere Textboxen hinzu, um verschiedene Schriftstile zu kombinieren und ein Design zu kreieren, das dir gefällt. Sie bieten auch eine Vielzahl an vorgefertigten Textdesigns an!

## TEXT ESSENTIALS

	SCHRIFTAUSWAHL
	SCHRIFTGRÖSSE
	SCHRIFTFARBE
	SCHRIFTSTIL
	TEXT-GROSS-/KLEINSCHREIBUNG UMSCHALTEN
	TEXTAUSRICHTUNG
	LISTENEINSTELLUNG (AUFZÄHLUNGSPUNKTE, NUMMIERUNG ODER KEINE)
	ABSTAND ZWISCHEN BUCHSTABEN UND ZEILEN ANPASSEN
	SPEZIALEFFEKTE WIE GEBOGENER TEXT UND SCHATTIERUNGEN

## ARBEITEN MIT TEXT



### TEXT HINZUFÜGEN

Text in Canva hinzuzufügen ist so einfach wie ein Klick auf den "Text"-Tab in der Seitenleiste. Oder drücke einfach die "T"-Taste.

SCHRIFTWAHL Schriftarten haben Persönlichkeit; sie können formell, leger, verspielt oder ernst sein. Canva bietet eine breite Auswahl an Schriftarten unter dem Dropdown-Menü "Schriftart", wenn du deinen Text ausgewählt hast. Wenn du spezifische Markenschriften hast, kannst du diese ebenfalls hochladen. Experimentiere, bis du die Schriftart findest, die deine Botschaft perfekt vermittelt.

### TEXTAUSRICHTUNG

Du bist nicht darauf beschränkt, deinen Text einfach in die Mitte deines Designs zu setzen. Verwende die Textausrichtungsoptionen, um deinen Text nach links, in die Mitte oder nach rechts innerhalb des Textfeldes zu verschieben. Diese scheinbar kleine Anpassung kann einen erheblichen Unterschied darin machen, wie ausgewogen dein endgültiges Design aussieht und sich anfühlt.

### TEXTEFFEKTE (FETT, KURSIV, UNTERSTREICHEN)

Texteffekte sind wie das Gewürzregal in deiner Designküche. Weniger ist mehr. Der "Effekte"-Button zeigt verschiedene Möglichkeiten, deinen Text hervorzuheben, darunter Fett, Kursiv und Unterstreichen. Verwende diese Effekte sparsam, um wichtige Punkte hervorzuheben oder Kontraste zu schaffen.

### ZEILENABSTAND UND BUCHSTABENABSTAND

Fühlt sich dein Text manchmal zu gequetscht oder zu weit auseinandergezogen an? Genau hier sind Zeilen- und Buchstabenabstand nützlich. Passe den Abstand zwischen den Zeilen oder einzelnen Buchstaben an, indem du deinen Text auswählst und die Option "Abstand" verwendest. Perfekt, wenn du deinem Text mehr Luft zum Atmen geben oder ihn für ein gemütlicheres Gefühl enger zusammenrücken möchtest.

# GRUNDLAGEN DER BEARBEITUNG

## FARBE

Farben sind mehr als nur dekorative Elemente; sie erwecken Designs zum Leben, setzen den Ton und rufen Emotionen hervor. Canva versteht die Kraft der Farben und bietet Nutzern eine umfangreiche Palette sowie Werkzeuge, um sicherzustellen, dass Ihr Design genau die gewünschte Stimmung vermittelt. Dieser Leitfaden wird den Prozess der Farbauswahl und -anwendung in Canva beleuchten, von grundlegenden Entscheidungen bis hin zu fortgeschrittenen Kombinationen.

### DIE NAVIGATION IN CANVAS FARBPALETTE:

- Um zu beginnen, klicken Sie auf ein beliebiges Designelement (Text, Form, Hintergrund usw.). Ein Farbradsymbol erscheint in der Werkzeugleiste.
- Durch Klicken auf das Symbol wird die Standardfarbpalette von Canva angezeigt. Hier finden Sie eine Vielzahl von Farbtönen, die perfekt für jedes Design geeignet sind.

### ERSTELLEN VON EIGENEN FARBEN:

- Möchten Sie einen bestimmten Farbton? Kein Problem! Klicken Sie im Farbmenü auf das „+“-Symbol.
- Sie können nun entweder den Farbwähler verwenden, um einen Farbton auszuwählen, oder einen Hex-Code eingeben, wenn Sie einen haben. Nach der Auswahl wird Ihre benutzerdefinierte Farbe in der Palette für zukünftige Designs gespeichert.

### VERWENDUNG VON FARBHARMONIEN:

- Canva schlägt oft komplementäre Farben basierend auf den bereits gewählten Farben vor. Diese harmonischen Vorschläge können dabei helfen, ein optisch ansprechendes Design zu erstellen.

### ANWENDUNG VON VERLAUFSEFFEKTEN:

- Einige Elemente in Canva unterstützen Farbverläufe. Wenn verfügbar, sehen Sie neben den Volltonfarben die Option für Verläufe. Wählen Sie diese und dann zwei Farben, um einen Verlaufseffekt zu erstellen.

### DAS FARBRADE UND KOMBINATIONEN:

- Für diejenigen, die eine fortgeschrittene Farbabstimmung suchen, navigieren Sie zur Registerkarte „Farben“ im linken Panel. Hier finden Sie das Farbrad-Werkzeug, das bei der Auswahl von analogen, komplementären oder triadischen Farbschemata für ein harmonisches Design hilft.

### FARBANWENDUNG AUF MEHRERE ELEMENTE:

- Wenn Sie eine Farbe gleichzeitig auf mehrere Elemente anwenden möchten, wählen Sie einfach alle gewünschten Elemente aus (durch Halten der Umschalttaste) und wählen Sie dann eine Farbe aus der Palette.

### VERWENDUNG VON MARKENFARBEN:

- Für Nutzer mit Canva Pro-Konten können Sie bestimmte Markenfarben festlegen, die in all Ihren Designs konsistent bleiben. Dies ist äußerst hilfreich für Unternehmen oder Einzelmarken, die eine einheitliche visuelle Identität beibehalten möchten.

# GRUNDLAGEN DER BEARBEITUNG

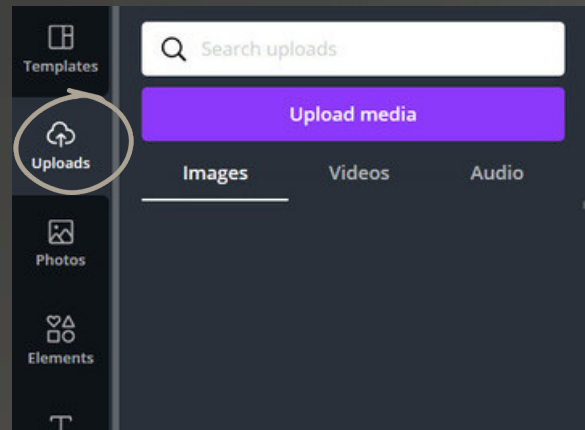
## ARBEITEN MIT FOTOS

### Hochladen eigener Bilder

Es ist ganz einfach, eigene Bilder in dein Canva-Design hochzuladen.

Wähle einfach in der linken Werkzeugleiste "Uploads" aus, klicke auf "Medien hochladen", und du kannst deinen Computer (oder dein Handy! Canva bietet auch eine sehr funktionale App) durchsuchen, um deine Bilder hochzuladen.

Die hochgeladenen Bilder bleiben in diesem Upload-Bereich gespeichert und sind jederzeit in jedem Design zugänglich.



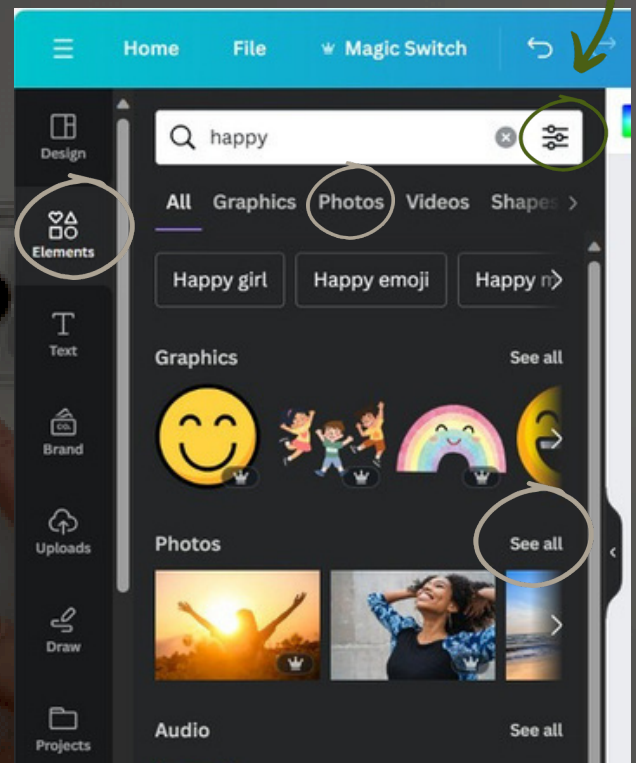
Klicke hier, um die Ergebnisse zu filtern, beispielsweise um nur kostenlose Elemente anzuzeigen.

### Verwendung von Stockbildern

Falls du keine eigenen Bilder hast, kannst du aus der umfangreichen Stockbibliothek von Canva auswählen. Wähle einfach den Tab "Elemente" und starte eine Suche nach der Art von Foto, die du möchtest. Anschließend kannst du in den Bereich "Fotos" klicken, um weitere Bilder zu sehen.

Sobald du ein Foto gefunden hast, das dir gefällt, klicke einfach darauf, um es deinem Design hinzuzufügen, oder ziehe es hinein.

Denke daran: Alles, was mit einem Kronensymbol gekennzeichnet ist, ist nur für Pro-Mitglieder verfügbar. Du kannst die Ergebnisse filtern, um nur kostenlose Inhalte anzuzeigen. Verwende dazu das kleine Hamburger-Menü rechts neben der Suchleiste.



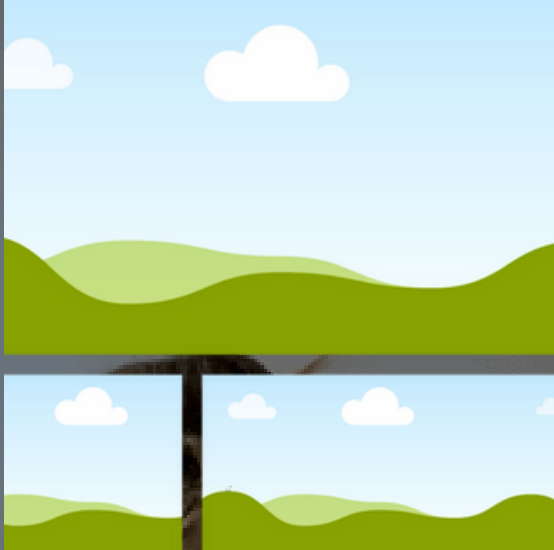
canva crash course

# GRUNDLAGEN DER BEARBEITUNG

## RAHMEN +

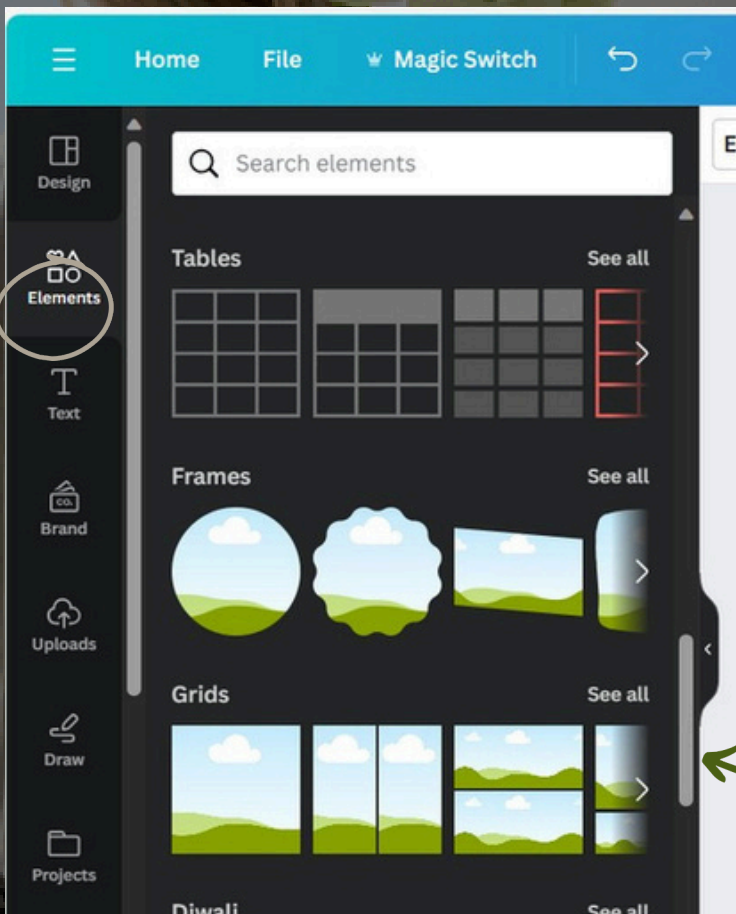
## ARBEITEN MIT FOTOS

RASTER



VON DIESEM

ZU DIESEM



Rahmen und Raster ermöglichen es Ihnen, stilvolle Bildplatzhalter in Ihr Dokument einzufügen und Bilder ganz einfach per Drag-and-Drop dort hinein zu ziehen.

Das Bild wird automatisch in den Rahmen eingefügt.

Sie können das Bild ganz einfach austauschen, indem Sie ein anderes Bild aus den Abschnitten „Uploads“ oder „Elemente“ in den Rahmen ziehen.

Klicken Sie einfach auf den Reiter „Elemente“ und scrollen Sie nach unten, bis Sie die Abschnitte „Rahmen“ oder „Raster“ finden.

canva crash course

# GRUNDLAGEN DER BEARBEITUNG

## ARBEITEN MIT FOTOS

### Transparenz

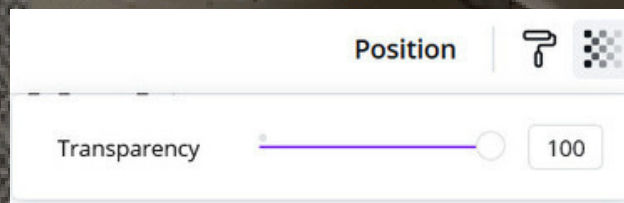
Transparenz beeinflusst die Opazität (wie durchsichtig etwas ist) und kann auf Bilder, Elemente, Text und feste Formen angewendet werden.

#### ANPASSEN DER TRANSPARENZ

Klicke auf das Element, das du entsperren möchtest. Ein Menü erscheint oben rechts auf dem Bildschirm. Klicke auf das kleine Symbol mit dem Schachbrettmuster.



Ein Schieberegler wird angezeigt. Bewege ihn nach oben oder unten, um den gewünschten Effekt zu erzielen.



TRANSPARENZ BEI 100%



TRANSPARENZ BEI 30%



WERK  
ZEUG  
LEISTEN

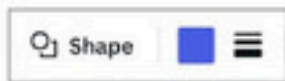
# WERKZEUGE LEISTEN

Der obere Werkzeugbereich in Canva bietet zahlreiche Funktionen, die sich je nach dem Element, auf das du in deinem Design klickst, ändern. Sieh dir die unten stehenden Grafiken für Beispiele an. Auf den nächsten Seiten wirst du sehen, was jedes Element in diesen Werkzeugleisten bewirken kann.

## TEXT-WERKZEUGLEISTE:



## FORM-WERKZEUGLEISTE:



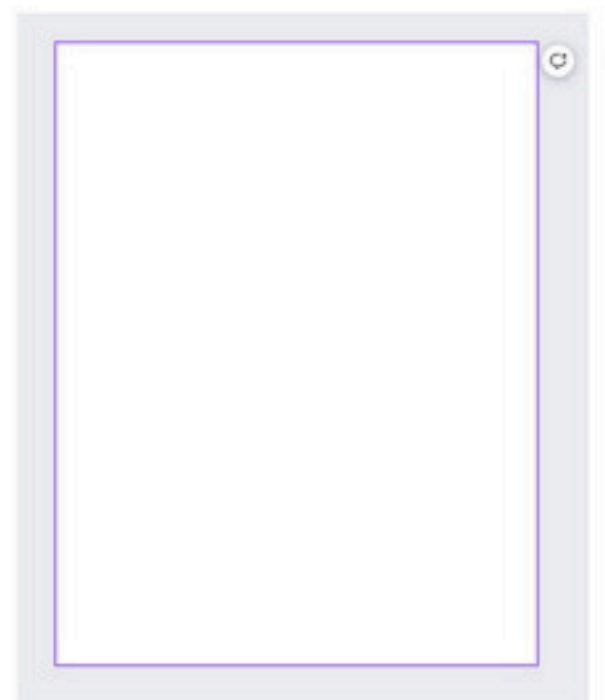
## ELEMENT-/GRAFIK-WERKZEUGLEISTE:



## FOTO-WERKZEUGLEISTE:

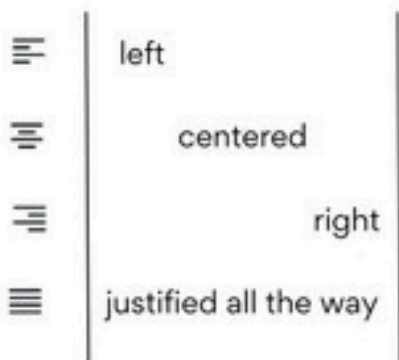
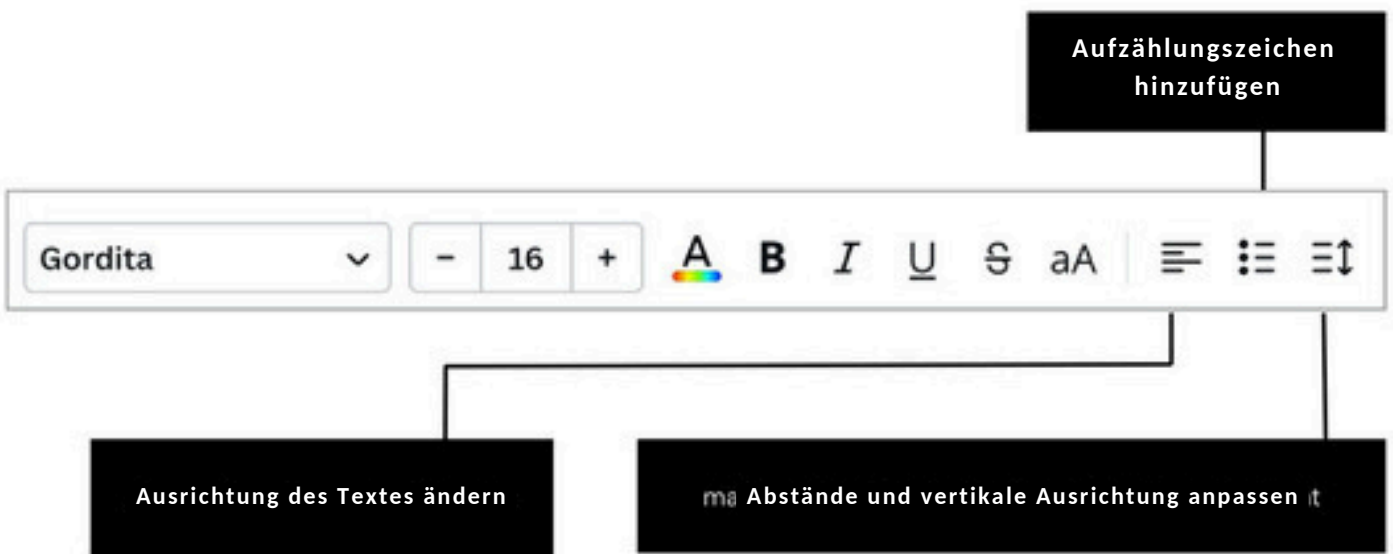
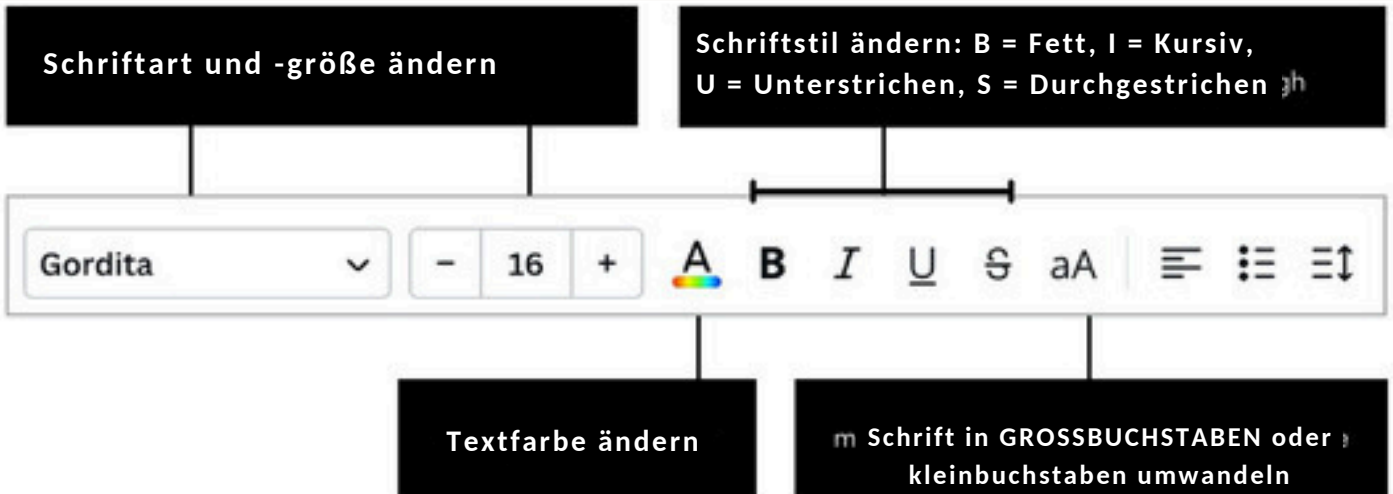


## SEITEN-WERKZEUGLEISTE:



# WERKZEUGE LEISTEN

Wenn du auf ein Textfeld klickst, erklären die folgenden Hinweise, welche Funktion jedes Element in der Symbolleiste hat.



# WERKZEUG LEISTEN

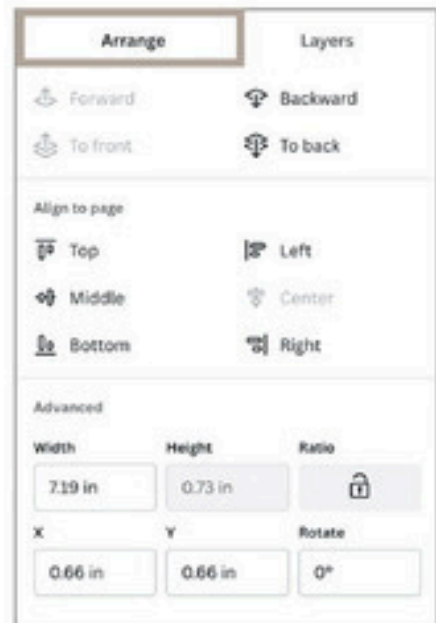
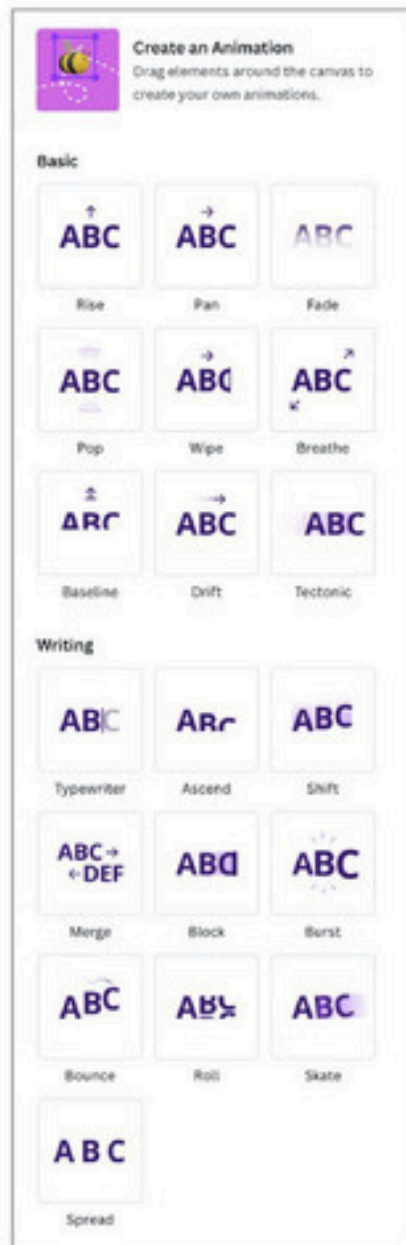
Wenn du auf ein Textfeld klickst, erklären die untenstehenden Hinweise, was jedes Element in der Symbolleiste macht.



Ändern Sie die Effekte im Text und haben Sie Spaß dabei!

Voreingestellte Animationen für Text (Teil der Liste t pa angezeigt) vn)

Text anordnen oder auf der Seite ausrichten

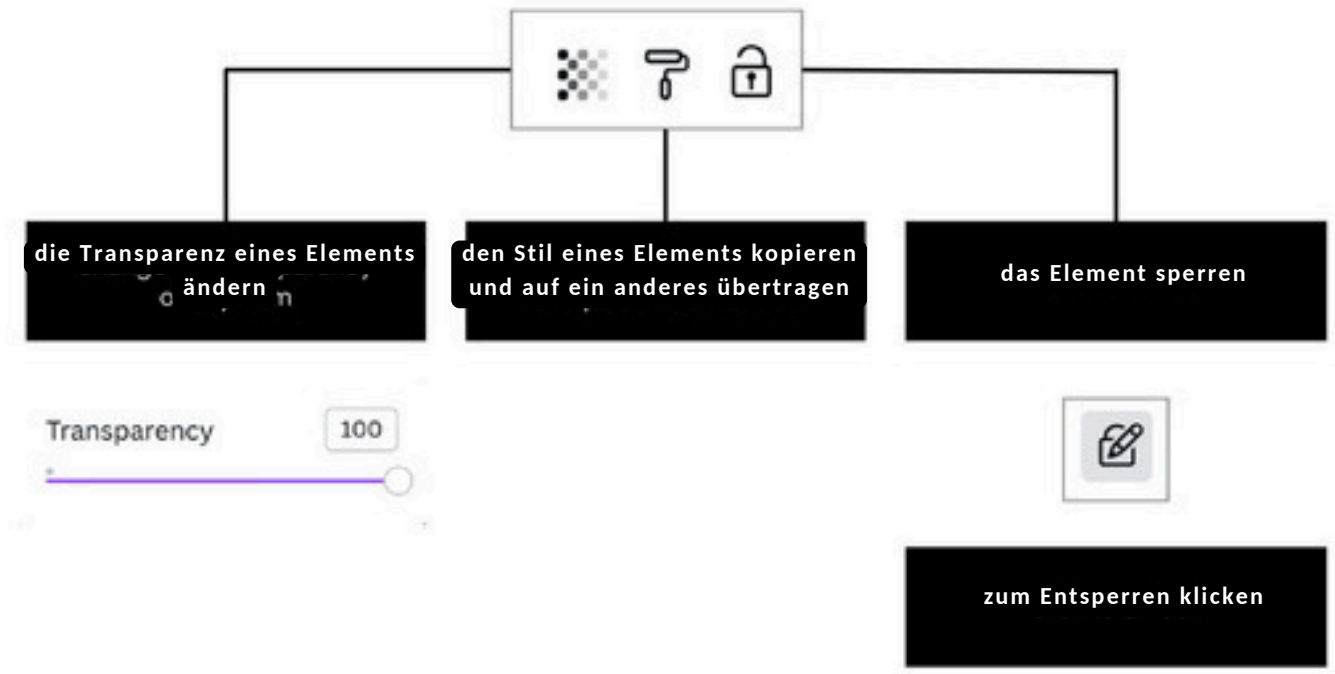


Klicken Sie auf Ebenen und bewegen Sie sie nach oben oder unten, indem Sie jede Leiste anklicken und ziehen.

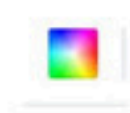
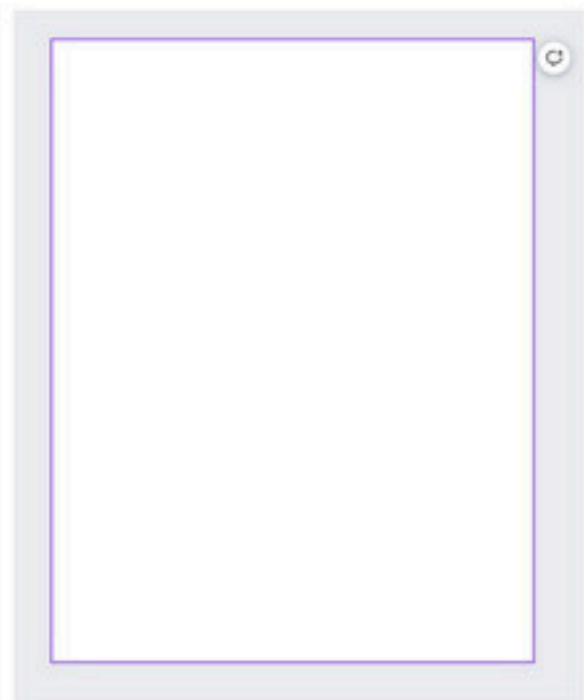


extras

# WERKZEUGE



## SEITEN-SYMBOLLEISTE:



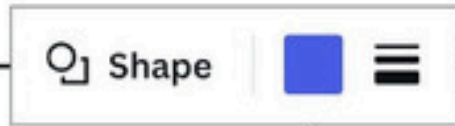
die Farbe des gesamten Seitenhintergrunds ändern



das Timing einer Seitenanimation anpassen

# Form

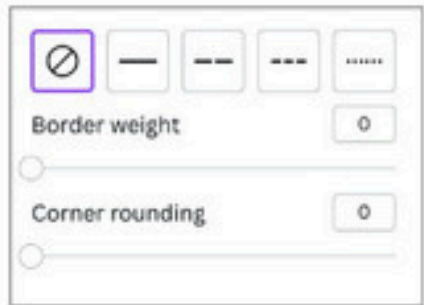
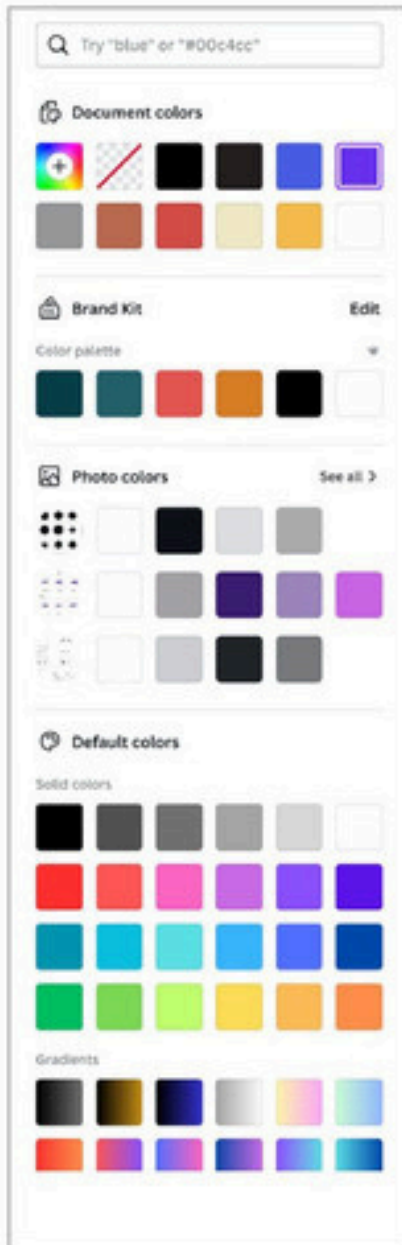
# WERKZEUG



Die Form einfach ändern (teilweise  
(Liste angezeigt)

Die Farbe der Form  
ändern

Einen Rahmen hinzufügen Die  
Rahmenstärke ändern und die  
Ecken abrunden



Wenn du einen Rahmen  
hinzufügst, kannst du die  
Farbe ändern."

# Elemente + Grafike

# WERKZEUG



Bietet Informationen zur Grafik und ermöglicht es, mehr zu finden!

Farben in einer Grafik bearbeiten (Hinweis: erscheint nicht immer)

Dieses Menü ändert sich, bietet jedoch viele Optionen!

Drehen

- ↶ Flip horizontal
- ↷ Flip vertical

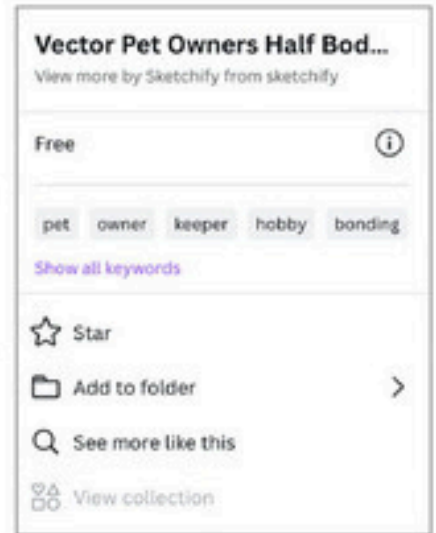
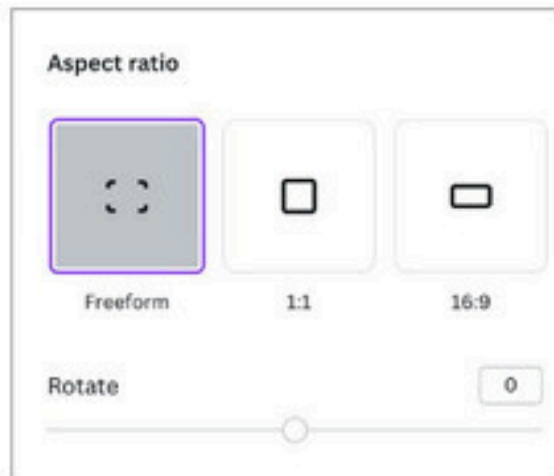
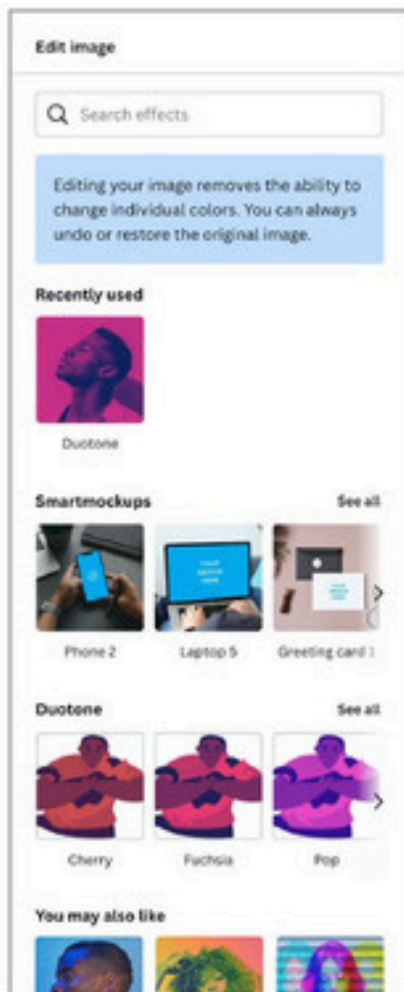


Bild mit verschiedenen Einstellungen zuschneiden.

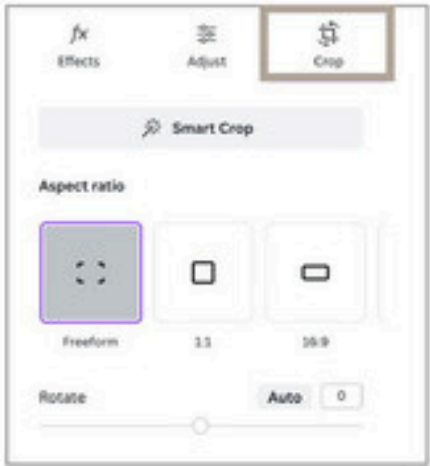
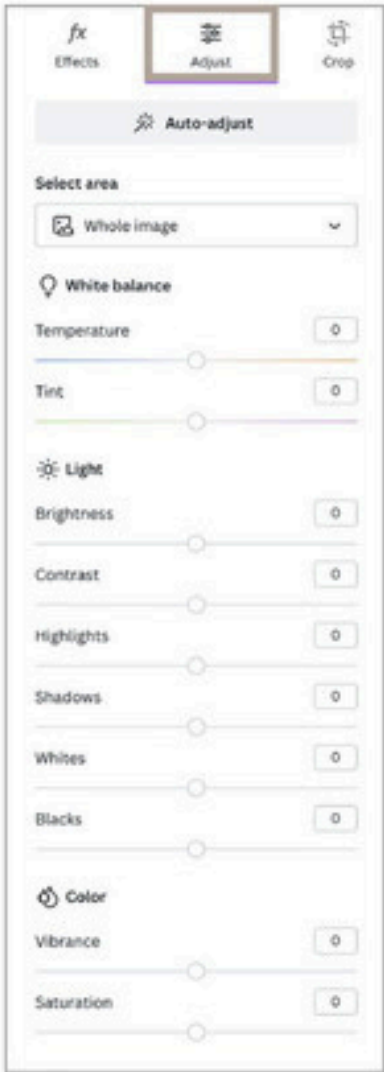
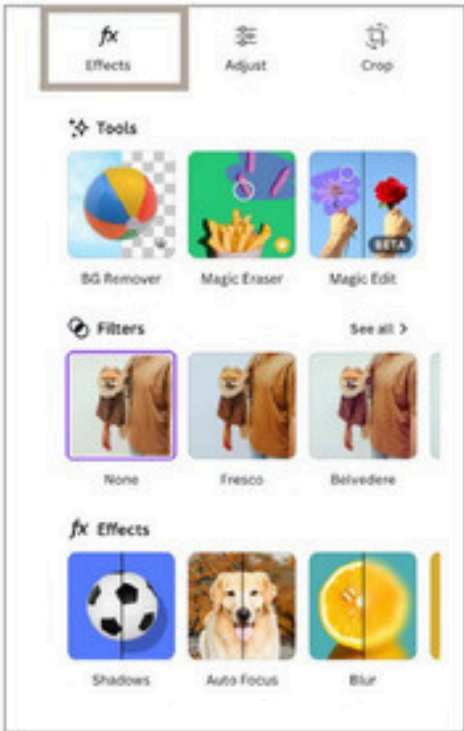


# W E R K Z E U G

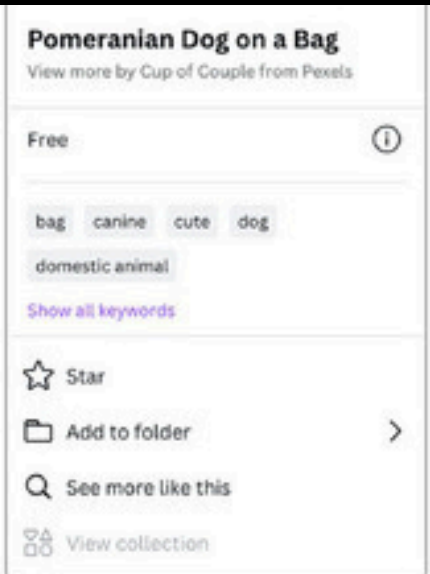
foto



Eine Fülle an Optionen, um das Foto zu bearbeiten! Effekte: Hintergrund entfernen, Filter hinzufügen, Effekte hinzufügen \ Anpassen: Anpassungen vornehmen \ Zuschneiden: Zuschneidewerkzeuge verwenden



Bietet Informationen zum Foto und ermöglicht es Ihnen, mehr zu entdecken!

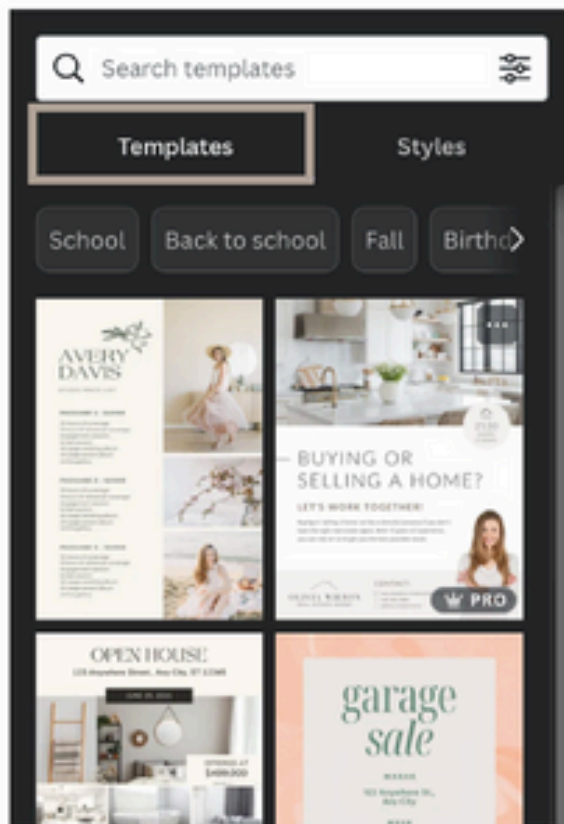


Drehen

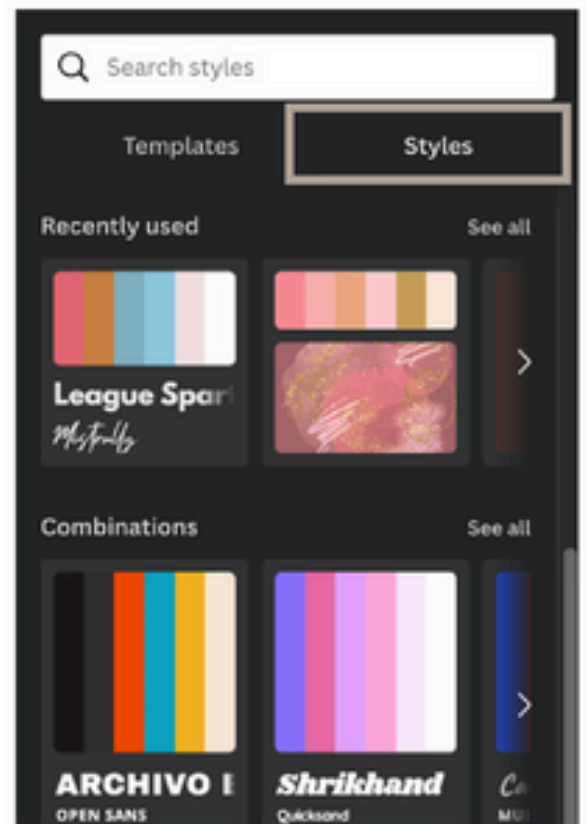
Flip horizontal

Flip vertical

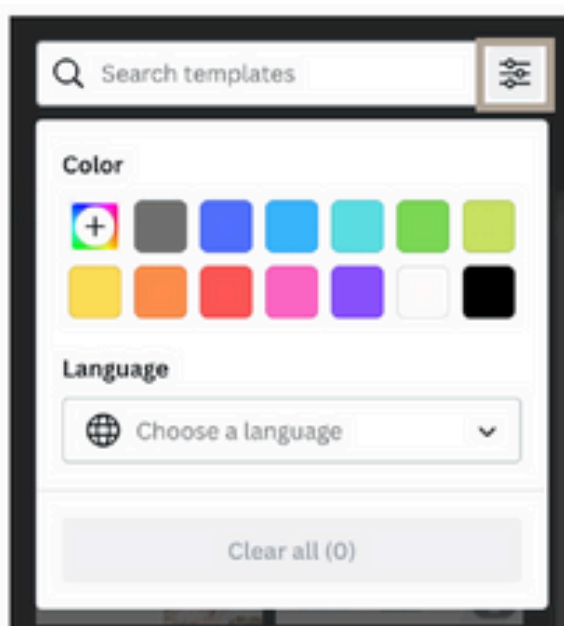
# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



Durchsuche vorgefertigte Canva-Vorlagen basierend auf deinem Dateityp.

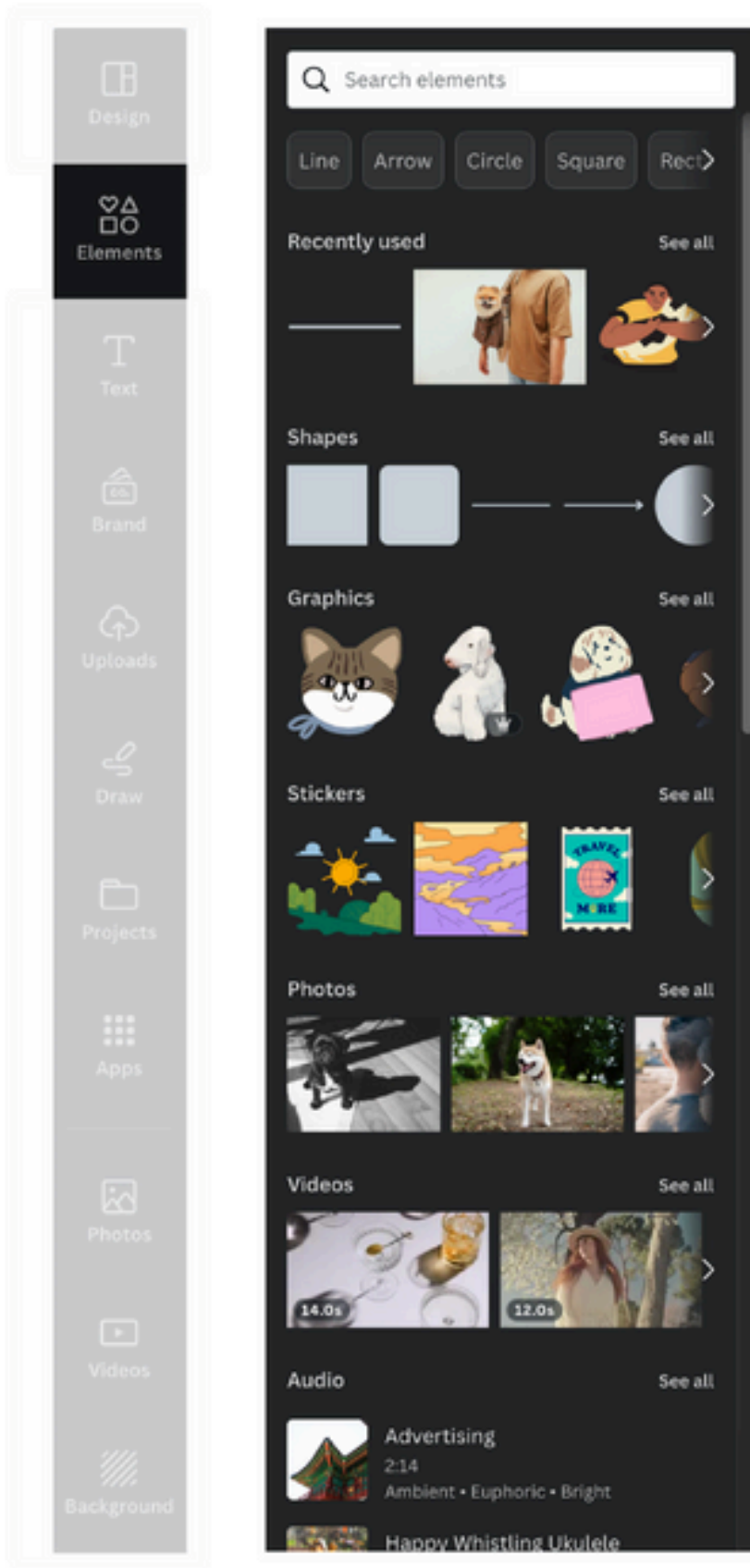


Klicke auf „Stile“, um nach Farbpalette, Schriftsets, Bildern usw. auszuwählen.



Klicke auf die Schieberegler, um Vorlagen nach Farbe zu durchsuchen (oder füge deine eigene Farbe hinzu).

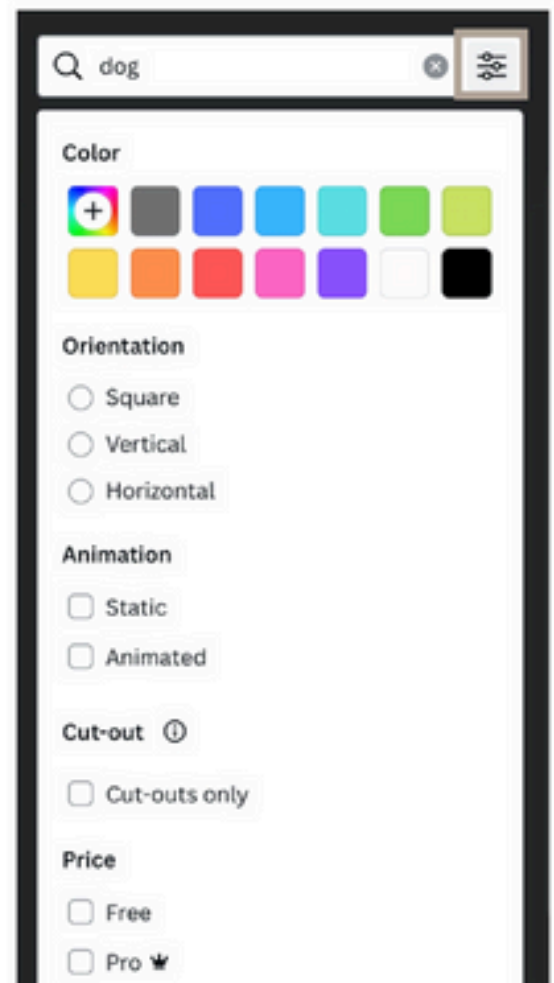
# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



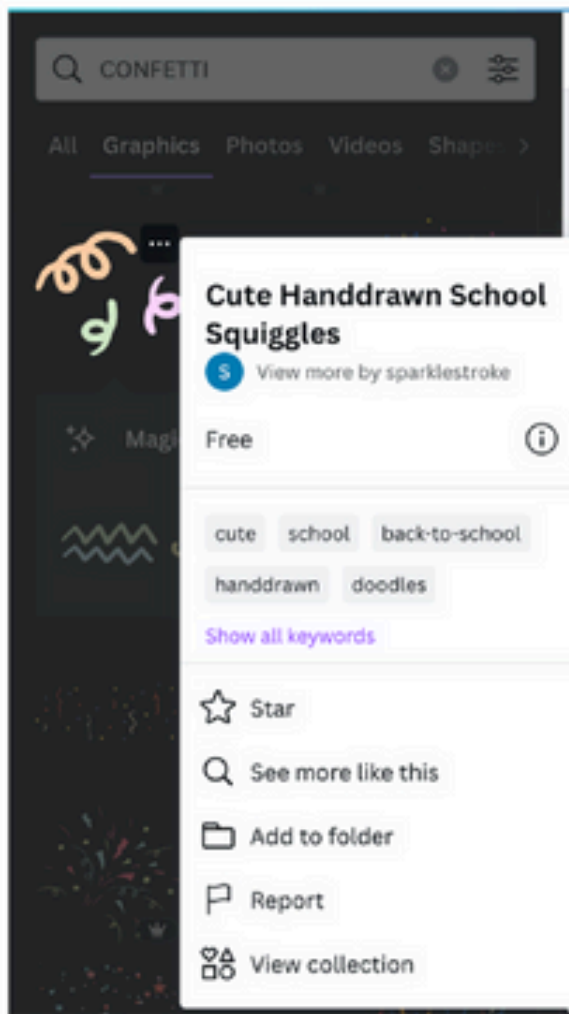
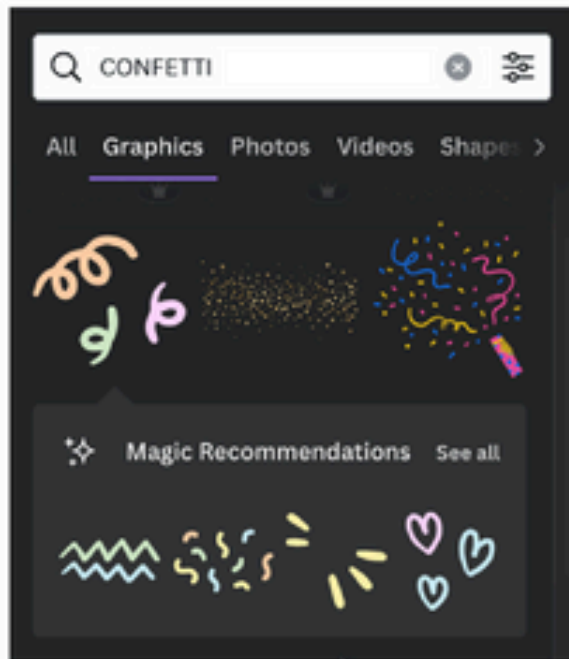
Es gibt so viele Optionen zur Auswahl!

Suche nach einem Element und wähle aus:

- Grafiken
- Fotos
- Videos
- Formen
- Audio
- Diagrammen
- Tabellen
- Rahmen
- Gittern
- Sammlungen



# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



**TIPP:**

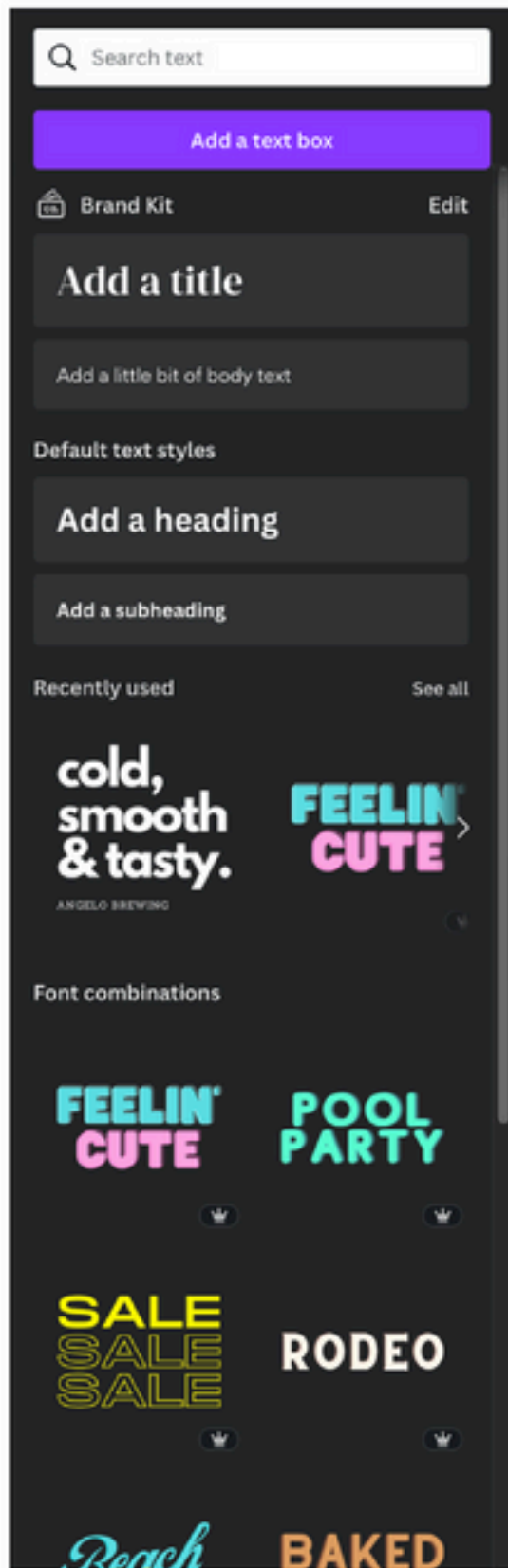
Wenn du ein Element findest, das dir gefällt, sieh dir die „Magischen Empfehlungen“ an, um weitere Elemente im ähnlichen Stil zu entdecken.

**TIPP:**

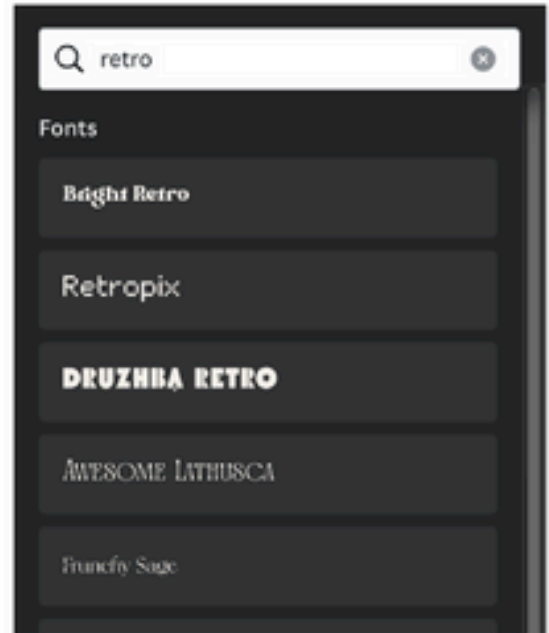
Klicke auf die drei Punkte neben einer Grafik und wähle im aufklappenden Menü „Kollektion ansehen“ am unteren Rand aus. Alle Grafiken, die von diesem Künstler erstellt wurden, erscheinen dann links. Eine großartige Möglichkeit, ähnliche Elemente in einem Design zu verwenden!



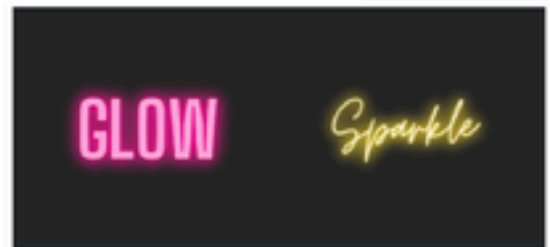
# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



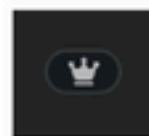
Nach einem Schriftstil suchen:



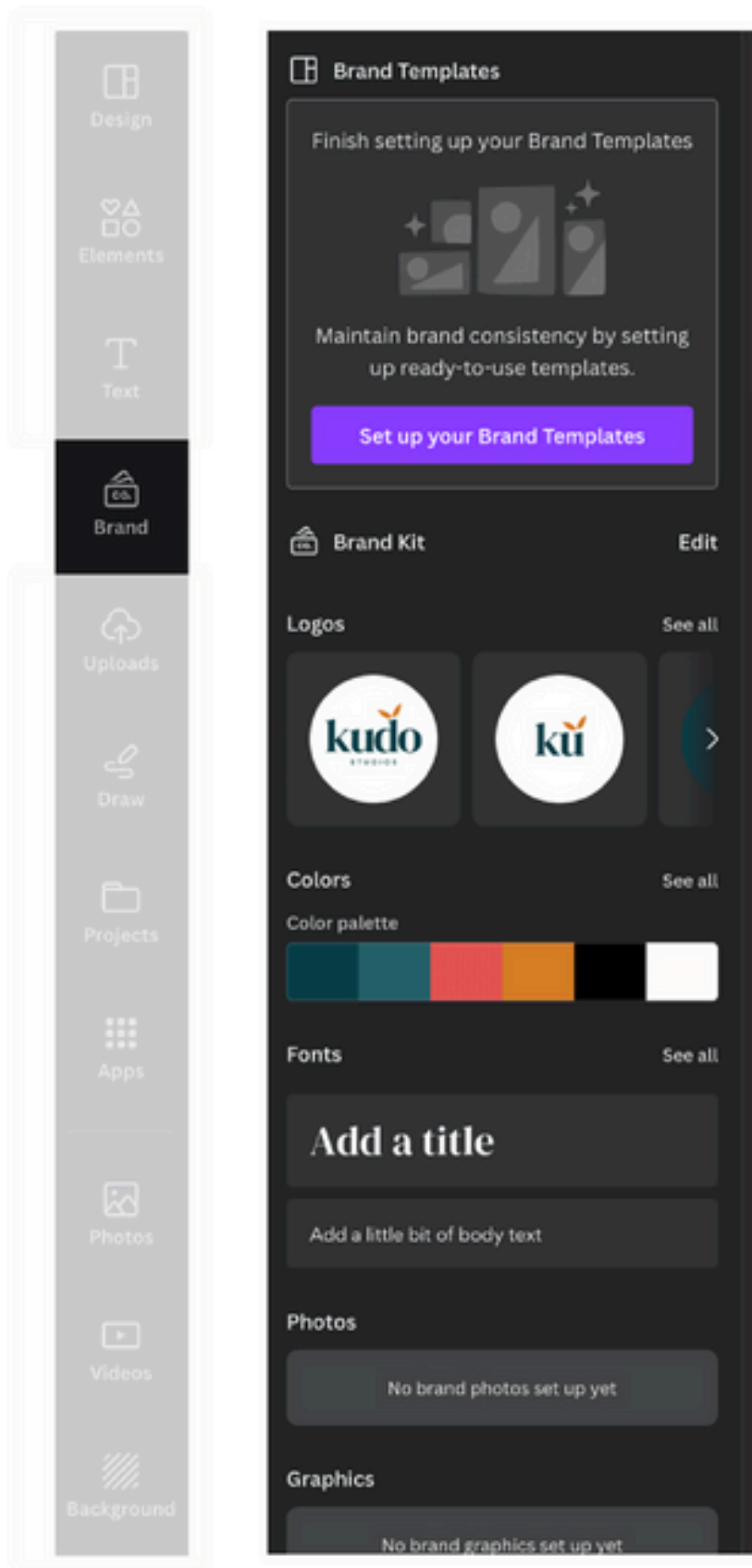
Verwende eine vorgefertigte Schriftkombination (kannst du vollständig anpassen!)



Dieses Symbol zeigt an, dass es sich um eine Canva Pro-Funktion handelt.



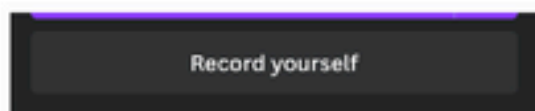
# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



Füge deine eigenen  
Markenartikel hinzu:

Vorlagen  
Logos  
Farben  
Schriften  
Fotos  
Grafiken  
Icons

# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)

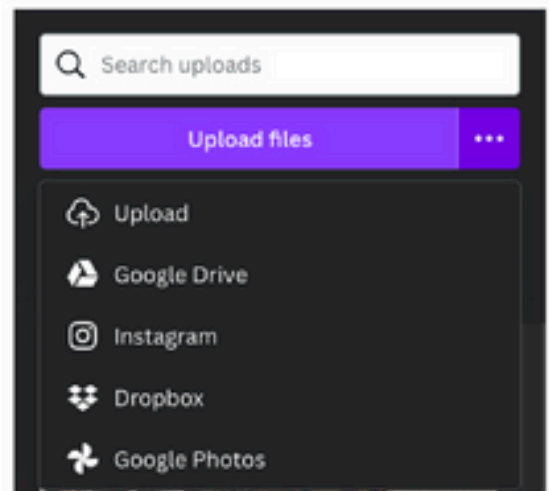


Alles, was du hochlädst oder auf der Seite platzierst, wird hier angezeigt:

- Videos
- Bilder
- Audio

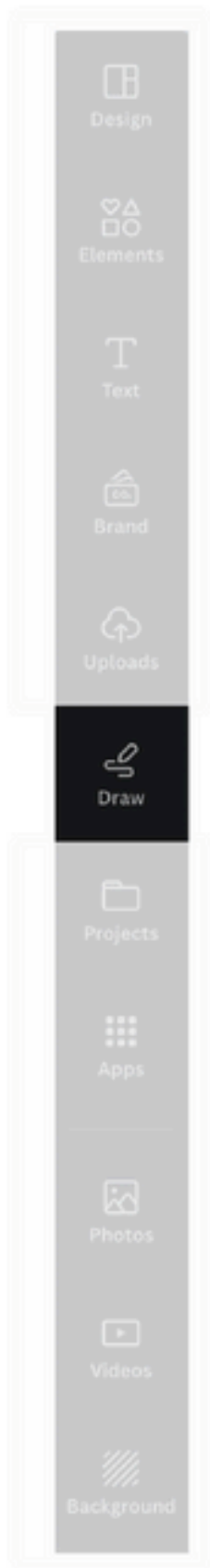
Klicke auf „Dateien hochladen“, um von folgenden Quellen hochzuladen:

- \* Computer
- \* Google Drive
- \* Instagram
- \* Dropbox
- \* Google Fotos

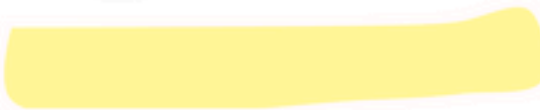


Klicke, um dich in Canva aufzunehmen!

# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



Diese Werkzeugleiste wird aufklappen.



Element auswählen  
Element auswählen

Farbe ändern

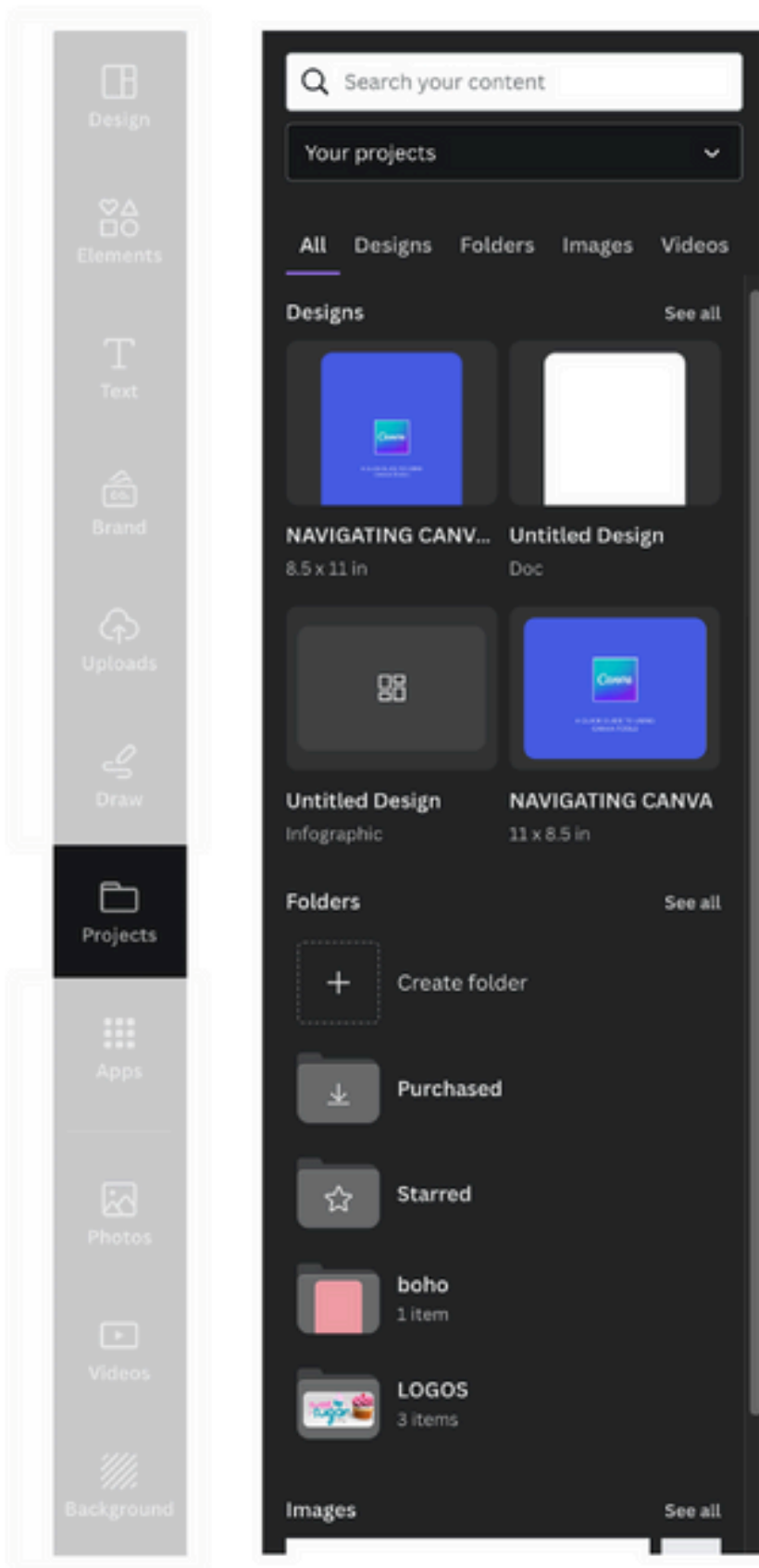
Gewicht



Transparenz



# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)

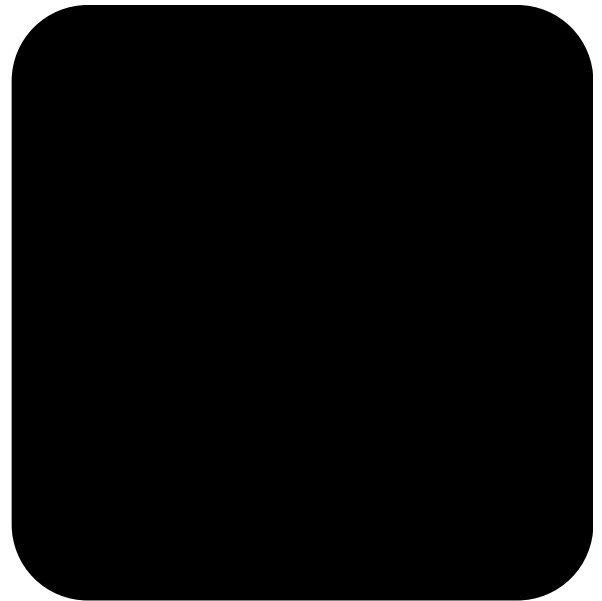
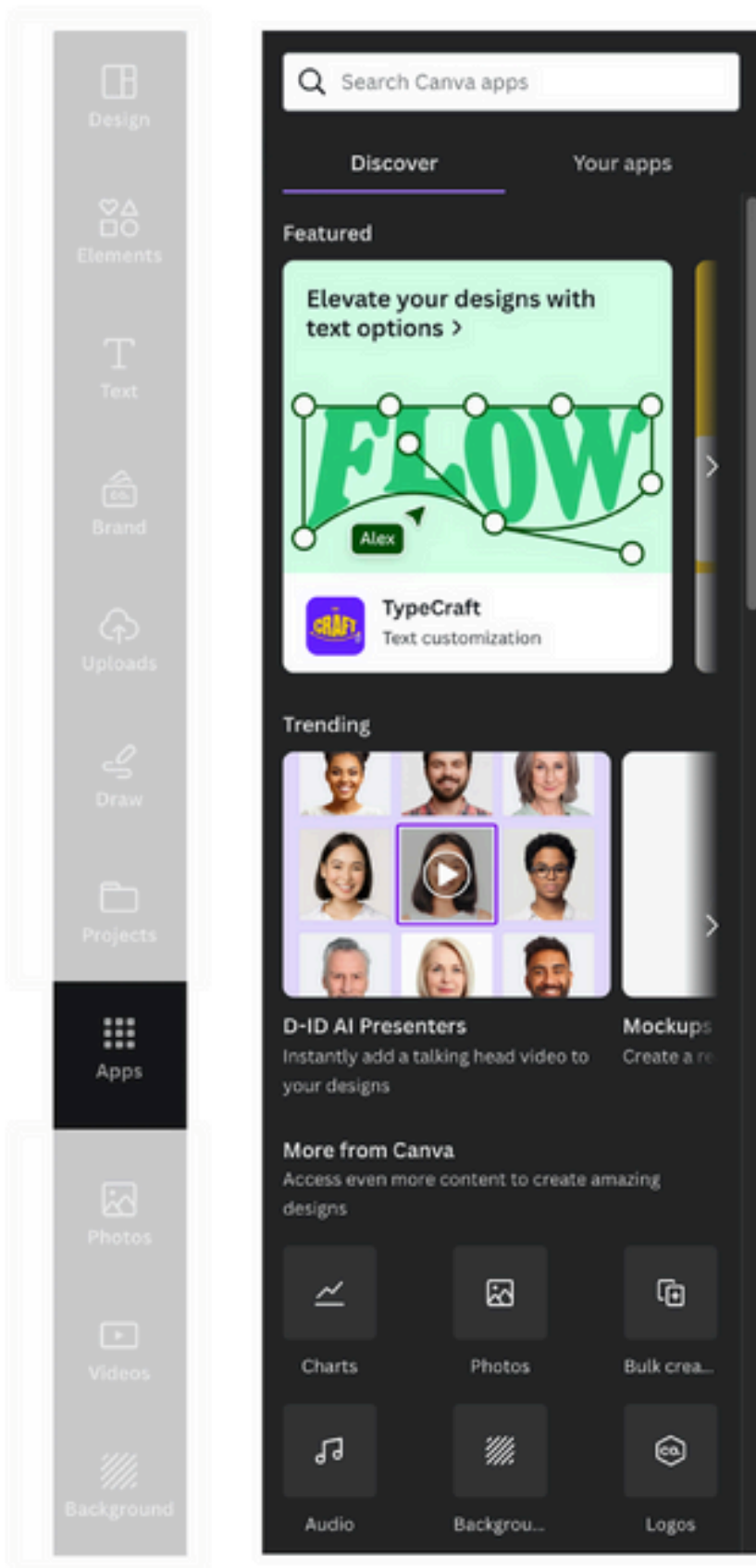


Alles, was du erstellt hast, wird hier angezeigt!

Designs  
Ordner  
Bilder  
Videos

Du kannst auch nach deinem Inhalt suchen.

# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



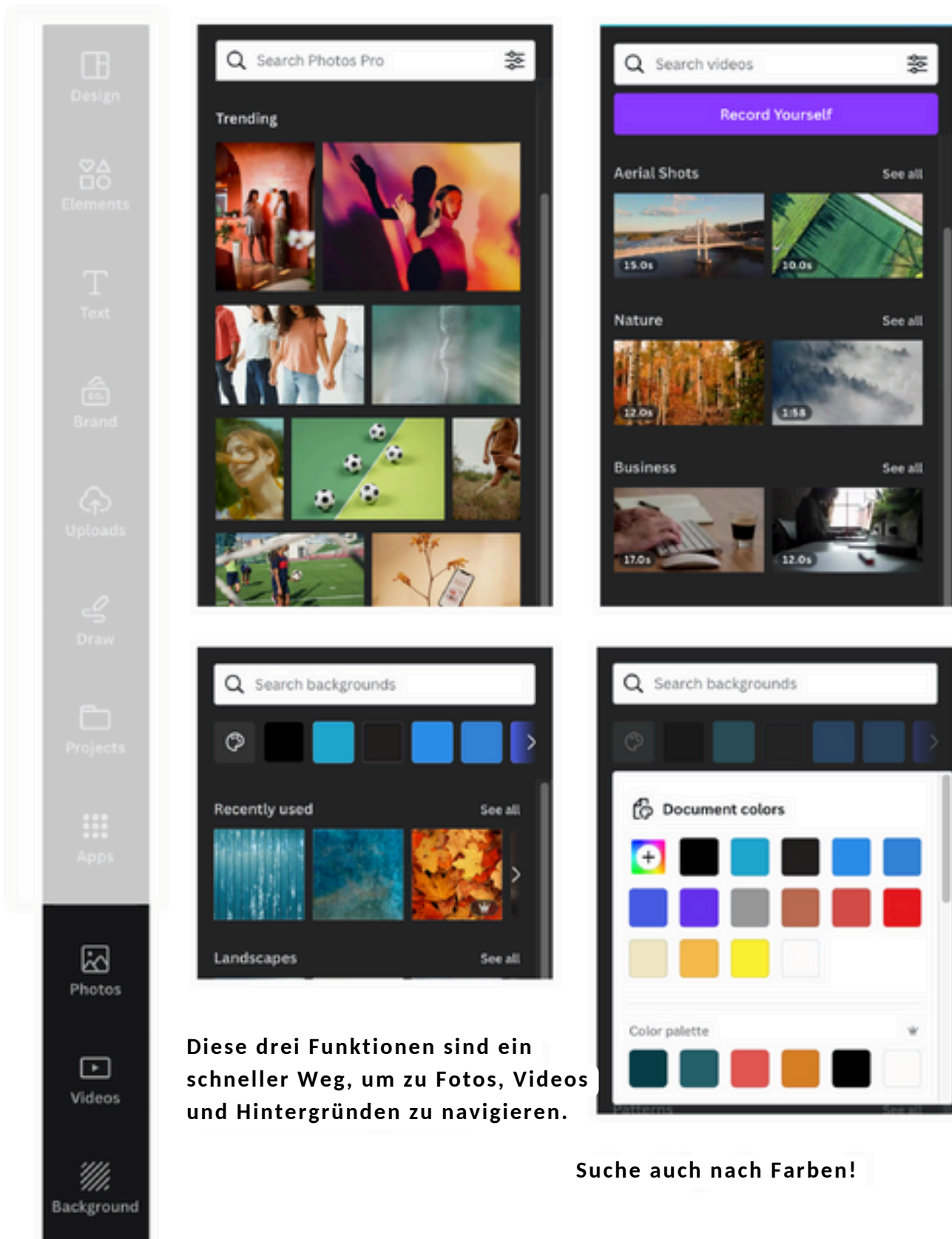
Das würde ein weiteres Buch erfordern, um all das zu erklären!

Navigiere durch alle zusätzlichen Apps, die du in Canva verwenden kannst.

Klicke auf den App-Typ, um noch mehr zu sehen (z. B. Diagramme).

Sobald du eine App hinzufügst, wird sie oben unter „Deine Apps“ angezeigt (und auch unten in der Editor-Leiste).

# EDITOR-LEISTE (AUF DER LINKEN SEITE)



Diese drei Funktionen sind ein schneller Weg, um zu Fotos, Videos und Hintergründen zu navigieren.

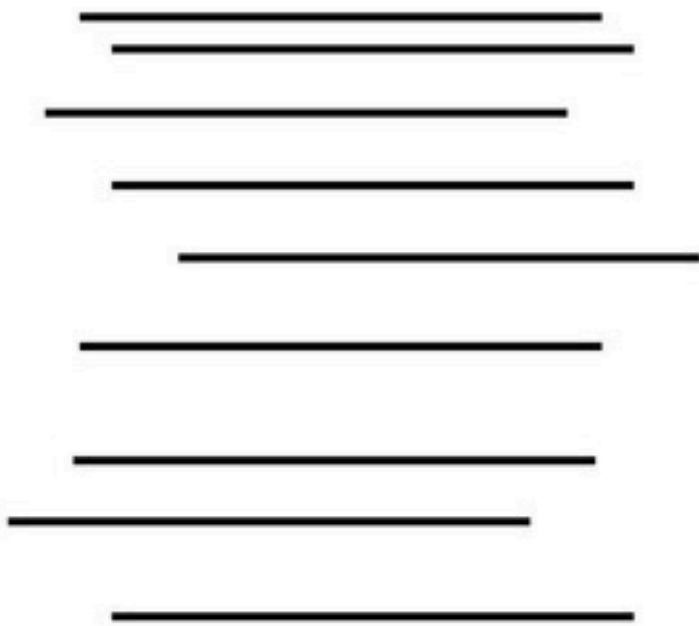
Suche auch nach Farben!

A person's hands are shown petting a white dog on a grey couch. In the foreground, a white coffee cup sits on a saucer on a tray, next to several books. The scene is dimly lit, creating a cozy atmosphere. The text 'TIPPS & TRICKS' is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font, framed by two overlapping white circles.

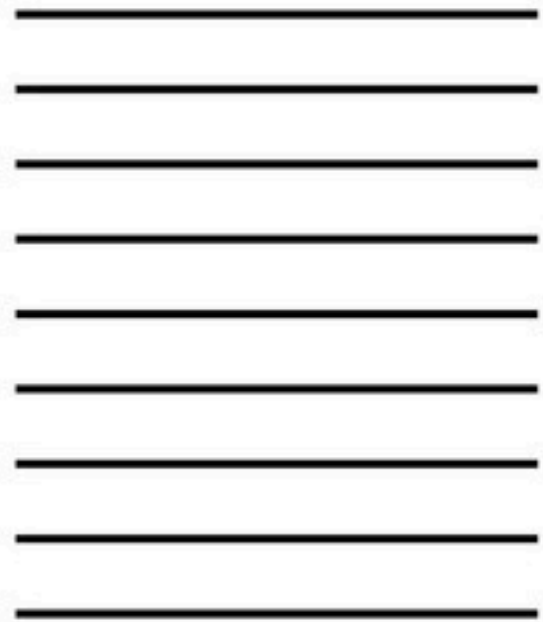
# TIPPS & TRICKS

# Verwende die "Aufräumen"-Funktion

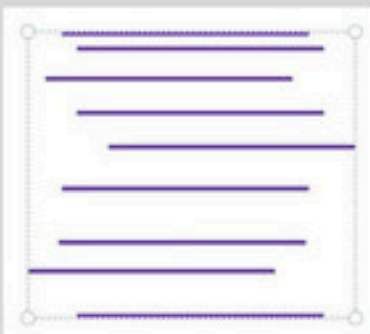
VON DIES



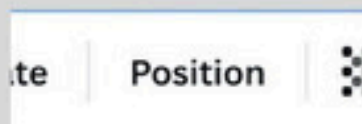
IN DIES



Diese Funktion funktioniert mit allen Formen, Linien, Bildern usw. und richtet die Objekte sowohl vertikal als auch horizontal aus. Ideal für Notizenlinien! So geht's:



Wähle alle Objekte gleichzeitig aus.



Klicke in der oberen Symbolleiste auf "Position".



Klicke auf die "Aufräumen"-Funktion und du bist fertig!

# ERSTELLE DIMENSION, INDEM DU TEXT HINTER BILDER SETZT

VON DIES

IN DIES



Text über dem Haus



Text hinter dem Haus



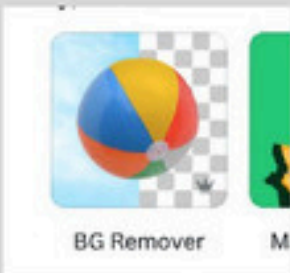
Platziere ein Bild auf deiner Seite



Wähle das Bild aus und dupliziere es (drücke Befehl + D)

Edit photo F

Wähle nur das obere Bild aus und klicke auf „Foto bearbeiten“ in der oberen Symbolleiste



Wähle „Hintergrund entfernen“, um den Hintergrund zu entfernen (in diesem Beispiel den Himmel)



Jetzt gib deinen Text ein (er wird immer noch über beiden Bildern angezeigt). Ein kleiner Tipp: Drücke „T“ für ein Textfeld

Position

Mit ausgewähltem Text klicke auf „Position“ und verschiebe ihn nach hinten, bis er zwischen den beiden Bildern liegt. Achte darauf, dass beide Bilder genau an der gleichen Stelle platziert sind!

**LASS DEN TEXT MIT EINEM TRANSPARENTEM VERLAUF  
HERVORSTECHEN**

VON DIES

IN DIES

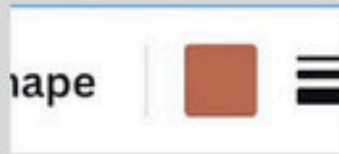


**Wenn dein Text über einem Bild schwer zu lesen ist, verwende eine Verlaufsform darüber und setze eine Endfarbe auf 0 % Transparenz (klar). Schritt-für-Schritt-Anleitung auf der nächsten Seite.**

# MACHE DEINEN TEXT ZUM HINGUCKER MIT EINEM TRANSPARENTEN VERLAUF



Erstelle ein Rechteck (drücke die Taste „T“).



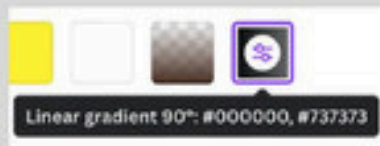
Klicke in der oberen Symbolleiste auf das Farbfeld.



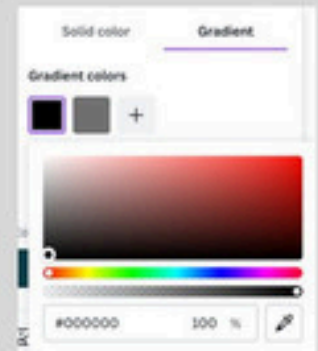
Wähle im unteren Bereich des Menüs einen Verlauf aus (beliebigen auswählen).



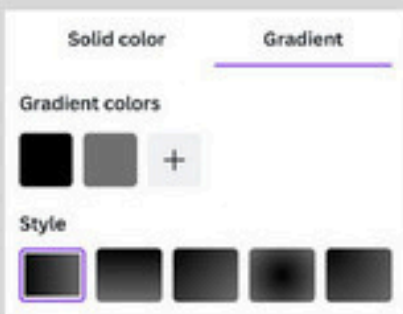
Während du auf die Verlaufform geklickt hast, klicke erneut auf das color Farbfeld, gain



Fahre mit der Maus über die Hk Farbe, um die lila to Schieberegler zu sehen, und klicke dann auf die Regler.



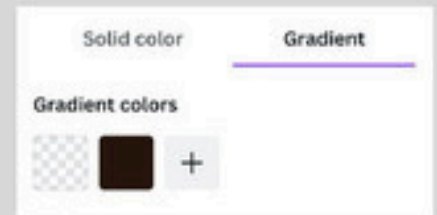
Dieses Menü wird angezeigt.



Klicke auf eine der Farben (im Beispiel Schwarz).




Schiebe den Transparenzregler ganz nach links auf 0 % (im Beispiel auf 10 % eingestellt).



Die Farben sollten nun so aussehen, und du kannst deine Form über deinem Foto platzieren.



**TIPP FÜR DIE PIPETTE!** In Canva Pro kannst du das Pipettenwerkzeug verwenden, um eine Farbe aus einem anderen Objekt (dein Bild, eine Grafik, eine Formfarbe usw.) auszuwählen.



# FREE VS PRO



# FREE VS PRO

## BRAUCHST DU WIRKLICH EIN CANVA PRO ACCOUNT?

Canva bietet auch mit einem kostenlosen Konto viele Funktionen. Sobald du anfängst, mit der Software zu arbeiten, wirst du schnell merken, ob ein Pro-Konto für dich von Vorteil ist. Hier ist eine Übersicht über die Funktionen und Vorteile der einzelnen Optionen.

### FREE

- Drag-and-Drop-Editor für einfache Anpassungen
- Über 250.000 kostenlose Vorlagen
- Über 100 Design-Typen (Social Media Posts, Präsentationen, Briefe und mehr)
- Über 1 Million kostenlose Fotos und Grafiken
- KI-gestützte Design-Tools (Magic Write™, Magic Design™, Magic Edit und mehr)
- Laden Sie Familie, Freunde und andere zum gemeinsamen Gestalten ein
- Große Auswahl an druckbaren Produkten, die entworfen und direkt zu Ihnen nach Hause geliefert werden können
- 5 GB Cloud-Speicher

### PRO

- Alles in Free, plus Funktionen, die Sie lieben werden:
- Unbegrenzter Zugriff auf Premium-Vorlagen und über 100 Millionen Premium-Stockfotos, -videos, -audio, -grafiken und mehr
- Etablieren Sie die visuelle Identität Ihrer Marke mit Logos, Farben und Schriftarten in bis zu 100 Brand Kits
- Passen Sie Designs unendlich oft mit Magic Switch™ an
- Entfernen Sie Bild- und Videohintergründe mit einem Klick
- Voller Zugriff auf Magic Studio, mit über 20 KI-gestützten Tools, um Ihre Produktivität und Kreativität zu steigern
- Konvertieren Sie Präsentationen oder Whiteboards in Zusammenfassungen, Blogposts, E-Mails und mehr, und formatieren oder übersetzen Sie jedes Design mit Magic Switch
- Planen Sie Social-Media-Inhalte für 8 Plattformen
- Cloud-Speicher (1 TB)
- 24/7 Kundensupport

Nutzungsgrenzen und verfügbare KI-gestützte Designtools variieren je nach Plan.

Hier findest Du Deinen  
Canvaleitfaden zum  
Weiterverkauf mit 25%  
Nachlass Code: Pimp25

Link





**BONUS**

**Instagram**

**ACCOUNT FÜR DEN ERFOLG EINRICHTEN**

# INSTAGRAM-KONTO FÜR DEN ERFOLG EINRICHTEN

*Kontotyp*

*Bio*

*Profil*

*Highlights*

*Reels*

*Audios*

*Checkliste*

*Faceless*

*30 Hook & Caption*

*Vermeide diese Fehler*

Ein umfassendes E-Book, das dich Schritt für Schritt durch den Prozess führt, wie du ein erfolgreiches Instagram-Konto erstellst und ausbaust, ohne dein Gesicht zu zeigen.

# INSTAGRAM Kontotyp

Erstelle ein Creator-Konto auf Instagram.

- Gehe zu deinem Profil und tippe oben rechts.
- Tippe auf „Einstellungen und Privatsphäre“.
- Wähle „Konto“ aus.

Wenn du von einem persönlichen Konto wechselst, wähle

- „Zu professionellem Konto wechseln“ und tippe auf „Creator“.

Wenn du von einem Unternehmensprofil wechselst, wähle

- „Zu Creator-Konto wechseln“.

Wähle deine Kategorie aus. Du kannst eine Kategorie wählen, die am besten beschreibt, was du tust.

Wenn gewünscht, verbinde dein Konto mit deiner Facebook-Seite.

Wenn du eine Facebook-Seite hast, die du mit deinem Konto verknüpfen möchtest, wähle sie aus der angezeigten Liste aus.

Wenn du keine Facebook-Seite verknüpfen möchtest, wähle „Überspringen“.

Überprüfe deine Kontaktinformationen. Hinweis: Mindestens eine Form der Kontaktinformation ist erforderlich. Du hast die Möglichkeit, diese in deinem Profil anzuzeigen oder auszublenden.

Wähle deine Profilanzeigeoptionen. Du kannst entscheiden, ob du deine Kategorie und Kontaktdaten in deinem Profil ausblenden oder anzeigen möchtest (ich empfehle, dies auszublenden, um den Platz in deiner Bio zu maximieren).

Sobald du dein Creator-Konto eingerichtet hast, hast du Zugriff auf das professionelle Dashboard, um deine Insights zu sehen und deine Berechtigung zur Nutzung von Monetarisierungs-Tools auf Instagram zu überprüfen.

# IG BIO OPTIMIERUNG

Dieser Punkt ist extrem wichtig. Wie heißt es so schön "no Impression, like first Impression"? Niemand hat Lust auf deinem Profil ewig zu suchen, um herauszufinden was du machst, anbietest, bzw womit du dein Geld verdienst. Kommuniziere dein Angebot klar und motiviere zur Aktion. Auch hier gibt es klare strategische Punkte, die du zur Optimierung deines Profils umsetzen kannst.



- **OBEN:** NAME (und OBERBEGRIFF:) Dies dient der Suchmaschinenoptimierung/Auffindbarkeit
- **Zeile 1&2:** Sind die wichtigsten. Hier muss das WAS KANN ICH gleich überzeugen, sonst wird gar nicht erst weiter gelesen. Das heißt, das ist deine Transformationserklärung: Was bietest du an, Wie kannst du helfen. Sei zielgerichtet und spezifisch. Wenn du schon Testimonials hast, dann füge es mit ein.
- **Zeile 3:** Hier kannst du entweder bereits in eine CTA und Stichwort / Manychat Automatisierung einbauen (kommt noch in diesem Guide), oder du gehst nochmal in dein Überthema: "Instagram Wachstum für dein Business, oder "wie in die Hausgeburts gehen" oder "Mindest Tipps für Studenten... etc etc"
- **Zeile 4:** Hier gehst du in die CTA ( Call to Action) und bewirbst deinen Shop, dein Produkt (gleich darunter) an, oder bewirbst dein "Lead Magnet, Freebie" (s. Seite 40)

# INSTAGRAM Profil

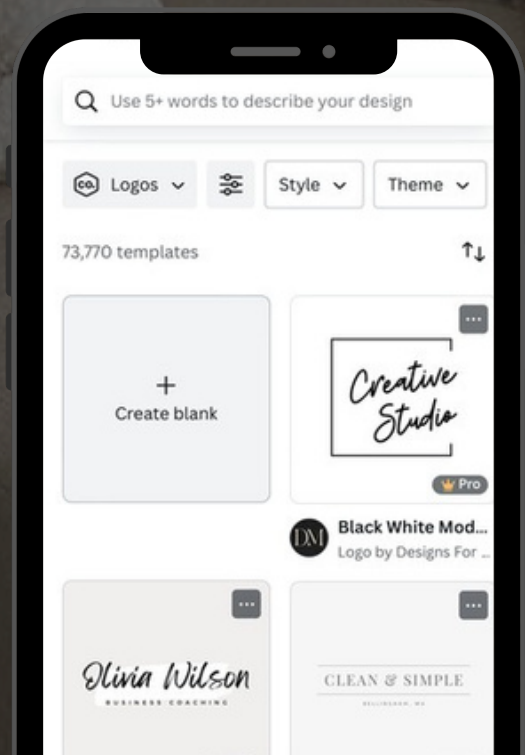
**Profilbild:** Beim Auswählen eines Instagram-Profilbilds ist Folgendes zu beachten:

- Klarheit und Sichtbarkeit: Wähle ein Profilbild, das klar, gut beleuchtet und auch in kleiner Größe leicht erkennbar ist. Vermeide unscharfe oder pixelige Bilder.
- Branding: Überlege, ein Profilbild zu verwenden, das gut zu deinen Instagram-Highlights passt. Dies trägt dazu bei, dass dein Profil stimmig und einheitlich wirkt.

Denke daran, dass dein Instagram-Profilbild eines der ersten Dinge ist, die Menschen sehen, wenn sie auf dein Profil stoßen. Deshalb sollte es dich oder deine Marke effektiv repräsentieren und einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Wo kann ich ein Logo und Highlight-Cover erstellen? Ich benutze Canva!

Gib „Instagram Highlight Covers“ ein, um Highlight-Cover zu finden und „Brand / Marken Logo“ um ein eigenes Firmenlogo zu personalisieren / zu erstellen.



# BSP.-HIGHLIGHTS



## WAS IST MRR?

*Du kannst in diesem Story-Highlight erklären, was MRR ist und die Vorteile erläutern.*



## TESTIMONIES

*Du kannst Ergebnisse von kleinen bis großen Erfolgen teilen.*



## Q&A

*Ich empfehle, häufig eine Fragebox in deiner Story zu teilen. Du kannst dir tatsächlich selbst häufig gestellte Fragen stellen (klicke einfach auf deine eigene Box und stelle die Frage), dann beantworte sie und teile die Frage zusammen mit der Antwort in deiner Story.*



## INFO

*Du kannst Informationen über die Produkte, die du verkaufst, teilen.*

Um ein Instagram-Story-Highlight zu erstellen, musst du es bereits in deiner Instagram-Story geteilt haben! Wenn du eine Story laufen hast, klickst du auf die drei Punkte unten rechts und gehst auf "Highlight"

# INSTAGRAM Reels

**Tipps:** Verwende trendige Audios – unter 10.000 Verwendungen, wobei das erste Video, das den Audio verwendet hat, viral ging.

Achte auf den nach oben zeigenden Pfeil, wenn du ein Audio auswählst. (Das bedeutet, dass es im Trend liegt).

Halte dein Reel zwischen 4-7 Sekunden lang. Instagram bevorzugt die Wiedergabedauer, daher solltest du ein sich wiederholendes Video mit einer langen Bildunterschrift erstellen, damit dein Publikum mehr Zeit mit deinem Beitrag verbringt.

Verwende einen visuellen Anreiz, um die Aufmerksamkeit deines Publikums sofort zu Beginn des Reels zu fesseln. Ebenso wichtig wie der visuelle Anreiz ist die Verwendung eines Schlüsselworts auf dem Bildschirm zu Beginn des Reels.

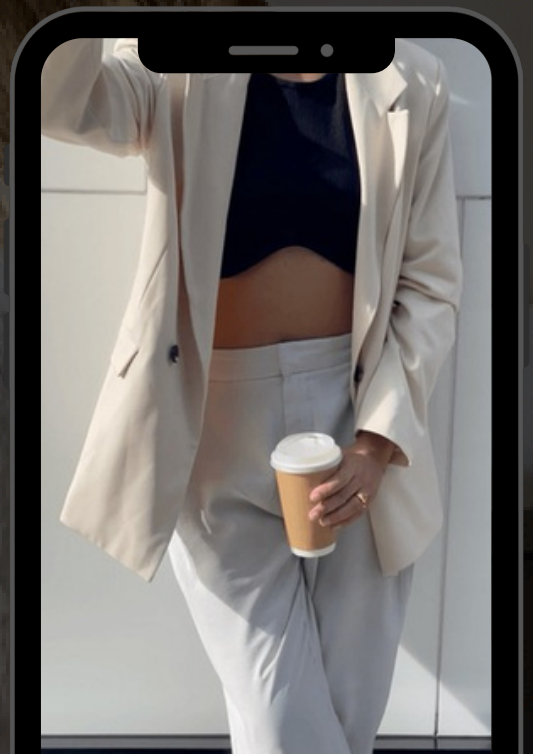
Verwende 3-5 relevante Hashtags in der Caption.

## **Zu guter Letzt: Liefere Mehrwert!**

Versuche nicht, bei jedem einzelnen Beitrag etwas an dein Publikum zu verkaufen.

Nimm sie mit auf diese Reise.

Menschen verbinden sich mit Geschichten, die Emotionen hervorrufen.



# TRENDING

# Audios aber bitte lizenzfrei

Denke an deinen Reels-Feed wie an eine Reels-Explore-Seite – einzigartig für dich und der beste Ort, um angesagte Reels von Content-Erstellern zu finden, denen du folgst oder auch nicht, basierend auf deinem Verhalten (so funktioniert der Instagram-Algorithmus).

Achte auf die anderen Clips, die in deiner Nische an Beliebtheit gewinnen – sie sind eine großartige Quelle, um Instagram Reels-Trends und -Ideen zu finden und auch das Beste aus Instagram Reels-Vorlagen herauszuholen.

Hier ist, wie du angesagte Reels findest:

In der Instagram-App tippe auf das Reels-Video-Symbol unten rechts auf dem Bildschirm.

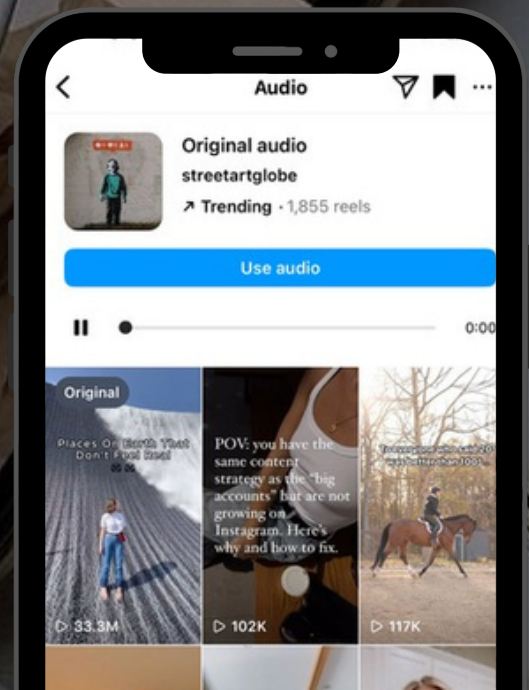
Finde ein Reel mit einem Sound, der dir gefällt, und tippe dann auf den Künstlernamen und den Titel (neben der kleinen Musiknote) unten links im Video.

Hier wirst du zur Audio-Seite weitergeleitet. Dort findest du heraus, wie oft der Sound verwendet wurde, woher der Reel-Sound ursprünglich stammt, in welchen anderen Videos er verwendet wurde und wie viele Aufrufe diese haben.



**ACHTUNG:** Informiere dich eigenständig über die aktuellen Urheberrechte.

Ich übernehme keinerlei Verantwortung.



# Posting checklist

**Auffällige Hooks** Ein auffälliger Hook in deinem Reel ist entscheidend, da er sofort die Aufmerksamkeit der Menschen auf sich zieht. Es ist wie der spannende Teil am Anfang einer Geschichte, der dich dazu bringt, weiterzuschauen. Mit einem Hook stellst du sicher, dass die Zuschauer von Anfang an interessiert und neugierig sind, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie das gesamte Reel ansehen und sich daran erinnern, was sie gesehen haben.

**Caption Beschriftungen** sind ähnlich wie Hooks und Call-to-Actions von enormer Bedeutung, insbesondere der erste Satz, da er das ist, was dein Publikum zuerst liest. Ein exzellenter, fesselnder erster Satz in deiner Beschriftung kann das Interesse der Zuschauer wecken und sie dazu ermutigen, weiterzulesen, was du zu sagen hast.

checklist

# Posting checklist

**Call to Action:** Ein CTA (Call to Action) gibt den Zuschauern eine klare Handlungsanweisung, die sie nach dem Ansehen deines Reels ausführen sollen. Das kann alles sein, von einem Besuch deiner Website über das Folgen deiner Social-Media-Konten bis hin zur Anmeldung für deinen Newsletter.

**Hashtags:** Hashtags auf Instagram Reels sind entscheidend, um die Auffindbarkeit zu erhöhen. Sie helfen dabei, deine Inhalte einem breiteren Publikum zugänglich zu machen, indem sie sie kategorisieren und durchsuchbar machen. Relevante Hashtags können deine Inhalte mit aktuellen Trends oder Nischen-Communities verbinden und somit die Chancen auf Engagement und Sichtbarkeit erhöhen.

checklist



FACELESS CONTENT

# JETZT ZUGREIFEN

- SOCIAL STOCKS
- TRENDY TAKES
- PEXELS PACKSIA
- CONTENT COVE THE
- STUDIO BRIEF THE
- FORE FOLK CANVA
- CREATE YOUR OWN

Hier geht zur Wunsch- und  
Stockdatenbank mit über  
40.000 KI-generierten  
Bildern, die du lizenzfrei  
und ohne Bedenken  
nutzen kannst!



BITTE BEACHTE, DASS EINIGE WEBSITES MITGLIEDSCHAFTEN ERFORDERN - DIE VERFÜGBARKEIT VARIIERT.

**DREISSIG  
REEL-IDEEN,  
MIT DENEN  
DU SOFORT  
STARTEN  
KANNST**

**30**



**Hook:** „Ich habe es endlich geschafft!“

**Caption:** Stelle dein digitales Produkt vor und erkläre, wie es anderen dabei helfen kann, ihre digitalen Produkte erfolgreich zu verkaufen. Kommentiere oder schicke eine DM mit „INFO“, um mehr zu erfahren!

**Hook:** „Ich habe vor einem Tag ein anonymes Konto gestartet und...“

**Caption:** Bilde deine Zielgruppe darüber auf, wie schnell sie ihre Systeme einrichten und ihre Digital Marketing Reise starten können. Alles, was du brauchst, ist in meinem Profil verlinkt!

**Hook:** „Was sie nicht wollen, dass du weißt“

**Caption:** Das durchschnittliche Gehalt eines Digital Marketers liegt bei 177.566 € pro Jahr, das sind 14.798 € im Monat – und dafür brauchst du weder Vorkenntnisse noch einen Abschluss. Starte jetzt und arbeite, wann und wo du willst!

**Hook:** "Verdiene Geld, während du schläfst!"

**Caption:** Erkläre deiner Zielgruppe, wie sie mit Digital Marketing Geld verdienen können, während sie schlafen. "Kommentiere oder schicke eine DM mit 'Bereit', um loszulegen!"

**Hook:** "Ein Produkt, unendliche Verkäufe!"

**Caption:** Einmal kaufen, für immer verkaufen! Erfahre, wie du ein digitales Produkt erschaffst, das immer weiter Gewinn bringt. Kommentiere oder schicke eine DM mit „Info“, um mehr zu erfahren!

**Hook:** "Dein Hobby kann dein Gehaltsscheck sein!"

**Caption:** "Liebst du, was du tust? Warum nicht dafür bezahlt werden! Erfahre, wie du dein Hobby in ein profitables digitales Produkt verwandeln kannst. Kommentiere oder schicke eine DM mit „Ich“ um loszulegen!"

**Hook:** "Skaliere dein Einkommen, nicht deine Arbeitszeit!"

**Caption:** „Zeit ist Geld, aber wer sagt, dass du das eine gegen das andere eintauschen musst? (Fahre fort, indem du mehr zu diesem Beitrag hinzufügst) Kommentiere/Schreibe eine DM mit „EINKOMMEN“, um mehr zu erfahren!"

**Hook:** Hier ist, warum digitale Produkte die Zukunft sind!

**Caption:** Die Zukunft ist digital, und so sollten es auch deine Produkte sein. Erfahre, warum digitale Produkte die Zukunft des Unternehmertums sind.  
Kommentiere oder sende mir eine DM mit „Lernen“

**Hook:** Hier ist, was du über MRR wissen musst:

**Caption:** Ich habe endlich verstanden, wie Menschen täglich Tausende von Dollar mit Digital Marketing verdienen. Informiere dein Publikum über MRR.  
Kommentiere oder sende mir eine DM mit „Wie“.

**Hook:** "Das kannst auch du sein, so geht's!"

**Caption:** Dies sollte ein Reel sein, das die Möglichkeit aufzeigt und Ergebnisse teilt. Erkläre deinem Publikum, wie auch sie solche Ergebnisse erzielen können. Kommentiere oder sende eine DM mit dem Wort „Bereit“, um loszulegen!

**Hook:** Hier ist, was eine Entscheidung bewirken kann:

**Caption:** Du kannst 2-3 Std. am Tag von deinem Handy aus arbeiten und Produkte bewerben, die du nicht einmal selbst erstellt hast. (Erkläre ihnen, wie)  
Kommentiere mit „Bereit“, um loszulegen!

**Hook:** „Dein Handy kann dir Geld verdienen.“

**Caption:** Du kannst 2-3 Stunden am Tag nebenbei arbeiten und Tausende von Euro im Monat verdienen. Kommentiere oder schicke eine Nachricht mit „Wie“ für mehr Informationen!

**Hook:** „An alle schüchternen Frauen!“

**Caption:** Du kannst ein Einkommen verdienen, ohne dein Gesicht zu zeigen. So geht's (leite sie dazu, zuerst dein Produkt zu kaufen). Kommentiere oder sende eine DM mit „Kein Gesicht“, um loszulegen!

**Hook:** "Trifft das auf dich zu?"

**Caption:** Wenn du online Geld verdienen möchtest, aber dein Gesicht nicht zeigen willst, erfährst du hier, wie du es machen kannst (schritte, um loszulegen). Kommentiere oder sende eine DM mit dem Wort „Start“, um anzufangen!

**Hook:** "Ich weiß nicht, wer das hören muss, aber..."

**Caption:** Wenn du nicht mit Digital Marketing starten wolltest, weil du dein Gesicht nicht zeigen wolltest, musst du das jetzt nicht mehr! Kommentiere oder schreib mir eine DM mit „Bereit“, und ich helfe dir!

**Hook:** "Ich kann es nicht glauben."

**Caption:** Wenn du bereits einen Verkauf gemacht hast, teile deinen Erfolg, aber du kannst auch sagen: Leute verdienen Tausende von Euro, indem sie Produkte verkaufen, die sie nicht einmal selbst erstellt haben. Kommentiere mit "Wie".

**Hook:** Möchtest du mit Digital Marketing starten?

**Caption:** Hier sind die Produkte, die du heute bei mir bekommen und sofort weiterverkaufen kannst! (Liste deine Angebote auf) Hol dir alles in meiner Bio! Produkte, die sie nicht einmal selbst erstellt haben. Kommentiere mit „Wie“.

**Hook:** „Ich bin schockiert!“

**Caption:** Mein ultimatives Ziel mit diesem Business war es, ein zusätzliches Einkommen zu erzielen und... (teile, warum du angefangen hast und warum es dir wichtig ist) Kommentiere mit dem Wort 'Bereit', wenn du das brauchst!“

**Hook:** „Du siehst immer wieder die Ergebnisse, das könntest du sein.“

**Caption:** Du bist nur eine Entscheidung davon entfernt, passives Einkommen zu verdienen. Kommentiere oder sende mir eine Nachricht mit „Start“, wenn du bereit bist!

**Hook:** „Hier ist deine Lösung“

**Caption:** Wenn du in dieser Saison passives Einkommen verdienen möchtest, solltest du unbedingt weiterlesen. (Erkläre deinem Publikum, wie sie mit dir starten können.) Kommentiere/Schreibe eine DM mit „Start“, um loszulegen!

**Hook:** "Schritte zur Erstellung eines Faceless Accounts"

**Caption:** Leite dein Publikum dazu, dieses Produkt bei dir zu kaufen, und erkläre, warum! Kommentiere oder sende eine DM mit dem Wort „Guide“, wenn du das brauchst!!

**Hook:** Hier ist, warum es mir egal ist, was andere sagen.

**Caption:** Ich bin so froh, dass ich aufgehört habe, mich um die Meinung anderer zu kümmern (erzähle, warum du dieses Business gestartet hast). Kommentiere oder schreibe „Kein Gesicht“, wenn du bereit bist, ohne Gesicht durchzustarten!

**Hook:** „Girl Math“

**Caption:** Du kannst dieses Produkt für (Listenpreis) kaufen und mit nur einem Verkauf deine Investition zurückverdienen. Kommentiere oder sende mir eine DM mit „Wie“.

**Hook:** „Was kann passieren, wenn du heute startest?“

**Caption:** Informiere deine Zielgruppe über die Möglichkeiten dieses Geschäfts und was es für dich und andere getan hat. Kommentiere/Schreibe „Info“, um loszulegen! Kommentiere/Schreibe „Wie“

**Hook:** "FAQ untenstehend"

**Caption:** Teile einige häufig gestellte Fragen zu diesem Geschäft und gib die Antworten auf diese Fragen. Kommentiere oder schicke eine Nachricht mit "Mehr", wenn du mehr erfahren möchtest!

**Hook:** „So könnte dein nächster Monat aussehen:

**Caption:** 1 Verkauf = €  
30 Verkäufe = €  
Kommentiere oder sende mir eine DM mit „Verkauf“, wenn du bereit bist!“

**Hook:** "Das brauchst du unten"

**Caption:** Wenn du anfangen möchtest, mit einem anonymen Konto Geld zu verdienen, lies weiter... So kannst du loslegen (teile die Schritte, um anzufangen). Kommentiere/Schreibe „Start“, um loszulegen!

**Hook:** „Die beste Investition, die du machen kannst, ist diese:“

**Caption:** Erkläre, was dein Produkt vermittelt und wie vielen Menschen es bisher geholfen hat. Kommentiere oder sende eine DM mit dem Wort „Guide“, wenn du das brauchst!

**Hook:** "Das habe ich gelernt, seit ich mit Digital Marketing begonnen habe."

**Caption:** Sprich über die Vorteile und darüber, wie sie bereits fertige Produkte bei dir erwerben können. Kommentiere mit „Info“, wenn du mehr darüber erfahren möchtest!

**Hook:** „Speichere dies“

**Caption:** Teile mit deinem Publikum die genauen Schritte, die du unternommen hast, um mit dem Verkauf digitaler Produkte online zu beginnen – teile auch alle Erfolge. Kommentiere mit „Mehr“, wenn du mehr erfahren möchtest!

# 3 ARTEN VON REELS

**Hier sind drei Arten von Content, die du teilen solltest:**

**Lehrreich:** Bringe deinem Publikum bei, wie es mit deinem Account ein Einkommen erzielen kann.

**Ergebnisse:** Teile Ergebnisse – diese können sowohl deine eigenen als auch die von anderen sein, oder nur die von anderen, wenn du gerade erst anfängst. So zeigst du die Möglichkeiten dieser Gelegenheit auf.

**Storytelling:** Werde persönlich! Erzähle uns mehr über die Gelegenheit und was sie für dich getan hat. Warum hast du angefangen? Du wirst diejenigen anziehen, die sich mit dir und deiner Geschichte identifizieren können. Vielleicht bist du ein/e Hausfrau/Hausmann, vielleicht hast du gerade deinen Job verloren, usw.

**Veröffentliche diese 3 Arten von Reels 3 Mal am Tag!** Poste zu den Zeiten, die für dich am besten passen. Instagram bevorzugt Accounts, die konsistent sind. Poste immer zur gleichen Zeit, wenn du etwas veröffentlichst. Bsp.: Wenn 8 Uhr, 18 Uhr und 21 Uhr für dich funktionieren, dann poste jedes Mal zu diesen Zeiten.

# VERMEIDE DIESE FEHLER

## INSTAGRAM Fehler

**3 Fehler, die deiner Instagram-Seite schaden könnten:**

**Nicht die Highlights nutzen --**

Deine Highlights sind der Ort, an dem sich Menschen auch dann aufhalten, wenn du schläfst. Wenn du nichts in deiner Story gepostet hast oder deine Story abgelaufen ist, was können sie sich außer deinen Beiträgen anschauen, um Informationen zu erhalten?

**Nicht verstehen, dass nicht jeder Informationen auf die gleiche Weise aufnimmt --**

Du kannst mehrere Inhalte erstellen, die exakt dasselbe erklären, aber auf unterschiedliche Weise präsentiert werden.

Beispiel: „3 Fehler - Lies die der Caption“ ODER „3 Fehler“ und dann die 3 Fehler direkt im Video auflisten.

Spieler damit herum und finde heraus, was für dich am besten funktioniert.

**Unterschätzen der Stories --**

Wenig Follower bedeutet nicht, dass niemand deine Instagram-Story anschaut. Denk daran, nicht jeder möchte sich ein Reel immer wieder ansehen oder eine lange Caption lesen. In deiner Story kannst du deine Caption auf mehrere Folien aufteilen. Es ist auch persönlicher.

# BONUS

## FACELESS

Gesichtslos-Strategien zum Meistern von  
Instagram Reels



# DAS IST FÜR DICH, WENN...



## Du schätzt deine Privatsphäre

Es ist völlig in Ordnung, deine Privatsphäre zu wahren und ein niedriges Online-Profil zu bevorzugen. Du musst deine Privatsphäre nicht aufgeben, um online erfolgreich zu sein. Du kannst auch ohne die Offenlegung deines Gesichts effektiv verkaufen!



## Du bist ein Introvertierter

Unternehmer oder Geschäftsinhaber, die möglicherweise eher introvertiert sind und sich mit persönlicher Aufmerksamkeit unwohl fühlen, können dennoch erfolgreich online verkaufen. Du kannst im digitalen Markt florieren und dabei ein gewisses Maß an Anonymität wahren.



## Du möchtest anonym bleiben

Ich verstehe das! Es kann befreiend sein, ein Konto zu haben, bei dem niemand weiß, wer du hinter dem Bildschirm bist. Es kann einfacher sein, zu schreiben und zu erstellen, wenn weniger Augen auf jedem deiner Schritte lauern, und es kann dir ein beruhigendes Gefühl geben, zu wissen, dass Freunde und Familie nicht mitverfolgen.



## Du hast nichts dagegen, hin und wieder sichtbar zu sein

Vielleicht hast du nichts dagegen, ab und zu dein Gesicht zu zeigen, aber die Vorstellung, täglich vor Fremden zu tanzen, macht dich nervös oder überwältigt dich. Ich kann das verstehen! Es gibt eine Möglichkeit, ein Gleichgewicht zu finden, und diese Anleitung zeigt dir, wie es geht!

# INHALT

VORTEILE VON FACELESS REELS

B-ROLL

SPEICHERBAR ODER TEILBARE REELS

HOOK

CALL TO ACTION

DEINE HAUPTMESSAGE

TITELBILD

SPLITS UND ÜBERGÄNGE

SIGNATUR

CAPTION

HASHTAGS & KEYWORDS

CHECKLISTE

HILFREICHE APPS

AUSRÜSTUNG FÜR REELS

STRUKTURIERUNG DEINER REELS

TIMING

# Vorteile von FACELESS REELS

- Mehr Privatsphäre: Du musst dir keine Sorgen machen, in der Öffentlichkeit erkannt zu werden oder deine Identität preiszugeben. Das ermöglicht dir mehr kreative Freiheit.
- Weniger Druck: Ohne dein Gesicht zu zeigen, musst du dir weniger Sorgen machen, immer perfekt auszusehen. Dein Hauptfokus liegt auf deinem Inhalt.
- Zeitliche Flexibilität: Du kannst Beiträge im Voraus planen und bei Bedarf Pausen einlegen, ohne den Fluss deiner Marke zu stören.

# B-ROLL FOOTAGE

- B-Roll-Footage ist im Grunde genommen Hintergrundmaterial, das du als Video für dein Reel verwendest. Diese Methode ist für Reels sehr beliebt, was GUT ist, denn es bedeutet weniger Arbeit für dich! Außerdem musst du dein Gesicht nicht zeigen, wenn du das nicht möchtest.
- Es ist einfach und weniger zeitaufwendig.
- Unterschätze nicht die Kraft eines kurzen, einfachen Clips von etwas Beliebigen!
  - Beispiele für B-Roll-Material sind:
    - Ein Video von deinen Füßen beim Gehen,
    - Tippen auf deinem Computer, Einschenken
    - eines Wassers, Kaffees oder deines Proteinshakes, ein kurzer Clip vom
    - Sonnenuntergang ... im Grunde genommen irgendwelche zufälligen Dinge aus deinem Leben.

Tipp: Sammle 5-7 Sekunden lange Clips im Laufe des Tages (oder lege dir einen Tag in der Woche fest, um mehrere aufzunehmen). Füge sie in ein Album auf deinem Handy hinzu, damit du sie leicht finden und auswählen kannst, wenn du deine Reels erstellst.

A hand holding a white teacup, with a gold watch and bracelet on the wrist, set against a dark background. The hand is positioned in the upper left quadrant, holding the cup. The watch is a gold-toned wristwatch with a white face and a gold link bracelet. The background is a dark, textured surface.

# Speicherbare oder TEILBARE REELS

- Das Ziel jedes deiner Reels (oder zumindest der meisten, wenn du mehr Menschen erreichen möchtest) sollte es sein, sie entweder extrem TEILBAR oder extrem SPEICHERBAR zu machen (oder beides!).
- TEILBAR: Dies ist Inhalt, der deinen idealen Follower dazu bringt, zu denken: „Das bin ich!“ ODER „Das erinnert mich an diese Person.“ Der Inhalt ist spezifisch genug für deine Nische, dass sich die Zuschauer gesehen, gehört und verstanden fühlen... und dann teilen sie ihn!
- SPEICHERBAR: Dies ist Inhalt, der deinem idealen Follower einen Wert bietet –

Wissen, Ermutigung, Anleitung, Ratschläge, Ideen usw. Alles, was sie „speichern“ und später wieder besuchen möchten.

# IDEALER FOLGER

Ich weiß, ich weiß. Du hast wahrscheinlich schon so oft von „idealen Kunden“ und „idealen Followern“ gehört. Aber ich möchte dich herausfordern... Kennst du wirklich deinen idealen Follower? Du musst das wirklich genau festlegen, denn bei jedem Reel, das du machst, solltest du sicherstellen, dass du diese Person ansprichst.

Normalerweise wird dein idealer Follower jemand sein, der dir ähnlich ist oder mit dem du dich gut verstehen würdest.

Herausforderung:

Nimm dir 2-3 Minuten Zeit, öffne die Notizen-App auf deinem Handy und brainstorme: Schreibe alles auf, was du über deinen idealen Follower weißt. Hier sind einige Fragen, um dir den Einstieg zu erleichtern:

- Wie lautet ihr Geschlecht? Wie alt sind sie?
- Wo leben sie?
- Was machen sie beruflich? Was sind ihre Hobbys?
- Was sind ihre Ziele?
- Was brauchen sie von dir? Wie könnten sie sich gesehen oder gehört fühlen?

Überspring das nicht! Ich verspreche dir, das wird dir helfen, Inhalte zu erstellen, die resonieren, Wert hinzufügen und die richtigen Personen auf deine Seite ziehen.

# DEIN HOOK

Dein Hook ist entscheidend! Dies ist ein schneller, einprägsamer Satz oder ein Wort, um deine Zuschauer dazu zu bringen, mit dem Scrollen aufzuhören und aufmerksam zu werden.

Du solltest einen starken Hook an zwei Stellen in deinem Reel haben:

1. Text auf dem Bildschirm: die ersten Worte, die dein Zuschauer sieht, wenn er durch dein Reel scrollt. Die Aufgabe dieses Hooks ist es, sie dazu zu bringen, das Scrollen zu stoppen und dein Reel anzusehen.
2. Der Beginn deiner Caption: die ersten Worte deiner Beschreibung. Die Aufgabe dieses Hooks ist es, die Zuschauer dazu zu bringen, tatsächlich deine Caption zu lesen. Und natürlich gilt: Je besser die Caption ist -> desto mehr Zeit wird mit dem Lesen verbracht -> desto mehr Aufrufe wird dein Reel erhalten -> desto mehr wird dein Reel an andere Leute ausgespielt.

# HOOK IDEEN

- Die Wahrheit über...
- Ich werde ehrlich sein...
- HIER ↓
- Hör zu!
- Das würde ich \_\_\_ sagen, wenn sie \_\_\_
- 3 Dinge, die ich über \_\_\_ wissen wollte
- Mach diesen Fehler nicht!
- POV: \_\_\_
- Wenn du dir wünschst, dass du \_\_\_ könntest
- Glaub nicht an DIESE Lüge...
- 5 Wege zu \_\_\_
- Sei vorsichtig, das nicht zu tun...
- 3 Dinge, die du aufhören solltest zu tun
- Lies das, wenn \_\_\_
- Du musst nicht \_\_\_, wenn du \_\_\_ willst
- Das ist dein Zeichen, um \_\_\_
- Das Geheimnis für...
- Du wirst es nicht glauben...
- Wege, um Zeit bei \_\_\_ zu sparen
- MYTHOS:
- 3 Fehler, die du bei \_\_\_ vermeiden solltest
- Wusstest du schon?
- ERINNERUNG für \_\_\_
- Die SCHLIMMSTE Art zu...
- Klaue mein...
- Was dein \_\_\_ über dich aussagt
- MACH DAS, wenn du...
- Ich lag falsch...
- An alle \_\_\_!
- Du wirst es nicht erraten...
- 3 Dinge, die ich von \_\_\_ gelernt habe
- 5 Dinge, die du aufhören solltest zu tun, wenn du \_\_\_ willst
- Nicht dramatisch, aber...
- Okay, ich weiß, was du denkst...
- Das fühlt sich an, als wäre es illegal zu wissen...
- Du wirst nicht glauben, was ich gerade gemacht habe
- Das wird ändern, wie du \_\_\_
- Das könnte dich schockieren...
- Jemand muss es sagen...
- Warnung: Unpopuläre Meinung...



# CALL TO ACTION

Die CTAs (Call-to-Actions) in deinen Reels sind wichtig, um das Engagement, die Wiedergabezeit und die Umwandlung von Followern in Kunden zu steigern!

Ähnlich wie bei deinem Hook hast du auch bei deinem CTA (Call-to-Action) mehrere Optionen. Du kannst eine oder beide dieser Optionen in jedem Reel verwenden.

1. CTA im Video: Dies kann verwendet werden, um deine Zuschauer entweder auf deine Bildunterschrift für weitere Informationen hinzuweisen oder sie dazu aufzufordern, eine bestimmte Aktion auszuführen (z.B. einen Kommentar zu hinterlassen oder eine DM mit einem bestimmten Stichwort zu senden).

2. In-Caption-CTA: Du solltest mindestens einen Call-to-Action (CTA) in deiner Bildunterschrift einfügen und kannst gerne auch mehr als einen einbauen! Nutze den CTA in der Bildunterschrift, um die Zuschauer dazu aufzufordern, eine bestimmte Handlung vorzunehmen (z.B. dir zu folgen, einen bestimmten Kommentar zu hinterlassen, eine DM zu senden, ihre Meinung zu teilen, etc.)."

# CALL TO ACTION IDEEN

- Siehe Bildunterschrift für mehr Informationen
- Kommentiere [WORT] für den Link zu \_\_\_\_
- Markiere jemanden, der das sehen muss!
- Beschreibe deinen Tag in 3 Emojis ↓
- Kommentiere dazu!
- Heb deine Hand, wenn du dich damit identifizieren kannst!
- Gehe in meine Stories für weitere Informationen!
- Teile die Liebe!
- Markiere deine Business-Beste in den Kommentaren
- Vergiss nicht, diesen Beitrag für später zu speichern!
- Folge mir für mehr davon
- Teile dies mit der ersten Person, die dir beim Teilen einfällt
- Teile deine Meinung in den Kommentaren
- Teile das mit einem Freund, der \_\_\_\_
- Kannst du dich damit identifizieren? Kommentiere unten!
- Gehe zum Link in meiner Bio für den kostenlosen Leitfaden
- Schnapp dir meine Strategie in der Bildunterschrift
- Wenn dir dieser Beitrag geholfen hat, speichere ihn für später!
- Fragen? Kommentiere unten!
- Gehe zum Link in meiner Bio, um deins zu sichern!
- Wenn du zustimmst, kommentiere dein Lieblings-Emoji!
- Was habe ich übersehen? Kommentiere unten!
- Speichere diesen Beitrag für das nächste Mal, wenn du \_\_\_\_ brauchst
- Gehe in meine Stories und stimme für deinen Favoriten ab!
- Die Plätze sind begrenzt, sichere dir jetzt deinen Platz!
- Like diesen Beitrag, wenn du \_\_\_\_
- Aktiviere die Benachrichtigungen, damit du den \_\_\_\_ nicht verpasst

# Deine Haupt- MESSAGE

Deine Hauptbotschaft ist die Botschaft, die du mit deinem Reel vermitteln möchtest.

Du hast zwei Optionen: Du kannst den „Kern“ deiner Hauptbotschaft als Text direkt im Reel einblenden

ODER du kannst sie in deiner Caption einfügen und einen kurzen CTA verwenden, um die Leute zu deiner Caption zu leiten, wie ich es oft mache.

**Denke daran, dass deine Hauptbotschaft Inhalte sein sollten, die entweder teilbar oder speicherbar sind - also stelle dir hier ein paar Fragen:**

- Bietest du deinem idealen Kunden oder Follower einen Mehrwert?
- Ist deine Botschaft für deinen idealen Kunden oder Follower nachvollziehbar?
- Vermittelt deine Botschaft Ideen, Ermutigung, Anleitung oder Ratschläge?

Deine Hauptbotschaft muss nicht alle diese Dinge erfüllen, aber sie sollte mindestens eines davon tun!

# DEINE HAUPTBOTSCHAFT (CONT.)

Bei der Entscheidung, ob du deine Hauptbotschaft im Video selbst oder in der Beschreibung platzierst, hier einige Ratschläge:

Füge die Hauptbotschaft nur auf dem Bildschirm hinzu, wenn du dies tun kannst, ohne den Bildschirm zu überladen, den Text schwer lesbar zu machen oder das Video zu lang zu gestalten.

Wenn du die Hauptbotschaft auf dem Bildschirm einfügst, stelle sicher, dass du das Video so bearbeitest, dass der Text synchron mit dem Rhythmus oder den Beat-Drops deiner ausgewählten Musik erscheint.

Noch besser ist es, wenn du jeweils nur ein kleines Textstück auf einmal einfügst!

Wenn es zu viel Text ist, verwende einfach eine Handlungsaufforderung direkt nach deinem Hook, um die Leute auf deine Beschreibung zu lenken.

# Titel BILD

Das Coverfoto deines Reels ist das Bild, das sowohl in deinem Profilraster (der Hauptansicht deines Profils) als auch im Reels-Tab angezeigt wird.

Idealerweise sollte dein Coverfoto klar zeigen, wofür es in jedem Reel geht, zu deiner Marke passen und jemanden dazu ermutigen, auf dein Video zu klicken, wenn er dein Profil besucht.

Die meisten Menschen sind sich einig, dass perfekt ausgerichtete und ästhetisch ansprechende Profile nicht unbedingt notwendig sind. Dennoch halte ich es für wichtig, der Marke treu zu bleiben und sicherzustellen, dass die Coverfotos deiner Reels eine angemessene Darstellung dessen sind, was erwartet werden kann.

## Deine Optionen:

1. Wähle einen vorhandenen Frame aus deinem Video als Coverfoto aus. Achte darauf, dass der Frame mindestens den "Hook" mit dem Text auf dem Bildschirm enthält.
2. Lade ein Coverfoto aus deiner Kamerarolle hoch. Falls nötig, kannst du Canva verwenden, um ein Coverfoto zu gestalten (verwende die Größe 1080 x 1920 für ein Reel-Coverfoto).

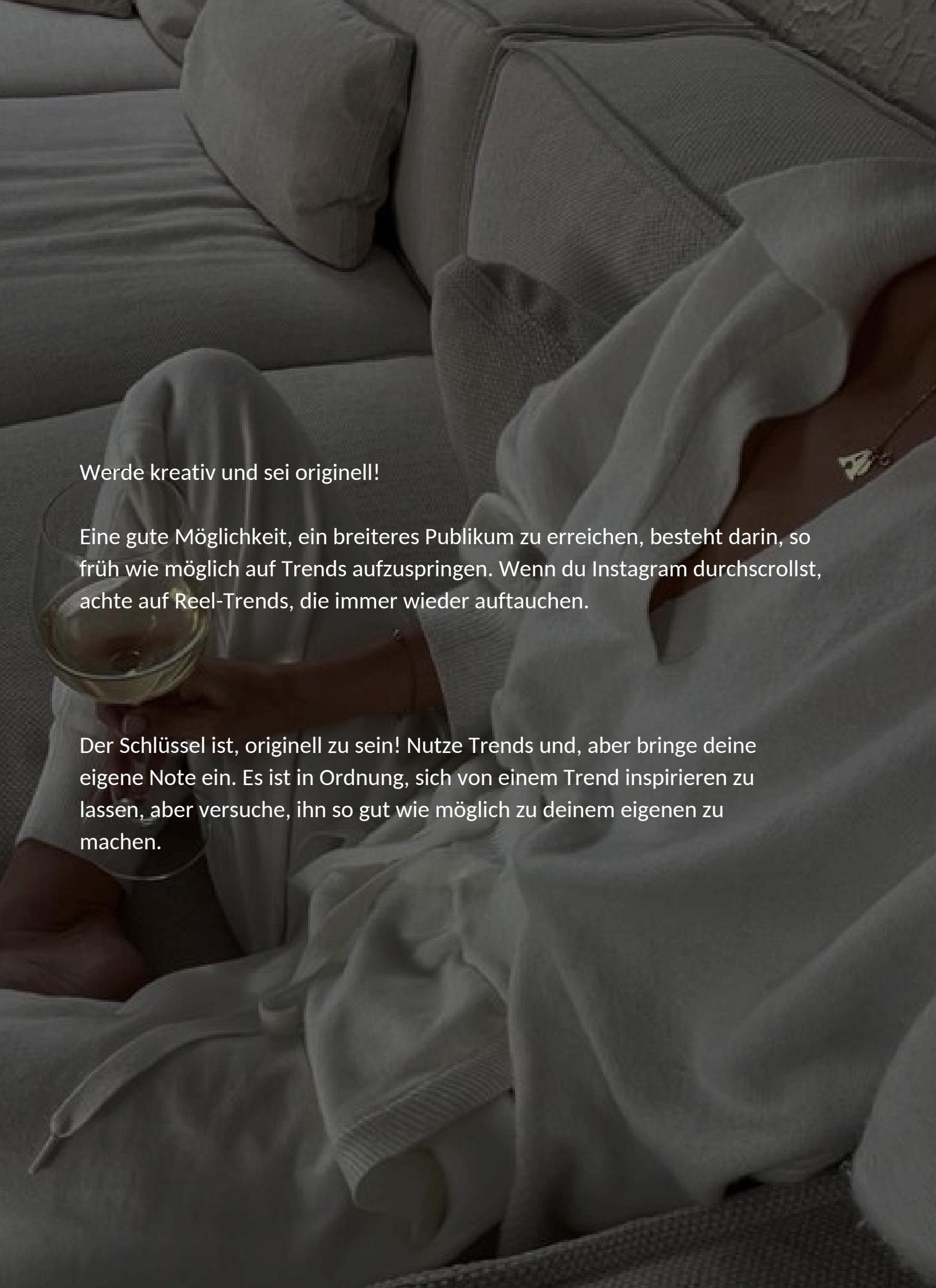
# SPLITS UND ÜBERGÄNGE

Die „Split“-Funktion befindet sich in der Instagram-App und ist im Wesentlichen eine Möglichkeit, einen langen Clip in mehrere kleine Clips zu unterteilen. Dies ist eine bewährte Methode, um die Aufmerksamkeit deiner Zuschauer länger zu halten, da unsere Aufmerksamkeitsspanne heutzutage sehr kurz ist! Die Nutzung der Split-Funktion ist besonders wichtig, wenn dein Reel länger als 5-7 Sekunden ist.

Es erfordert ein wenig Übung, aber sobald du den Dreh raus hast, geht es schnell!

Außerdem musst du diese Funktion nur einmal auf „Aufnehmen“ drücken, und erhältst trotzdem den Eindruck von mehreren Aufnahmen.

Ähnlich sind Übergänge zwischen Clips eine großartige Möglichkeit, deine Videos fesselnder und dynamischer zu gestalten und so die Aufmerksamkeit der Zuschauer länger zu halten!

A person is sitting on a light-colored sofa, holding a glass of white wine. The person is wearing a light-colored, long-sleeved top and a necklace with a small pendant. The background consists of several pillows and the sofa's cushions. The overall scene is dimly lit, creating a relaxed and intimate atmosphere.

Werde kreativ und sei originell!

Eine gute Möglichkeit, ein breiteres Publikum zu erreichen, besteht darin, so früh wie möglich auf Trends aufzuspringen. Wenn du Instagram durchscrollst, achte auf Reel-Trends, die immer wieder auftauchen.

Der Schlüssel ist, originell zu sein! Nutze Trends und, aber bringe deine eigene Note ein. Es ist in Ordnung, sich von einem Trend inspirieren zu lassen, aber versuche, ihn so gut wie möglich zu deinem eigenen zu machen.

# DEINE SIGNATUR

Dein Signature-Satz ist ein Satz umfassender Aufruf, dir zu folgen, den du am Ende jeder Beschreibung platzierst. Er wird deinen Zuschauern sehr schnell sagen, wer du bist und warum es sich lohnt, dir zu folgen.

Ich habe einen erheblichen Anstieg meiner Followerzahlen festgestellt, als ich anfing, jedem Video eine einfache Signatur hinzuzufügen!

Hier ist, was ich bei den meisten meiner Reels verwende:

Folge mir [@digitizing.mom](#), um dich von meinem Weg im digitalen Marketing inspirieren zu lassen und hilfreiche Tipps zu erhalten.

Kurz, knapp und präzise. Ich sage meinen Zuschauern im Grunde genommen, dass sie mir folgen sollen, wenn ihnen dieses Video gefallen hat und sie mehr davon sehen möchten. Und es funktioniert!

Tipp: Nutze die Funktion „Textbausteine“ in den Einstellungen deines Handys, um deine Signatur mit einem Kürzel zu speichern, damit du sie nicht jedes Mal neu eintippen musst.

# DEINE CAPTION

Denke daran, dass deine Beschreibung mit einem starken Hook beginnen sollte, der die Leute dazu bringt, deine Beschreibung zu erweitern und den gesamten Text zu lesen, insbesondere wenn deine Hauptbotschaft in der Beschreibung steht.

Hier sind einige Tipps für deine Caption:

- Wenn deine Caption länger als ein paar Sätze ist, stelle sicher, dass du die Zeilen regelmäßig durch Absätze trennst. Es ist leichter für die Leute, sich auf 1-2 Sätze gleichzeitig zu konzentrieren, als auf einen langen Absatz zu lesen.
- Stelle sicher, dass du deinen Hook, die CTA (Call-to-Action), Hashtags und Keywords sowie deine Signatur am Ende der Beschreibung einfügst.

- **Storytelling ist entscheidend!**

Teile deine Erfahrungen und sei verletzlich und ehrlich (auch ohne dein Gesicht zu zeigen). Das ist enorm wichtig, wenn du Vertrauen aufbauen und Zuschauer in Follower sowie Follower in Kunden verwandeln möchtest.

Verwende Emojis, aber übertreibe es nicht.

Wenn deine Beschreibung fesselnd, ansprechend und ausreichend lang (mit Absätzen) ist, hilft das, die Wiedergabezeit deines Reels zu verlängern (insbesondere bei einem kurzen Clip von 5-7 Sekunden), was dazu führen wird, dass dein Reel mehr Menschen angezeigt wird.

# 10

## CAPTION IDEEN

- BREAKING NEWS!
- AN ALLE DA DRAUßEN
- WIE ICH VON ZU KAM
- UNPOPULÄRE MEINUNG:
- ICH WOLLTE DAS EIGENTLICH NICHT TEILEN, ABER
- ICH HABE EINE GESTÄNDNIS ZU MACHEN
- DU MUSST DAS HÖREN.
- DIE LEUTE STELLEN GERN DIESE FRAGE:
- X SCHRITTE ZU
- OK, LASS UNS DAS OFFENSICHTLICHE ANSPRECHEN.

# HASHTAGS & KEYWORDS

Hashtags sind NICHT tot. Viele behaupten das, aber viele Profis empfehlen immer noch deren Verwendung, und persönlich finde ich immer noch viele Inhalte, die mir gefallen, durch die Nutzung von Hashtags!

Kannst du auch ohne Hashtags eine große Reichweite erzielen? Sicher. Aber ich glaube nicht, dass deren Verwendung dir schadet! Wenn du dich entscheidest, Hashtags in deiner Beschreibung zu verwenden, konzentriere dich auf solche, die weniger gesättigt sind. Dein Video wird weniger wahrscheinlich gefunden, wenn du einen Hashtag verwendest, der Millionen Mal genutzt wird.

Schlüsselwörter sind ein neuerer Schwerpunkt auf Instagram. Im Wesentlichen solltest du sicherstellen, dass sowohl dein On-Screen-Text als auch deine Beschreibung relevante Schlüsselwörter enthalten, damit der Algorithmus deine Inhalte an die richtigen Personen ausspielt.

Zum Beispiel gehören einige Schlüsselwörter, die ich gerne in meinen Reels und/oder Beschreibungen einbeziehe, zu Themen wie: Homeoffice, digitale Produkte, berufstätige Mütter, Unternehmerinnen, Hausfrauen, usw.

Falls deine Beschreibung kurz ist oder du Schlüsselwörter hinzufügen möchtest, kannst du diese einfach unterhalb deiner Hashtags in der Beschreibung eingeben.

# MEHR TIPPS

**Schriftwahl:** Verwende nur Schriftarten, die auf deinem Video gut lesbar sind. Wenn die Leute sich anstrengen müssen, um den Text zu lesen, oder wenn die Wörter mit dem Hintergrund verschmelzen, werden sie einfach weiterscrollen.

**Deine Markenidentität:** Apropos Schriftarten, ich empfehle, konsequent bei den Schriftarten und Farbgebungen zu bleiben, die du in deinem gesamten Inhalt verwendest. Du möchtest, dass deine Marke wiedererkennbar ist!

**Videolänge:** Die meisten deiner Reels sollten zwischen 5 und 7 Sekunden lang sein. Das hat sich als idealer Bereich erwiesen!

**Filter:** Übertreibe es nicht mit den Filtern und vermeide verrückte, abstrakte Effekte.

**Textplatzierung:** Stelle sicher, dass dein Text an einer gut lesbaren Stelle platziert ist und nicht von deinem Benutzernamen, dem Anfang der Beschreibung oder den Grafiken verdeckt wird.

**Speichern während des Arbeitsprozesses:** Speichere oft als Entwurf. Um auf Nummer sicher zu gehen, speichere deine Entwürfe auch in deiner Kamera-Rolle (dabei musst du es ohne Audio speichern, also stelle sicher, dass du das Audio separat gesichert hast). Instagram kann gelegentlich Probleme haben, und du willst nicht den letzten Entwurf verlieren, an dem du hart gearbeitet hast.

**Vorausplanen:** Du kannst ein Reel erstellen und es, falls nötig, für eine spätere Veröffentlichung planen.

## MEHR TIPPS CONT.

**Antworte auf Kommentare:** Nimm dir ein paar Minuten deiner freien Zeit, um Kommentare durchzugehen und zu beantworten. Das hält die Leute dazu an, wieder zu deinem Reel zurückzukommen, und verbessert deine Engagement-Raten! Engagiere dich mit deinen Followern, stelle Fragen und baue Vertrauen auf.

**Halte es einfach:** Reels müssen nicht kompliziert oder zeitaufwendig sein. Früher habe ich nie Reels gepostet, weil ich dachte, ich brauche Video-Editing-Kenntnisse, um sie fancy und hochwertig zu machen. Überlege nicht zu viel!

**Sei geduldig:** Reels brauchen manchmal ihre Zeit! Manchmal fangen meine erst Wochen nach dem Posten an, gut zu performen.

**Bleib konsequent:** Ich kann es nicht genug betonen! Spiele das langfristige Spiel. Poste nicht nur, um viral zu gehen. Halte deine ideale Zielgruppe im Auge und zeige dich regelmäßig. Der Algorithmus ist NICHT gegen dich!

# HILFREICHE APPS

**CapCut:** Eine Video-Bearbeitungs-App mit erweiterten Text- und Bearbeitungsoptionen, falls du deine Reels lieber außerhalb der IG-App erstellen möchtest. Persönlich benutze ich diese App nur, wenn ich die Green-Screen-Funktion benötige.

**Unsplash:** Lade hochqualitative Stockfotos herunter (verwende diese für Hintergrundbilder, wenn du die Green-Screen-Funktion nutzt).

**Captions:** Diese App ist großartig, wenn du ein Sprech-Video posten möchtest und qualitativ hochwertige Untertitel einfügen möchtest.

**ManyChat:** Nutze es für Automatisierung. Wenn du eine CTA wie „Kommentiere [WORT] für den Link“ verwendest, kannst du ManyChat nutzen, um automatisch auf die Kommentare zu antworten und DMs mit deinem Link zu senden.



# AUSRÜSTUNG FÜR REELS

Die notwendigen Werkzeuge und Ressourcen, um Reels auf professionellem Niveau zu erstellen. Lass uns mit den Grundlagen der Ausrüstung beginnen, die du benötigst, um Content wie die Profis zu erstellen.

**Was du benötigst, um Reels wie die Profis zu erstellen:**

## STATIV

Das ist ein Muss, wenn du alleine Content erstellst oder wenn dein Content produktbezogen ist. Ein Stativ für Reels ist essenziell, wenn du hochwertigen Content erstellen möchtest.

## HANDY

Du brauchst keine professionelle Kamera, um tollen Content zu machen. Du brauchst nur ein Handy mit einer guten Kamera und den richtigen Einstellungen.

## RINGLICHT

Obwohl natürliches Licht das Beste ist, ist es immer gut, ein Ringlicht zur Hand zu haben, besonders bei Produktaufnahmen. Ich liebe ein Stativ-Ringlicht, aber meine Favoriten sind die tragbaren, die du an dein Handy befestigen kannst. Sie sind einfach zu bedienen und können leicht mitgenommen werden.

# STRUKTURIERUNG DEINER REELS

## SO STRUKTURIERST DU EIN REEL:

Folge diesen Schritten, um dein Reel zu strukturieren:

- Bestimme deine Nische und deine Zielgruppe.
- Wähle ein Thema oder einen Schwerpunkt für dein Reel.
- Finde einen trendigen Sound.
- Nimm dein Material auf (denk daran, es zu speichern, bevor du Text hinzufügst, falls du es später erneut verwenden möchtest).
- **Pro-Tipp:** Filme deine Videos in 60 FPS. So kannst du sie bei der Bearbeitung auf 0,70-fache Geschwindigkeit verlangsamen, was für ein flüssiges Ergebnis sorgt.
- Starte mit einem aufmerksamkeitsstarken Hook, um dein Publikum zu fesseln.
- Halte den Text kurz – nicht mehr als zwei Sätze. Zu viel Text kann dein Publikum abschrecken und verringert die Interaktion mit deinem Reel.
- Verwende Übergänge, um die Clips fließend miteinander zu verbinden und passe sie an die Musik an.
- Halte dein Reel kurz und prägnant, idealerweise unter 10 Sekunden.
- Beende es mit einem Call-to-Action.
- Füge ein Reel-Cover hinzu, das zu deiner Marke passt.
- Schreibe eine Caption, die zu deinem Reel passt. Hier kannst du mehr ins Detail gehen.
- Verwende relevante Hashtags.
- Interagiere mit deinem Publikum 10 Minuten vor und 10 Minuten nach dem Posten.
- Teile dein Reel in deinen Stories.
- Reagiere auf Kommentare, um mit deinem Publikum in Kontakt zu bleiben.

# TIMING

## WANN SOLLTEST DU DEINE REELS POSTEN:

Das Timing ist entscheidend! Wenn du deine Reels zur richtigen Zeit postest, kann das einen großen Unterschied in Bezug auf Engagement und Sichtbarkeit machen.

- Gehe zu deiner Seite.
- Klicke auf das „Professional Dashboard“ (falls dein Konto kein Business- oder Creator-Konto ist, wirst du dies nicht sehen).
- Klicke neben „Account Insights“ auf „Alle ansehen“.
- Klicke auf „Gesamtzahl der Follower“.
- Hier kannst du sehen:
  - Erreichte Follower
  - Engagierte Follower
  - Top-Orte deiner Follower
  - Altersgruppe
  - Geschlecht
- Bei „Aktivste Zeiten“ siehst du die Stunden und Tage, an denen deine Follower am aktivsten sind. Zu diesen Zeiten solltest du posten.

**Tipp:** Überprüfe diese Statistiken alle zwei Wochen, da sich das Verhalten deiner Follower ändern kann, während dein Account wächst.

Aber wenn du es nicht schaffen solltest immer zu gleichen Zeit zu posten, dann poste einfach wenn du es schaffst - Kontinuität ist wichtiger!

# BONUS

A person with long, wavy hair is holding a smartphone in their hands, positioned in the center of the frame. The background is a beach scene with waves and a person in the distance. The entire image is overlaid with a dark, semi-transparent filter.

## TIKTOK MARKETING

So verdienst du Geld auf TikTok

# INHALTS verzeichnis

DEINE NICHE

ZIELGRUPPE

BESTE NISCHEN IDEEN

CONTENT CREATION

MUSIK UND SOUNDEFFEKTE

MAXIMIERUNG DES TIKTOK ERFOLGS MIT CHATGPT

WIE DU VIDEOS VIRAL GEHEN LÄSST

HOOK

NEUVERÖFFENTLICHUNG & CONTENT BESCHAFFUNG

SCHRITT FÜR SCHRITT ANLEITUNG

TIKTOK AUF INSTAGRAM

ALGORITHMUS UND HASHTAGS

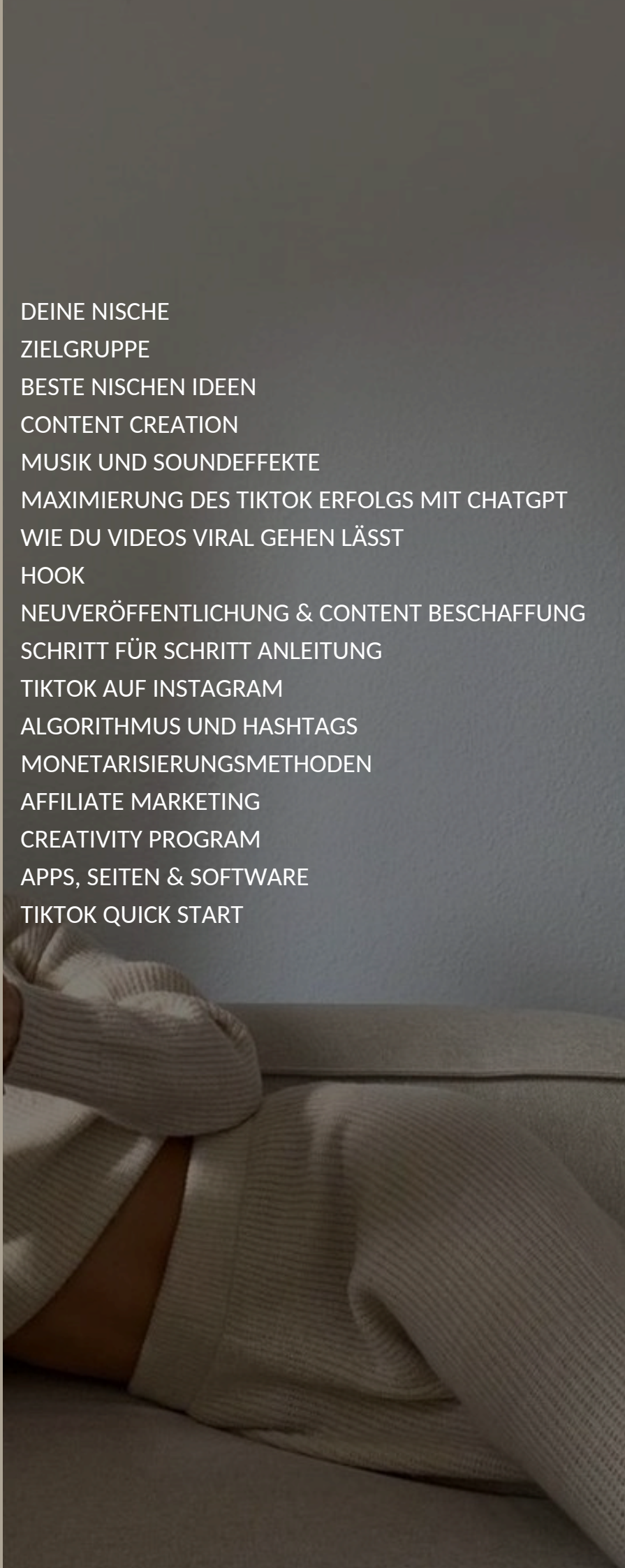
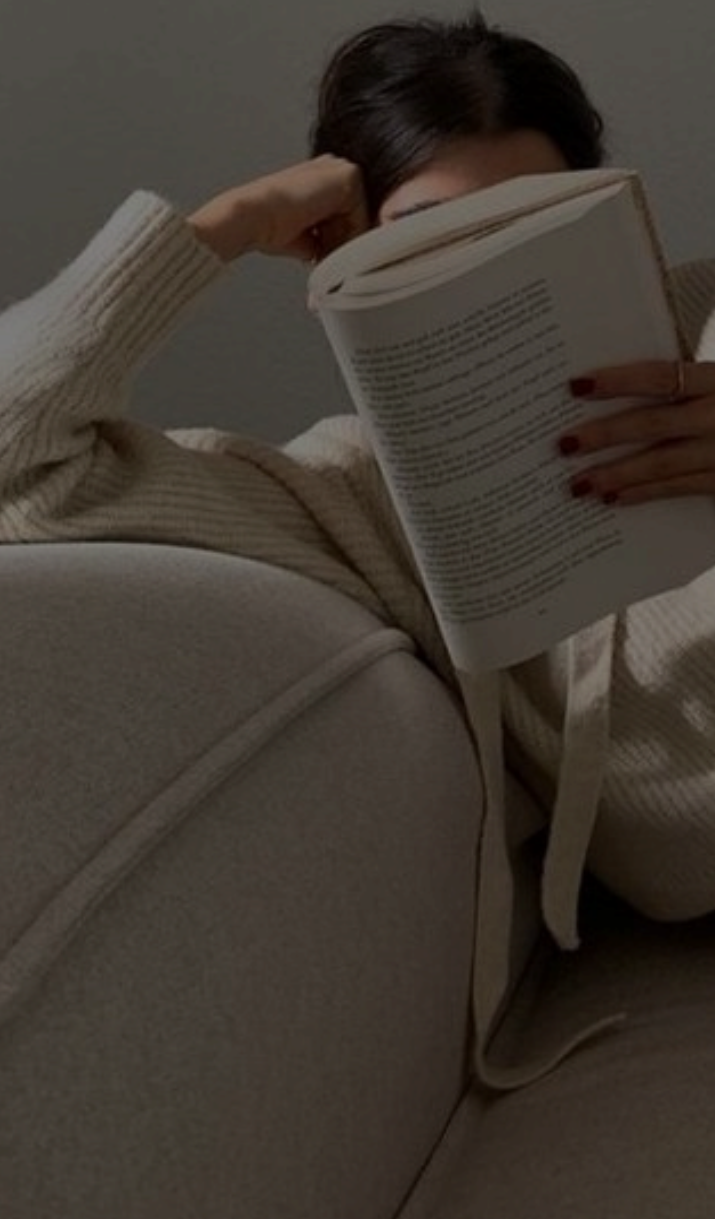
MONETARISIERUNGSMETHODEN

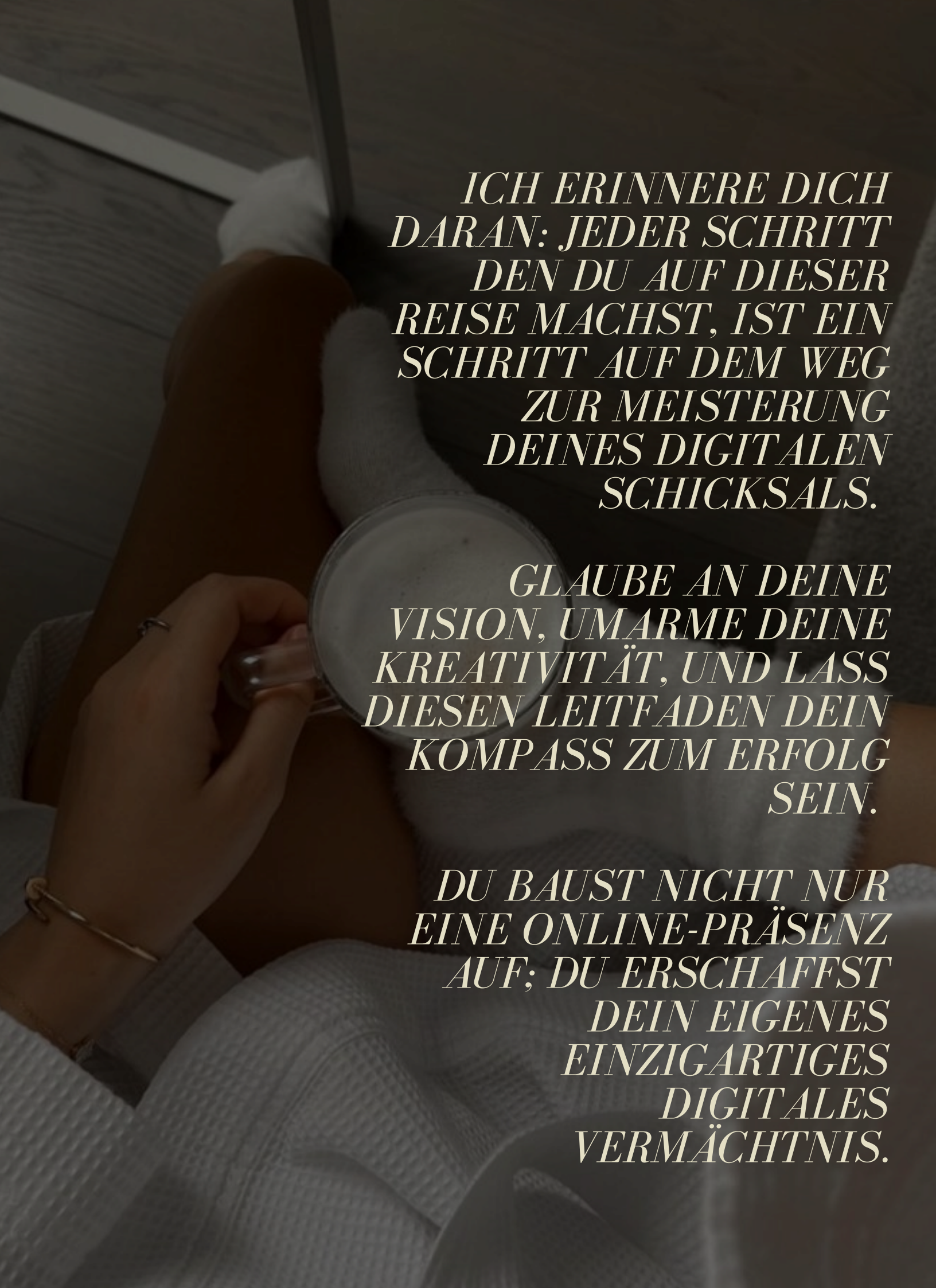
AFFILIATE MARKETING

CREATIVITY PROGRAM

APPS, SEITEN & SOFTWARE

TIKTOK QUICK START





*ICH ERINNERE DICH  
DARAN: JEDER SCHRITT  
DEN DU AUF DIESER  
REISE MACHST, IST EIN  
SCHRITT AUF DEM WEG  
ZUR MEISTERUNG  
DEINES DIGITALEN  
SCHICKSALS.*

*GLAUBE AN DEINE  
VISION, UMARME DEINE  
KREATIVITÄT, UND LASS  
DIESEN LEITFADEN DEIN  
KOMPASS ZUM ERFOLG  
SEIN.*

*DU BAUST NICHT NUR  
EINE ONLINE-PRÄSENZ  
AUF; DU ERSCHAFFST  
DEIN EIGENES  
EINZIGARTIGES  
DIGITALES  
VERMÄCHTNIS.*

# DEINE NISCHE



# ENTDECKE DEINE NICHE

Warum ist es also so wichtig, eine Nische zu wählen? Nun, sie bildet im Grunde die Grundlage für alles, was du auf TikTok tun wirst. Die Nische, die du wählst, bestimmt die Art der Videos, die du erstellst, die Menschen, die sie sich ansehen, und vor allem, wie du damit Geld verdienen wirst.

Es ist, als würdest du ein Geschäft eröffnen; du musst wissen, was du verkaufst und an wen.

Hier gibt es jedoch eine gewisse Balance zu halten. Auf der einen Seite steht das, was du liebst und woran du interessiert bist. Das ist super wichtig, denn wenn du nicht hinter dem stehst, was du kreierst, wird es schwierig, dabei zu bleiben.

Stell dir vor, du müsstest jeden Tag über etwas reden, das du langweilig findest – das wäre nichts, oder? Auf der anderen Seite steht, was auf TikTok tatsächlich populär und profitabel ist. Es bringt nichts, eine Nische zu wählen, die du liebst, aber niemand sonst interessiert. Das wäre, als ob du ein DJ wärst und nur deine Lieblingslieder spielst, zu denen niemand tanzen will.

Boom – du hast dir eine Nische ausgesucht, die sowohl deine Leidenschaft weckt als auch populär ist. Auf diese Weise bleibst du eher dabei und genießt den Prozess, und die Leute werden deine Videos eher anschauen und sich mit ihnen beschäftigen.

Die richtige Nische zu wählen bedeutet, zu verstehen, worin du gut bist, was du magst und was die Zuschauer anzieht. Es ist eine Mischung aus dem Folgen deines Herzens und dem Einsatz deines Verstandes. Wenn du diesen Teil richtig machst, legst du den Grundstein für ernsthaften TikTok-Erfolg.

Überlege, was du liebst, worin du gut bist und was im Trend liegt. Finde den perfekten Mittelweg, und du bist auf dem besten Weg, Inhalte zu erstellen, die dir nicht nur Freude bereiten, sondern auch das Potenzial haben, viel Geld zu verdienen!

# TIKTOK-ZIELGRUPPE VERSTEHEN

Zu wissen, wer zuschaut, ist genauso wichtig wie das, was du postest. Zuerst einmal ist TikToks Publikum extrem vielfältig. Es gibt eine Mischung von Menschen jeden Alters, von Teenagern bis hin zu Eltern, und sie alle interessieren sich für unterschiedliche Dinge.

Einige sind wegen des Humors dort, andere suchen nach DIY-Tipps, Fitnessroutinen, Manifestations-Tipps, Geschäftsideen und mehr. Diese Mischung aus Demografien und Interessen ist wie ein Buffet voller Möglichkeiten für dich. Das bedeutet, dass es wahrscheinlich eine Gruppe von Menschen auf TikTok gibt, die sich für genau das interessiert, was dich begeistert.

Aber hier wird es interessant: TikTok dreht sich um das, was gerade im Trend liegt. Es ist wie eine Welle – erwischst du sie richtig, kannst du bis ans Ufer reiten. Verpasst du sie, treibst du nur herum. Trends auf TikTok können die Popularität einer Nische über Nacht in die Höhe schießen lassen. Heute geht es um Sauerteigbrot, morgen machen alle aufgeschlagenen Kaffee. Mit diesen Trends Schritt zu halten, ist entscheidend, um relevant und interessant zu bleiben.

Nun fragst du dich vielleicht: „Wie halte ich mit all diesen Trends Schritt?“ Es ist einfacher, als du denkst. Verbringe einfach etwas Zeit damit, durch deine „For You“-Seite zu scrollen. Schau, was immer wieder auftaucht. Ist es eine bestimmte Art von Tanz? Ein spezieller Witz oder eine Herausforderung? Das sind deine Hinweise. Wenn du einen Trend entdeckst, der zu deiner Nische passt, spring auf den Zug auf! Es ist, als würdest du deinem Feuer zusätzlichen Brennstoff hinzufügen – das kann wirklich für Schwung sorgen.

## ENTDECKE TRENDS, SETZE UM, ABER BLEIBE DIR TREU

Aber denk daran, auch wenn Trends wichtig sind, sind sie nicht alles. Du möchtest nicht deinen eigenen, einzigartigen Stil verlieren, indem du einfach nur das tust, was alle anderen machen. Es geht darum, das richtige Gleichgewicht zwischen dem Mitreiten auf der Trendwelle und dem Treubleiben deiner Nische und deines Stils zu finden.

Also, zusammengefasst geht es beim Verstehen der TikTok-Zielgruppe darum, die Vielfalt zu erkennen und sich auf die Trends einzulassen. Es geht darum, die breite Palette an Interessen zu sehen und herauszufinden, wo dein Content dazu passt. Und wenn ein Trend mit deiner Nische übereinstimmt, hab keine Angst, ihm deine eigene Note zu verleihen. So hältst du deinen Content frisch, relevant und, am wichtigsten, authentisch. Behalte die Masse im Blick, erwische die richtigen Wellen, und du wirst die TikTok-Zielgruppe mühelos für dich gewinnen!

# IDENTIFIZIERUNG VON PROFITABLEN NISCHEN



Gut, reden wir darüber, wie man diese profitablen Nischen auf TikTok findet – die echten Geldmacher, denn ich bin mir sicher, der Grund, warum du diesen Guide gekauft hast, ist, um online Geld zu verdienen. Zuerst einmal: Marktforschung ist deine Schatzkarte. Das klingt zwar fancy, aber eigentlich geht es nur darum, darauf zu achten, was auf TikTok bereits funktioniert. Schau dir beliebte Accounts an. Was posten sie? Wie interagieren sie mit ihrem Publikum? Es ist, als würdest du von den Profis lernen. Diese Leute haben bereits herausgefunden, was funktioniert, also mach dir Notizen. Achte als Nächstes auf trendende Hashtags. Sie sind wie Wegweiser, die dir zeigen, was gerade angesagt ist. Wenn du einen Hashtag häufig siehst, ist das ein gutes Zeichen dafür, dass es eine große Zielgruppe für diese Art von Inhalten gibt. Es ist, als würdest du der Menge zur besten Party der Stadt folgen. Vergiss auch nicht, dir erfolgreiche Marketingkampagnen anzuschauen. Marken, die auf TikTok erfolgreich sind, haben den Dreh raus. Schau dir an, wie sie die Plattform nutzen, welche Art von Inhalten sie erstellen und wie sie mit den Nutzern interagieren. Es ist, als würdest du einen exklusiven Einblick in Top-Marketingstrategien bekommen.

Lass uns nun einige Beispiele aus dem echten Leben betrachten. Nehmen wir zum Beispiel ein Konto, das sich auf einfache Kochtricks konzentriert. Sie haben eine Nische bei Menschen gefunden, die gerne kochen möchten, aber wenig Zeit oder Fertigkeiten haben. Durch das Posten von schnellen, einfachen Rezepten haben sie eine riesige Anhängerschaft aufgebaut und – du ahnst es schon – sie verdienen gutes Geld damit.

Ein weiteres Beispiel ist ein Konto, das sich auf Fitness-Challenges spezialisiert hat. Sie sind auf den Fitness-Trend aufgesprungen, haben ihn aber unterhaltsam und zugänglich gestaltet. Menschen lieben ihre kurzen, eingängigen Workout-Videos, und Marken, die Fitnesszubehör und Gesundheitsprodukte verkaufen, reißen sich darum, mit ihnen zusammenzuarbeiten.

Diese Beispiele zeigen uns, dass profitable Nischen auf TikTok darin bestehen, eine Lücke zu finden – etwas, das die Menschen wollen, aber noch nicht genug bekommen. Sobald du diese Lücke entdeckt und mit großartigem Content gefüllt hast, bist du auf dem besten Weg, Geld zu verdienen.

Zusammengefasst: Um profitable Nischen auf TikTok zu identifizieren, musst du deine Hausaufgaben machen. Sieh dir an, was beliebt ist, behalte Trends im Auge, lerne von erfolgreichen Konten und sei immer auf der Suche nach einer Lücke, die du füllen kannst. Es ist eine Mischung aus Detektivarbeit und Kreativität. Finde deine Nische, und du hast den Schlüssel zum Erfolg auf TikTok in der Hand.

# DIE NICHE MIT DEN EIGENEN INTERESSEN VERBINDEN

Leidenschaft versus Profit – ein klassisches Dilemma.

Auf der einen Seite gibt es die Dinge, über die du stundenlang reden könntest: deine Hobbys, deine Interessen, das, was dich begeistert. Das ist deine Leidenschaft.

Auf der anderen Seite steht das, was gerade im Trend liegt, was die Leute sehen wollen und was Geld einbringt. Das ist die Profitseite. Der Trick besteht darin, den Sweet Spot zu finden, an dem sich diese beiden Aspekte treffen. Stell dir das so vor: Wenn du eine Nische wählst, nur weil sie profitabel ist, du aber kein wirkliches Interesse daran hast, wird es sich schnell wie eine lästige Pflicht anfühlen. Dein Herz ist nicht dabei, und glaub mir, dein Publikum wird das merken. Es ist, als würdest du versuchen, ein Produkt zu verkaufen, an das du selbst nicht glaubst. Wenn du hingegen eine Nische wählst, für die du brennst, aber es keinen Markt dafür gibt, ist es, als würdest du eine Party schmeißen, zu der niemand kommt.

Der Schlüssel liegt darin, deine Interessen mit der Nachfrage zu verbinden. Nehmen wir an, du liebst Gärtnern. Du könntest dich auf nachhaltiges Leben oder biologisches Gärtnern konzentrieren – Nischen, die nicht nur populär sind, sondern auch deinem echten Interesse entsprechen. Auf diese Weise bleibst du eher dran, und deine Begeisterung wird sich in deinen Inhalten widerspiegeln.

# DIE NICHE MIT DEN EIGENEN INTERESSEN VERBINDEN

Nun lass uns über Nachhaltigkeit und Authentizität sprechen.

Wenn deine TikTok-Inhalte mit deinen persönlichen Interessen im Einklang stehen, macht es nicht nur mehr Spaß, sondern ist auch nachhaltiger. Du wirst weniger wahrscheinlich ausbrennen, weil du das tust, was du liebst. Es ist wie bei einem Hobby – die Zeit vergeht wie im Flug, und du machst einfach weiter, weil es dir Freude bereitet.

Authentizität ist hier deine Geheimwaffe. Wenn du dir selbst treu bleibst, wirken deine Inhalte echter und nahbarer. Menschen erkennen eine Fälschung aus weiter Entfernung, aber sie schätzen und erkennen Authentizität. Es ist, als hättest du einen Freund, der immer echt ist – du möchtest einfach mehr Zeit mit ihm verbringen.

Das richtige Gleichgewicht zwischen Leidenschaft und Profit zu finden, ist entscheidend. Es geht darum, eine Nische zu wählen, die dich begeistert und gleichzeitig das Potenzial hat, Geld zu verdienen. Dieses Gleichgewicht hält deine Inhalte langfristig authentisch, angenehm und nachhaltig. Die erfolgreichsten TikTok-Accounts sind oft diejenigen, die den Interessen und Leidenschaften ihrer Schöpfer treu bleiben. Finde diesen Sweet Spot, und du bist auf dem besten Weg!

# NISCHEN-ANPASSUNG




**Hab keine Angst, dich zu verändern.**

Vielleicht startest du mit Reisetipps, probierst dann ein paar Kochvideos aus und wirfst vielleicht sogar DIY-Bastelideen ins Spiel. Ich persönlich habe meinen Online-Shop mit Ratgebern für kleine Unternehmen gestartet und bin schließlich auf MRR/PLR-Produkte umgestiegen.

Das Coole an TikTok ist, dass es extrem flexibel ist. Du kannst verschiedene Ideen testen und sehen, wie dein Publikum reagiert. Es ist wie ein sofortiges Feedback von deinen Zuschauern zu bekommen.

Sich anzupassen ist dabei super wichtig. Trends auf TikTok können sich schneller ändern als Modestile in einer High-End-Boutique.

Was heute angesagt ist, kann morgen schon Schnee von gestern sein. Du musst also wachsam bleiben und bereit sein, Dinge bei Bedarf zu ändern.

A hand is holding a smartphone over a newspaper. The newspaper has the word 'SUNDAYS' visible on it. The background is a textured, light-colored surface.

Eine Strategie besteht darin, deine TikTok-Analysen genau im Auge zu behalten. Schau, welche Videos die meisten Aufrufe, Likes und Shares bekommen. Das ist wie ein Zeugnis darüber, was funktioniert und was nicht. Wenn du bemerkst, dass sich die Vorlieben deiner Zielgruppe ändern, hab keine Angst davor, den Kurs zu wechseln. Vielleicht hast du bisher Workout-Videos gemacht, aber plötzlich bekommen deine Koch-Clips die ganze Aufmerksamkeit. Das ist dein Zeichen, mehr von diesen Inhalten zu produzieren!

Ein weiterer Tipp ist, in engem Kontakt mit deinem Publikum zu bleiben. Frag sie, was sie gerne mehr sehen würden. Das kann so einfach sein wie eine kurze Umfrage oder eine Frage in deinen Videotexten. Es ist, als würdest du deine Freunde fragen, was sie bei einem Treffen essen möchten – so stellst du sicher, dass alle zufrieden sind und Spaß haben.

Hab keine Angst, verschiedene Dinge auszuprobieren und Neues zu wagen. TikTok dreht sich um Experimente und Anpassung. Es geht darum, herauszufinden, was für dich und dein Publikum funktioniert, und manchmal bedeutet das, die Richtung zu ändern. Teste weiter, passe dich an, und du wirst deine perfekte Nische finden. Denk daran, die beste TikTok-Reise ist die, bei der du keine Angst hast, dich weiterzuentwickeln und mit deinem Publikum zu wachsen. Bleib experimentierfreudig und hab Spaß dabei!

# FESTLEGUNG DEINER NICHE

Wenn es darum geht, deine Nische festzulegen, gibt es ein paar wichtige Punkte, die du beachten solltest. Stell es dir wie eine Checkliste vor, um sicherzugehen, dass du auf dem richtigen Weg bist. Zuerst einmal die Größe der Zielgruppe. Du solltest sicherstellen, dass genügend Menschen an deiner Nische interessiert sind.

Wenn du auf TikTok richtig durchstarten möchtest, dreht sich alles um die Wahl der richtigen Nische. Denk mal darüber nach – während eine Nische wie Tutorials zum Copywriting sicherlich ihr Publikum hat, ist es nicht unbedingt die Art von Content, die Leute auf TikTok zum Anhalten bringt. Auf der anderen Seite, wenn du dich darauf konzentrierst, unterhaltsame Fakten oder Inhalte im Bereich der allgemeinen Unterhaltung zu teilen, erhöhst du deine Chancen, viral zu gehen. Schließlich ist TikTok der Spielplatz für lustige Videos, Memes und alle möglichen unterhaltsamen Inhalte – es ist nicht unbedingt der Hotspot für Vorlesungen über Quantenphysik.

# Als nächstes solltest du die Konkurrenz berücksichtigen.....

Es ist gut, wenn es ein wenig Konkurrenz gibt, da das Interesse an deiner Nische zeigt, aber zu viel Konkurrenz kann es schwierig machen, aufzufallen. Es ist wie die Wahl eines Partymottos, das beliebt ist, aber dennoch Raum für deine einzigartige Note lässt.

Vielseitigkeit des Inhalts ist besonders wichtig, vor allem für ein Konto ohne Gesicht. Da du dein persönliches Bild nicht nutzt, muss deine Nische viele verschiedene Content-Ideen ermöglichen. Es ist, als hättest du eine Party-Playlist mit allem Möglichen – das hält die Dinge interessant. Und natürlich das persönliche Interesse.

Selbst wenn eine Nische alle Kriterien erfüllt, wird es nicht funktionieren, wenn du nicht wirklich begeistert davon bist. Du musst Freude an dem haben, was du postest. Es ist, als würdest du ein Partymotto wählen, das dich wirklich begeistert – das macht den Unterschied.

Sobald du deine Nische gewählt hast, sind Engagement und Konsistenz der Schlüssel. Bleib bei deiner Wahl und liefere kontinuierlich Inhalte, die dazu passen. Das bedeutet nicht, dass du dich im Laufe der Zeit nicht weiterentwickeln kannst, aber ein klarer Fokus hilft dabei, eine treue Anhängerschaft aufzubauen.

Es ist wie der Besuch in deinem Lieblingsrestaurant, weil du genau weißt, welche guten Dinge dich erwarten.

## FESTLEGUNG DEINER NISCHENWAHL

Für einen anonymen TikTok-Account ist diese Konsistenz noch entscheidender. Da dein Publikum keine Verbindung zu deinem persönlichen Bild aufbaut, verbindet es sich mit deinem Content.

Die Wahl deiner Nische dreht sich darum, die perfekte Balance zu finden, wo sich das Interesse der Zielgruppe, überschaubare Konkurrenz, inhaltliche Vielseitigkeit und deine persönliche Leidenschaft treffen.

Sobald du diese Nische gefunden hast, bleib dabei und halte durch. So baust du eine treue Anhängerschaft auf und hinterlässt deinen Eindruck auf TikTok – und das alles, während du deine Identität im Hintergrund hältst.

### PRO TIPP:

Denke daran, eine erfolgreiche TikTok-Reise basiert darauf, kluge Entscheidungen zu treffen und dann dabei zu bleiben. Wähle weise, und du bist bereit für eine großartige Reise!



# TIPPS & TRICKS

Fessle deine Zielgruppe in den ersten Sekunden deines TikTok-Videos. Nutze spannende und fesselnde Hooks, um sofort die Aufmerksamkeit zu erregen. Dies könnte eine überraschende Tatsache, eine gewagte Aussage oder eine interessante Frage sein. Denk daran: Der Hook ist deine erste und wichtigste Chance, die Zuschauer zu fesseln.

*MEISTERE DIE  
KUNST DES HOOKS*

# BESTE NISCHEN-IDEEN

Lass uns einige lukrative TikTok-Nischen erkunden. Die Fakten-Nische, zum Beispiel, beinhaltet das Posten von einfachen, informativen Inhalten, die leicht Hunderttausende von Aufrufen erzielen können. Dann gibt es die Geschichts-Nische, wo einzigartiges, archiviertes Filmmaterial Millionen von Zuschauern anziehen kann. Die Motivations-Nische ist eine weitere Goldgrube, besonders wenn du deine eigene, einzigartige Note hinzufügst. Und wir dürfen nicht die Nischen der Sternzeichen und Spiritualität vergessen, in denen einfache, aber fesselnde Inhalte zu erheblichen Einnahmen führen können.

Der Schlüssel zum Erfolg auf TikTok ist, zu beobachten, was funktioniert. Scrolle durch die „For You“-Seite, finde Inhalte, die dir zusagen, und überlege, wie du sie in deinem eigenen Stil neu erschaffen kannst.

Egal ob Fakten, Motivation oder etwas ganz anderes – jeder kann Erfolg haben. Und das Beste daran? Das Einkommenspotenzial ist in fast allen Nischen ähnlich, anders als bei anderen Arten von Inhalten, wo die Einnahmen stark variieren können.

# MOTIVATION

Motivation ist eine weitere gefragte Nische. Sie ist extrem populär und bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Monetarisierung. Schau dir Seiten wie „Motive Focus“ an. Mit weniger als 20 Beiträgen haben sie bereits über 50.000 Follower und Millionen von Likes gewonnen. Ihr Geheimnis?

Fesselnde Texte und einzigartige Filter, die ihren Content auf der „Für dich“-Seite hervorstechen lassen. Diese scheinbar kleinen Anpassungen haben ihnen geholfen, ihren eigenen einzigartigen Stil im Motivationsbereich zu entwickeln.

# GESUNDHEIT UND WELLNESS

Content rund um Gesundheit und Wellness auf TikTok können von Fitnessroutinen und Yoga-Sequenzen bis hin zu Ernährungstipps und Ratschlägen zur mentalen Gesundheit reichen. Der Vorteil dieser Nische liegt in der endlosen Vielfalt an Inhalten, die man erstellen kann. Du könntest beispielsweise kurze Workout-Videos, gesunde Meal-Prep-Ideen oder Achtsamkeitsübungen teilen.

Der Schlüssel ist, deinem Publikum wertvolle Inspiration zu bieten und ihnen zu helfen, positive Veränderungen in ihrem Leben zu erreichen. Besonders gut eignet sich diese Nische für Accounts ohne Gesicht, da du Stockmaterial, Infografiken und Voiceovers nutzen kannst. Du kannst informative und ansprechende Videos erstellen, ohne jemals dein Gesicht zu zeigen. Zum Beispiel könnte ein Video eine beruhigende Stimme enthalten, die Tipps zum Stressmanagement gibt, begleitet von beruhigenden visuellen Effekten oder Animationen. Die

Monetarisierungsmöglichkeiten in der Gesundheits- und Wellness-Nische sind vielfältig. Du kannst mit Gesundheits- und Fitnessmarken für gesponserte Inhalte zusammenarbeiten, Wellnessprodukte über Affiliate-Marketing bewerben oder sogar deine eigenen digitalen Produkte wie Trainingspläne oder gesunde Rezept-E-Books erstellen und verkaufen. Zudem könnten sich mit wachsender Followerzahl Kooperationen mit Wellness-Apps oder Plattformen ergeben, die deine Einnahmequellen weiter ausbauen.

# Beauty

Beauty ist ein sehr starkes Thema in der TikTok-Welt. Du wirst Content rund um Haarstyling-Inspirationen, Make-up und mehr sehen.

Es gibt so viele Möglichkeiten zur Monetarisierung im Beauty-Bereich! Du kannst mit Beauty-Marken für gesponserte Inhalte zusammenarbeiten,

Schönheitsprodukte über Affiliate-Marketing bewerben oder sogar deine eigenen digitalen Produkte wie Anleitungen oder E-Books erstellen und verkaufen.



# FINDEN DEINER NISCHE

Die wichtigste Erkenntnis hier ist, Nischen zu finden, die unterhalten und begeistern. Ob durch Humor, Inspiration oder das Präsentieren der neuesten Trends.

Und denk daran, es geht nicht nur um den Inhalt an sich, sondern darum, wie du ihn präsentierst. Wenn du deinen einzigartigen Touch hinzufügst, sei es durch Text, Filter oder Voiceovers, kannst du dich in der überfüllten TikTok-Landschaft abheben.

Also, während du dich auf deine TikTok-Reise begibst, denke darüber nach, was dich begeistert und was bei deinem Publikum Anklang finden könnte. Ob du Inhalte repostest oder etwas Neues erstellst, in diesen vielfältigen und dynamischen Nischen wartet eine Welt voller Möglichkeiten auf dich. Und wer weiß? Mit dem richtigen Ansatz könnte dein anonymes TikTok-Konto der nächste große Erfolg werden!

# CONTENT CREATION

*STRATEGIEN ZUR  
CONTENT-ERSTELLUNG:  
MEISTERE  
GESICHTSLOSE VIDEOS*



# CONTENT-CREATION-STRATEGIEN

Wenn du in die Welt von TikTok eintauchst, insbesondere wenn du das lukrative Potenzial eines gesichtslosen Accounts zur Monetarisierung ins Auge fasst, stehen dir mehrere Wege zur Verfügung, um Content zu erstellen. Lass uns diese Optionen genauer betrachten und sehen, wie du sie für dich nutzen kannst.

Zuerst gibt es den Weg, eigene Content zu erstellen. Hier kommt deine Kreativität ins Spiel. Du kannst einzigartige Videos erstellen, die deinen Stil und deine Botschaft widerspiegeln. Das ist deine Chance, aufzufallen und der TikTok-Welt etwas Neues und Frisches zu zeigen. Aber denk daran: Originalität muss nicht kompliziert sein. Manchmal sind die einfachsten Ideen diejenigen, die beim Publikum am meisten Anklang finden.

Dann gibt es die Kunst des Repostings von bereits existierenden Inhalten. Dabei geht es jedoch nicht nur darum, ein Video von einer Plattform zu nehmen und es auf deinem TikTok-Feed zu posten. Du musst dabei etwas strategischer vorgehen. Ein nützlicher Trick ist das Re-Clippen von Inhalten. Schneide sie neu, arrangiere sie um und gib ihnen einen neuen Dreh – das hilft dabei, sie dem TikTok-Algorithmus als etwas Neues zu präsentieren. Eine weitere clevere Methode, die du vielleicht schon gesehen hast, ist das Hinzufügen eines Clips von einem Videospiel oder Ähnlichem am unteren Rand des Videos. Das ist ein kleiner Trick, der den Inhalt für den Algorithmus als original erscheinen lässt. Aber wähle die Methode, die zu deinem Publikum und deinem Stil passt. Behalte auch im Auge, was deine Wettbewerber machen – es ist immer gut, auf dem Laufenden zu bleiben.

Was das Sourcing von Inhalten betrifft, gibt es eine wahre Schatztruhe da draußen. Instagram, Facebook, YouTube – auf diesen Plattformen gibt es Unmengen an Inhalten, die noch nicht auf TikTok gelandet sind. Stell dir vor, du wärst der Erste, der diese versteckten Juwelen dem TikTok-Publikum präsentiert. Aber hier ist ein wichtiger Punkt: Wenn du die Arbeit von jemand anderem repostest, gib immer Credit. Ein einfacher Hinweis auf den ursprünglichen Ersteller in deiner Bildunterschrift ist nicht nur respektvoll, sondern auch die richtige Vorgehensweise. Schließlich haben sie die Mühe in die Erstellung des Inhalts investiert.

# CREATING CONTENT

Content für TikTok zu erstellen, kann ganz einfach sein, wenn du Tools wie CapCut, den eigenen Videoeditor von TikTok, nutzt. Du kannst Skripte mit ChatGPT erstellen, Voiceovers über CapCut oder Plattformen wie ElevenLabs einfügen, und dann geht es nur noch darum, ein paar Clips oder Bilder zusammenzusetzen. Du wirst überrascht sein, wie schnell du fesselnden Content produzieren kannst – manche Leute erstellen auf diese Weise in etwa 20 Minuten Geschichtsvideos!

Und bleib beim Posten von Content immer bei deinem Nischenbereich. Verstehe dein Publikum. Wenn du zum Beispiel motivierenden Content lieferst, wäre es vielleicht nicht die beste Idee, Katzensnacks zu verkaufen. Dein Produkt oder deine Dienstleistung sollte zu den Interessen deines Publikums passen. Es geht darum, die perfekte Übereinstimmung zu finden.

Egal, ob du originelle Content erstellst oder kreativ mit Reposts umgehst, der Schlüssel ist, deinem Publikum und deiner Marke treu zu bleiben. Mit den richtigen Tools und etwas Geschick kannst du dein TikTok-Venture in eine profitable und unterhaltsame Reise verwandeln.

Vergiss nicht, die Vielzahl an Tutorials zu überprüfen – sie können eine wahre Fundgrube an Informationen und Inspirationen sein.

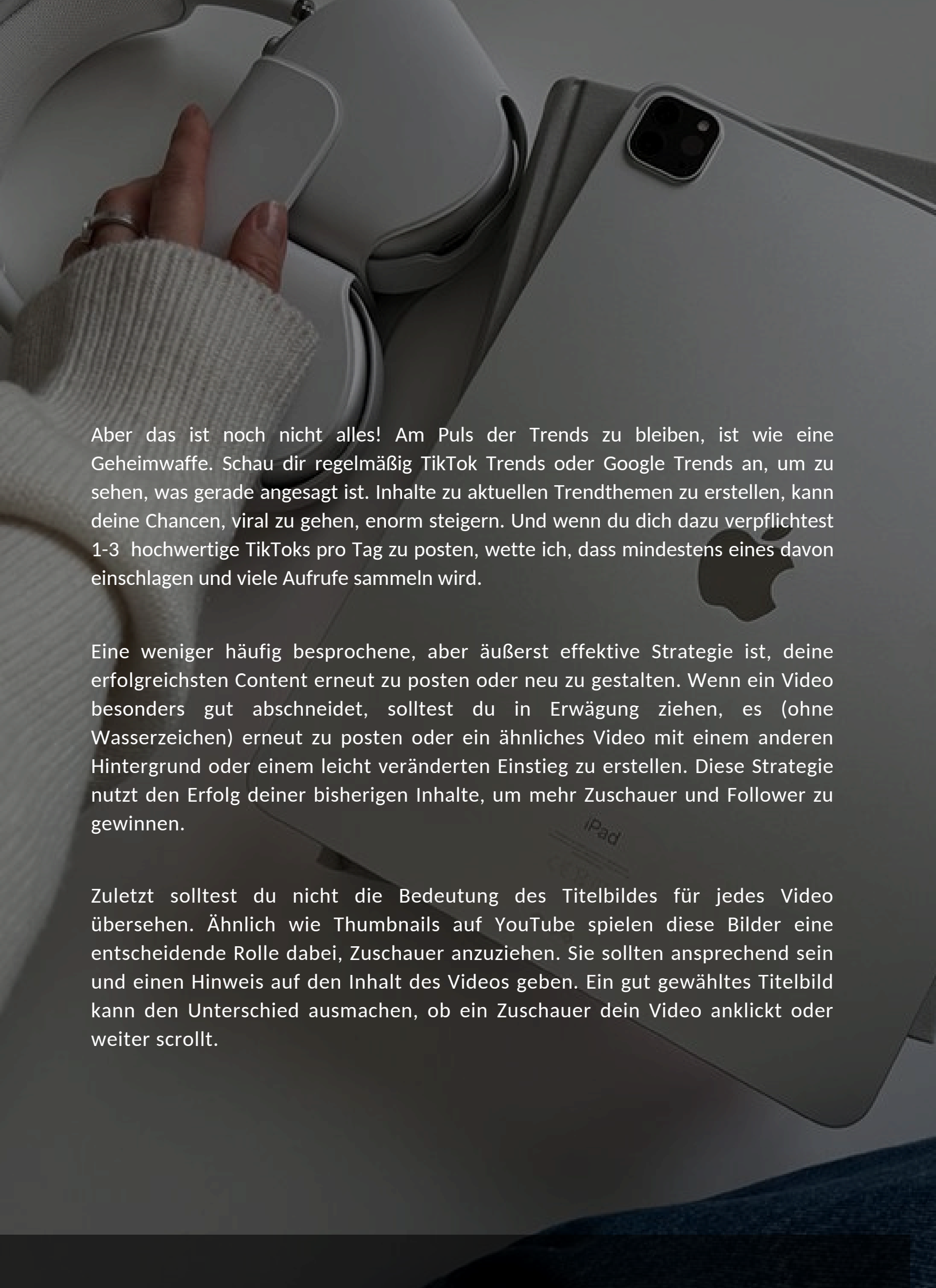
# CONTENT STRATEGIE

Der Schlüssel, um die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe zu gewinnen, liegt in den ersten Sekunden deines Videos, oft als der "Hook" bezeichnet. Dieses erste Segment entscheidet darüber, ob die Zuschauer bleiben oder weiterscrollen. Wenn dein Video es nicht schafft, das Publikum in diesen ersten Momenten zu fesseln, wird es wahrscheinlich übersprungen. Es ist entscheidend, schnell ihre Aufmerksamkeit zu ergreifen, damit dein Inhalt in der schnelllebigen TikTok-Umgebung heraussticht.

Kommen wir nun zur magischen Formel für deine Videos:

Mixe 4-8 Sek. Videos mit 60-90 Sek. Videos. Catche deine Zuschauer in den ersten 3 Sekunden! Das ist entscheidend. Anschließend möchtest du deinem Inhalt genügend Raum geben, um zu wirken und dein Publikum zu fesseln. Ein großartiger Tipp ist, auf YouTube zu gehen und ein wenig Recherche zu betreiben. Suche nach deiner Nische, filtere die Ergebnisse nach Aufrufzahlen und schau, was im Trend liegt. Diese beliebten Videos sind eine wahre Inspirationsquelle, die du für dein TikTok-Publikum anpassen kannst.

Eine wichtige Strategie für TikTok-Erfolg ist die Nutzung von trendigen Sounds, bitte lizenzfrei. Diese Sounds wirken wie ein Cheat-Code für mehr Engagement. Wenn ein Sound bereits beliebt und weit verbreitet ist, kann seine Integration in deine Videos dir einen Vorsprung in Bezug auf Engagement verschaffen. Diese Strategie zielt darauf ab, bestehende Trends zu nutzen, um die Sichtbarkeit deines Inhalts zu erhöhen.



Aber das ist noch nicht alles! Am Puls der Trends zu bleiben, ist wie eine Geheimwaffe. Schau dir regelmäßig TikTok Trends oder Google Trends an, um zu sehen, was gerade angesagt ist. Inhalte zu aktuellen Trendthemen zu erstellen, kann deine Chancen, viral zu gehen, enorm steigern. Und wenn du dich dazu verpflichtest 1-3 hochwertige TikToks pro Tag zu posten, wette ich, dass mindestens eines davon einschlagen und viele Aufrufe sammeln wird.

Eine weniger häufig besprochene, aber äußerst effektive Strategie ist, deine erfolgreichsten Content erneut zu posten oder neu zu gestalten. Wenn ein Video besonders gut abschneidet, solltest du in Erwägung ziehen, es (ohne Wasserzeichen) erneut zu posten oder ein ähnliches Video mit einem anderen Hintergrund oder einem leicht veränderten Einstieg zu erstellen. Diese Strategie nutzt den Erfolg deiner bisherigen Inhalte, um mehr Zuschauer und Follower zu gewinnen.

Zuletzt solltest du nicht die Bedeutung des Titelbildes für jedes Video übersehen. Ähnlich wie Thumbnails auf YouTube spielen diese Bilder eine entscheidende Rolle dabei, Zuschauer anzuziehen. Sie sollten ansprechend sein und einen Hinweis auf den Inhalt des Videos geben. Ein gut gewähltes Titelbild kann den Unterschied ausmachen, ob ein Zuschauer dein Video anklickt oder weiter scrollt.

# ERSTELLUNG VON ORIGINALEN CONTENT

Fesselnde Videos für TikTok ohne Gesichter zu erstellen, erfordert eine Mischung aus Kreativität und dem geschickten Einsatz verschiedener Tools und Techniken. Eine effektive Methode ist die Verwendung von Stock-Videos. Websites wie Shutterstock, Pexels und Pixabay bieten eine wahre Fundgrube an hochwertigen Videos, die du als visuelle Grundlage für deine Inhalte nutzen kannst. Egal, ob du eine Geschichte erzählst, Informationen teilst oder ein thematisches Video erstellst, diese Ressourcen bieten eine große Auswahl an Aufnahmen, die zu fast jedem Thema passen.

Voiceovers sind ein weiteres wichtiges Element in Videos ohne Gesichter. Sie verleihen eine persönliche Note und helfen, deine Botschaft klar zu vermitteln. Du kannst deine eigene Stimme aufnehmen, um Authentizität und eine persönliche Verbindung zu deinem Publikum herzustellen. Alternativ, wenn du dich unwohl fühlst, deine eigene Stimme zu verwenden, gibt es zahlreiche Text-zu-Sprache-Tools, die klare und natürlich klingende Voiceovers erzeugen können. Der Schlüssel ist sicherzustellen, dass der Ton und das Tempo des Voiceovers zum Inhalt und zur Stimmung des Videos passen.

Das Editing ist der Moment, in dem alles zusammenkommt. Es ist der Prozess, bei dem du dein Rohmaterial – Stock-Videos, Voiceovers und möglicherweise auch Text oder Grafiken – in ein stimmiges und fesselndes Endprodukt verwandelst. Bearbeitungssoftware wie Adobe Premiere Pro, Final Cut Pro oder sogar der integrierte TikTok-Editor bieten eine Vielzahl von Tools zum Schneiden, Zusammenfügen, Hinzufügen von Übergängen und Überlagern von Text. Der Trick besteht darin, das Editing sauber und nicht zu komplex zu halten; dein Ziel ist es, das Storytelling zu verbessern, nicht es zu überlagern.

# ORIGINELLEN KONTENT ERSTELLEN

Ein großartiger Tipp ist es, mit den neuesten TikTok-Trends Schritt zu halten und relevante Elemente in deine Videos zu integrieren. Das könnte ein angesagter Song, ein beliebtes Videoformat oder eine virale Challenge sein. Die Integration solcher Trends kann die Zugänglichkeit und Teilbarkeit deines Inhalts erhöhen.

Denke immer an die Kraft der Einfachheit. Videos ohne Gesicht leben von klaren und prägnanten Botschaften. Mit dem richtigen Filmmaterial, einer fesselnden Sprachaufnahme und geschicktem Schnitt kannst du TikTok-Videos erstellen, die nicht nur Aufmerksamkeit erregen, sondern auch die Zuschauer dazu bringen, immer wieder zurückzukommen. Der Vorteil von inhaltlich fokussierten Videos ohne Gesichter ist, dass sie den Fokus auf den Inhalt selbst legen, frei von ablenkenden Bildschirmpersönlichkeiten, sodass deine Kreativität und deine Botschaft im Mittelpunkt stehen.

Der nächste Schritt in unserem Leitfaden, wie man TikTok-Videos ohne Gesichter meistert, konzentriert sich auf den strategischen Einsatz von Musik, Soundeffekten und Texteinblendungen, um das Zuschauererlebnis zu verbessern. Diese Elemente spielen eine entscheidende Rolle dabei, deine Videos ansprechender und unvergesslicher zu machen, auch ohne sichtbare Moderatoren.

## MUSIK

Die richtige Hintergrundmusik oder ein passender Soundeffekt kann die Stimmung und Wirkung deines Videos drastisch verändern. Auf TikTok ist Musik nicht nur ein Zusatz, sondern oft ein zentrales Merkmal, das dein Content viral gehen lassen kann. Wähle Tracks, die zum Thema und zur Stimmung deines Videos passen. Ob fröhlich, beruhigend oder dramatisch – die Musik sollte deinen Inhalt ergänzen, ohne ihn zu übertönen. Die umfangreiche Musikbibliothek von TikTok bietet eine große Auswahl an Optionen, die zu jedem Video passen. Zusätzlich können Soundeffekte eine unterhaltsame Ebene hinzufügen oder bestimmte Momente in deinem Video betonen, was es dynamischer und ansprechender macht.

# ORIGINELLEN CONTENT ERSTELLEN

Elemente für maximale Wirkung kombinieren: Die Magie entsteht, wenn du Musik, Soundeffekte und Texteinblendungen gekonnt mit deinem visuellen Inhalt kombinierst. Diese Kombination schafft ein multisensorisches Erlebnis, das dein Publikum fesseln kann.

Ein Motivationsvideo könnte zum Beispiel aufmunternde Musik, wirkungsvolle Soundeffekte an wichtigen Momenten und inspirierende Zitate als Texteinblendungen verwenden. Eine humorvolle Sketcheinlage hingegen könnte mit skurriler Musik, witzigen Soundeffekten und cleveren Texteschüben den Humor verstärken.

Denke daran, dass das Ziel darin besteht, ein nahtloses und immersives Erlebnis für deine Zuschauer zu schaffen. Jedes Element sollte das andere ergänzen, um ein harmonisches und ansprechendes Endprodukt zu erzeugen.

Durch die durchdachte Integration von Musik, Soundeffekten und Texteinblendungen kannst du deine TikTok-Videos ohne Gesicht aufwerten, sodass sie nicht nur angesehen, sondern auch geteilt und im Gedächtnis behalten werden.

# MAXIMIERUNG DES TIKTOK-ERFOLGS MIT CHATGPT

Die Nutzung von ChatGPT zum Brainstorming von Content-Ideen, Bildunterschriften und Hashtags ist eine clevere und effiziente Methode, um ansprechende TikTok-Videos zu erstellen, insbesondere wenn es darum geht, online Geld zu verdienen. Hier ist eine Übersicht darüber, wie du ChatGPT in deinem TikTok-Content-Erstellungsprozess nutzen kannst:

**Generierung von Content-Ideen:** ChatGPT kann dein Brainstorming-Partner sein. Du kannst es bitten, Ideen für TikTok-Videos basierend auf aktuellen Trends, speziellen Nischen oder sogar zufälligen Eingaben zu generieren. Wenn du dich beispielsweise auf den Kochbereich konzentrierst, kann ChatGPT einzigartige Rezeptideen oder Food-Challenges vorschlagen. Diese Methode stellt sicher, dass du immer einen frischen Strom von Ideen hast, die relevant und ansprechend für dein Publikum sind.

**Erstellung von Caption und Titeln:** Eine fesselnde Bildunterschrift oder ein prägnanter Titel kann einen großen Unterschied in der Performance deines Videos machen. ChatGPT kann dir dabei helfen, kreative, witzige oder informative Bildunterschriften zu erstellen, die Aufmerksamkeit erregen. Du kannst eine kurze Beschreibung deines Videos angeben, und ChatGPT schlägt dir mehrere Optionen für Bildunterschriften vor, sodass du diejenige auswählen kannst, die am besten zu deinem Content und Stil passt.

**Erstellung von Hashtags:** Hashtags sind entscheidend für die Auffindbarkeit auf TikTok. ChatGPT kann dir dabei helfen, eine Liste relevanter Hashtags für dein Video zu generieren. Durch die Analyse des Inhalts und Themas deines Videos kann es Hashtags vorschlagen, die die Sichtbarkeit deines Videos bei der richtigen Zielgruppe erhöhen.

# MAXIMIERUNG DES TIKTOK-ERFOLGS MIT CHATGPT

**Skripterstellung für Voiceovers:** Für TikTok-Videos ohne Gesicht sind Voiceovers oft ein Schlüsselement. ChatGPT kann beim Schreiben von Skripten für deine Videos helfen. Ob es sich um eine Erzählung, informative Inhalte oder einen humorvollen Sketch handelt, ChatGPT kann deine Ideen in ein zusammenhängendes und ansprechendes Skript strukturieren.

**Interaktive Content-Ideen:** Die Interaktion mit deinem Publikum ist entscheidend für das Wachstum. ChatGPT kann dir Ideen für interaktive Inhalte vorschlagen, wie Umfragen, Q&A-Sitzungen oder Challenges, die die Teilnahme des Publikums fördern und die Interaktion erhöhen.

## MONETARISIERUNGSSTRATEGIEN:

Über die Content-Erstellung hinaus kann ChatGPT Ideen liefern, wie du deine TikTok-Präsenz monetarisieren kannst. Dies könnte Strategien zur Einbindung von gesponserten Inhalten, Affiliate-Marketing oder zur Weiterleitung des Traffics auf deine anderen monetarisierten Plattformen umfassen.

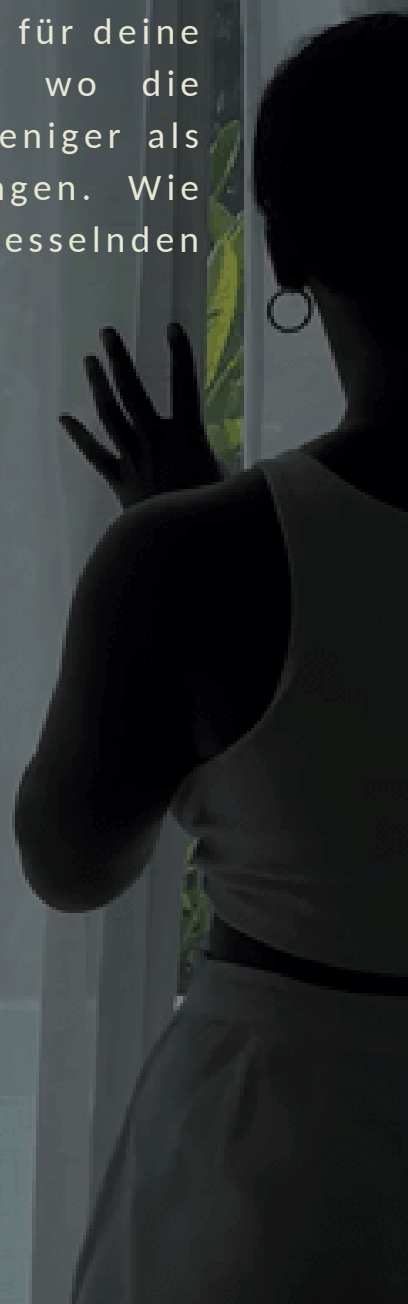
## PERSONALISIERTE RATSCHLÄGE UND TIPPS:

Ob du neu auf TikTok bist oder deine Strategie verfeinern möchtest, ChatGPT kann dir personalisierte Ratschläge und Tipps basierend auf deinen spezifischen Zielen und Herausforderungen geben. Dies kann von der Verbesserung deiner Videoqualität bis hin zu Strategien zur Steigerung der Follower-Interaktion reichen.

# Wie du Videos viral gehen lässt

Tauchen wir in die Grundlagen ein, wie du virale TikToks erstellst, und welche Schlüsselemente du in deinen Videos einbinden musst, damit sie ein Hit werden.

Der erste und wichtigste Aspekt ist ein starker Hook für deine Reels. In der schnellebigen Welt von TikTok, wo die Zuschauer rasch durch Inhalte scrollen, hast du weniger als eine Sekunde, um ihre Aufmerksamkeit zu erlangen. Wie schaffst du das? Indem du deine Videos mit einem fesselnden Hook beginnst.



# Hier sind einige Hooks, die deine Videos hervorheben können:

01

„Wusstest du schon?“ – Beginne mit einer überraschenden Tatsache oder Statistik, die Neugier weckt. Zum Beispiel: „Wusstest du, dass das älteste Kaugummi der Welt über 9.000 Jahre alt ist?“

02

„Das wird dich umhauen“ – Verwende diesen Hook, wenn du etwas wirklich Erstaunliches zu teilen hast. Es bereitet dein Publikum auf etwas Unerwartetes und Faszinierendes vor.

03

"Der größte Fehler, den du machst" – Diese Art von Hook funktioniert hervorragend für lehrreiche oder beratende Inhalte. Sie sorgt sofort dafür, dass der Zuschauer sich fragt, ob er diesen Fehler macht, und hält ihn neugierig, um mehr herauszufinden.

04

„Du wirst nicht glauben, was als Nächstes passiert ist“ – Dieser klassische Cliffhanger-Ansatz ist perfekt für Storytelling oder das Teilen von Erlebnissen. Er erzeugt Spannung und weckt das Bedürfnis, den Ausgang zu erfahren.

05

„Das Geheimnis von...“ – Jeder liebt Insiderwissen, besonders wenn es verspricht, ein Problem zu lösen oder das Leben in irgendeiner Weise zu verbessern. Zum Beispiel: „Das Geheimnis für jedes Mal perfekt selbstgemachtes Brot.“

# WIE DU VIDEOS VIRAL GEHEN LÄSST

Der zweite wichtige Grundsatz für die Erstellung von TikTok-Content ist, deine Videos so zu skripten, dass sie super leicht zu verstehen sind – wie etwas, das ein Fünftklässler verstehen würde. Vor 13 Tagen gab es ein Interview, das viral ging und fast eine Million Aufrufe erreichte, was für einen Podcast enorm ist. Der Gast erzählte, wie sie sicherstellt, dass jedes Skript, das sie schreibt, einfach genug ist, damit es jeder verstehen kann.

Sie verwendet KI-Tools wie ChatGPT, um ihre Inhalte im Stil eines Fünftklässlers umschreiben zu lassen. Das ist entscheidend, denn seien wir ehrlich, nicht jeder auf TikTok weiß zum Beispiel, was „Profit“ bedeutet. Wenn dein Video mit komplizierten Wörtern gespickt ist, werden die Zuschauer einfach weiter scrollen, besonders da viele TikTok-Nutzer möglicherweise eine kurze Aufmerksamkeitsspanne haben.

Der letzte grundlegende Punkt ist, daran zu denken, dass TikTok Zuschauer ständige Unterhaltung brauchen. Sie werden wahrscheinlich weiterscrollen, wenn dein Video keine dynamischen Elemente wie mehrere Bildschirme, Text, Bilder und Sound enthält.

Videos müssen schnelllebig sein und ständig wechseln, um die Zuschauer bei der Stange zu halten.

A hand in a white sweater is holding a heart-shaped cookie with white icing and sprinkles. Below it is a stack of three round cookies, with the top one topped with a swirl of whipped cream. The background is a plain, light-colored surface.

# NEUVERÖFFENTLICHUNGEN & CONTENT-BESCHAFFUNG

# SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNG FÜR VIRALEN CONTENT

Viral TikTok-Content zu erstellen, insbesondere mit einem anonymen Konto, mag einschüchternd wirken, aber es ist überraschend einfach, wenn du die Schritte kennst. Lass uns in eine detaillierte Anleitung eintauchen, Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung von neu veröffentlichtem TikTok-Inhalt, der dein Publikum anspricht.

## Schritt 1: Inhalte beschaffen

Zuerst musst du deinen Inhalt finden. Meistens stammt dieser von Plattformen wie YouTube oder Instagram. Für YouTube kannst du einen zuverlässigen YouTube-Video-Downloader verwenden, den du leicht über eine einfache Google-Suche findest. Für Instagram sind Tools wie inflact.com ideal, um Inhalte herunterzuladen. Denke daran, dass das Ziel ist, inspirierenden Inhalt zu finden, der bei deinem Zielpublikum Anklang findet.

## Schritt 2: Bearbeitung für TikTok

Sobald du deinen Inhalt hast, ist es an der Zeit, ihn für TikTok zu bearbeiten. Wenn du ein Tool wie CapCut (TikToks eigener Videoeditor) verwendest, kannst du dein Video ganz einfach für den TikTok-Bildschirm formatieren. Eine beliebte Taktik ist es, deinen langformatigen Inhalt in der Mitte des Bildschirms zu platzieren, da dies auf TikToks Plattform tendenziell ansprechender ist.

## Schritt 3: Hinzufügen von Untertiteln

Untertitel sind entscheidend. Sie machen deine Inhalte zugänglicher und bieten wichtigen Kontext. In CapCut kannst du die Auto-Captions-Funktion verwenden, um schnell Untertitel zu erstellen. Passe diese Untertitel an, indem du ihre Größe änderst, sie fett machst oder ihre Farbe anpasst, um bessere Sichtbarkeit und Wirkung zu erzielen.

# SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNG FÜR VIRALE CONTENT

## Schritt 4: Inhalte als Clickbait gestalten

Um deine Inhalte ansprechender zu machen, füge auffällige Titel hinzu. Wenn du beispielsweise einen Comedy-Sketch repostest, könntest du den Namen des Komikers oder den Titel des Sketches in fettem Text am oberen Rand des Clips einfügen. Dieser einfache Schritt kann die Klickrate deiner Videos erheblich steigern.

## Schritt 5: Erstellung von Motivationsinhalten.

Motivationsinhalte sind auf TikTok sehr beliebt. Um solchen Content zu erstellen, finde ein Motivationsvideo (vorzugsweise eines ohne Text, nur mit Sprachkommentar und inspirierender Bilder). Lade dieses Video herunter und bearbeite es in CapCut. Du kannst dein Video vertikal formatieren, Untertitel hinzufügen und es sogar in Teile aufteilen, um es leichter verdaulich und teilbar zu machen.

## Schritt 6: Content in Teile aufteilen

Wenn dein Video lang ist, solltest du in Erwägung ziehen, es in mehrere Teile zu unterteilen. Dies hält nicht nur dein Publikum engagiert, sondern eröffnet auch Möglichkeiten zur Monetarisierung, da längere Videos potenziell lukrativer sein können.

## Schritt 7: Text und Vorlagen

Verwende die Text- und Vorlagenfunktionen in deiner Bearbeitungssoftware, um deine Untertitel hervorzuheben. Experimentiere mit verschiedenen Vorlagen und Stilen, um herauszufinden, was am besten zu deinen Inhalten und deiner Marke passt.

# SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNG FÜR VIRALE CONTENT

## Schritt 8: Filter anwenden

Filter können deinen Videos einen einzigartigen Stil verleihen und dazu beitragen, die visuelle Identität deiner Marke zu etablieren. Experimentiere mit verschiedenen Filtern, um herauszufinden, welcher dein Inhalt am besten zur Geltung bringt.

## Schritt 9: Hinzufügen deines Logos

Wenn du ein persönliches oder Markenlogo hast, füge es deinen Videos hinzu. Dies fördert nicht nur die Markenbekanntheit, sondern verleiht deinen Inhalten auch einen professionellen Touch. Achte darauf, dass das Logo dezent ist und den Inhalt nicht überlagert.

## Schritt 10: Kontinuität und Branding

Schließlich ist Konsistenz der Schlüssel. Halte dich an einen einheitlichen Stil, ein durchgängiges Thema und einen regelmäßigen Veröffentlichungsplan. Dies hilft dabei, eine loyale Zielgruppe aufzubauen und erhöht deine Chancen, virale Inhalte zu erstellen.

Es geht darum, Kreativität mit Strategie zu verbinden. Denke daran, dass das Ziel darin besteht, dein Publikum zu fesseln, zu unterhalten und zu informieren, während du gleichzeitig deine Marke aufbaust und möglicherweise dein Leben durch die Kraft von TikTok veränderst.

# SMARTES TEILEN: TIKTOK AUF INSTAGRAM

Das Reposten deiner TikTok-Videos auf andere Social-Media-Plattformen wie Instagram kann eine clevere Möglichkeit sein, die Reichweite und das Engagement deiner Inhalte zu maximieren. Es geht jedoch nicht nur darum, einfach den Teilen-Button zu drücken. Jede Plattform hat ihre eigene Umgebung und Regeln, besonders wenn es um Aspekte wie Musikurheberrechte und Videoformate geht. Hier sind einige Tipps und Tricks, wie du deine TikTok-Inhalte effektiv für Plattformen wie Instagram wiederverwenden kannst:

**Originalvideos speichern:** Speichere immer die Originalversion deines Videos auf deinem Handy, bevor du TikTok-spezifische Funktionen wie Sticker oder Musik hinzufügst. Das gibt dir eine saubere Ausgangsbasis, wenn du das Video für andere Plattformen anpasst.

**Beachte die Musikurheberrechte:** Musikrechte können zwischen den Plattformen stark variieren. Ein Song, der auf TikTok frei verwendet werden kann, ist möglicherweise auf Instagram nicht verfügbar, aufgrund unterschiedlicher Lizenzvereinbarungen. Um Urheberrechtsprobleme zu vermeiden, nutze entweder lizenzfreie Musik oder bearbeite das Video mit plattformspezifischen Tracks neu.

**Anpassung an Plattformformate:** Jede Social-Media-Plattform hat ihr bevorzugtes Videoformat. Zum Beispiel sehen Instagram Reels und TikTok-Videos zwar ähnlich aus, aber Reels bietet ein eigenes Set an Bearbeitungswerkzeugen und Effekten. Passe deine Inhalte an das Format und den Stil der Plattform an, auf der du sie veröffentlichst.

# TIKTOK AUF INSTAGRAM

**Berücksichtige das Publikum:** Das Publikum auf Instagram kann sich von deinen TikTok-Followern unterscheiden. Passe die Botschaft, den Ton und den Stil deines Videos an, um bei der spezifischen Zielgruppe jeder Plattform Anklang zu finden.

**Interagiere mit jeder Community:** Die Engagement-Normen können je nach Plattform unterschiedlich sein. Wenn du Content repostest, stelle sicher, dass du mit deinem Publikum in einer Weise interagierst, die mit der Kultur der jeweiligen Community auf der Plattform übereinstimmt.

**Leistung verfolgen und optimieren:** Nutze die Analysetools, die auf jeder Plattform verfügbar sind, um die Leistung deiner reposteten Inhalte zu verfolgen. Diese Daten können wertvolle Einblicke darüber geben, was auf jeder Plattform am besten funktioniert, und dir helfen, deine plattformübergreifende Strategie zu verfeinern.

# ALGORITHMUS UND HASHTAGS

Der TikTok-Algorithmus, ähnlich wie ein komplexes Puzzle, wird von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst. Einer der wichtigsten Aspekte ist die Benutzerinteraktion. Dazu gehören die Anzahl der Likes, Shares, Kommentare und die Dauer, für die Zuschauer deine Videos ansehen. Es ist vergleichbar mit einem Beliebtheitswettbewerb: Je mehr Engagement deine Inhalte erhalten, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie vom Algorithmus bevorzugt werden.

Ein weiterer wichtiger Faktor sind die Informationen, die in deinen Videos enthalten sind. Dazu gehören Aspekte wie Untertitel, Hashtags und Sounds.

Das Verständnis des TikTok-Algorithmus ist wie das Erlernen der Sprache der Plattform. Es erfordert eine Mischung aus Kreativität, strategischem Denken und einem scharfen Verständnis der Trends und Vorlieben der TikTok-Community.

Indem du diese Sprache meisterst, kannst du effektiv mit der Plattform und ihren Nutzern kommunizieren, sodass deine Inhalte nicht nur ein breites und vielfältiges Publikum erreichen, sondern auch bei ihnen Anklang finden. Dieses Wissen ist der Schlüssel, um das volle Potenzial deiner TikTok-Präsenz auszuschöpfen und die Plattform mit Selbstvertrauen und Geschick zu navigieren.

Die Verwendung von trendigen Hashtags und Sounds kann ein echter Game-Changer sein, da sie wie ein Magnet wirken, der die Aufmerksamkeit des Algorithmus auf deine Inhalte lenkt. Es geht darum, deine Videos besser auffindbar und für ein breiteres Publikum ansprechender zu machen. Auch Geräte- und Kontoeinstellungen spielen eine Rolle bei der Sichtbarkeit von Inhalten. Der Algorithmus berücksichtigt Benutzereinstellungen wie Sprache, Land und Gerätetyp. Das bedeutet, dass der Inhalt auf den spezifischen Kontext des Zuschauers zugeschnitten ist, was ihn relevanter und ansprechender macht.

# HASHTAGS

Hashtags sind wie der Kompass der sozialen Medien, der deine Content zur richtigen Zielgruppe lenkt.

Die besten Hashtags für deine TikTok-Inhalte zu finden ist eine Mischung aus Kunst und Wissenschaft. Es beginnt mit dem Verständnis deiner Nische. Tauche in die Recherche ein und erkunde, welche Hashtags deine Konkurrenten und Brancheninfluencer verwenden. Dies gibt dir eine Grundlage für beliebte und relevante Tags.

Aber bleib nicht dabei stehen. Experimentieren ist entscheidend. Kombiniere beliebte Hashtags mit spezifischeren. Zum Beispiel, wenn du im Bereich digitale Kunst tätig bist, kombiniere ein breites Hashtag wie #DigitalArt mit etwas gezielterem wie #EtsyArtists. Diese Strategie hilft dir, sowohl ein großes Publikum als auch diejenigen zu erreichen, die speziell an deiner Nische interessiert sind.

Ein weiterer Tipp ist, die Trend-Hashtags im Auge zu behalten. Die Discover-Seite von TikTok ist eine Goldgrube dafür. Die Verwendung von Trend-Hashtags kann deine Inhalte einem größeren Publikum zugänglich machen. Achte jedoch darauf, dass sie relevant zu deinem Inhalt sind. Missbrauch von Trend-Hashtags kann nach hinten losgehen und negative Reaktionen deiner Zielgruppe hervorrufen.



# MONETARISIERUNGSMETHODEN

*Verschiedene  
Monetarisierungsmethoden für  
Accounts, von Affiliate-  
Marketing bis zum Verkauf  
digitaler Produkte.*



# AFFILIATE MARKETING

**Affiliate-Marketing** auf TikTok ist kein Schema, um schnell reich zu werden. Es ist ein Spiel aus Geduld, Ausdauer und Strategie. Aber das Beste daran? Du hast die Kontrolle. Du wählst die Produkte aus, erstellst den Content und genießt die Belohnungen, während du deine Anonymität bewahrst.

Dieser Ansatz erfordert nicht, dass du eigene Produkte erstellst. Stattdessen umfasst er einen viel einfacheren Prozess. Du wählst bestehende Produkte aus, die von anderen entwickelt und vermarktet wurden, und integrierst sie in deinen TikTok-Content. Auf diese Weise verdienst du einen Teil des Gewinns durch Affiliate-Provisionen. Es ist ein Win-Win: Deine Follower entdecken großartige Produkte, und du wirst für deine Empfehlungen belohnt.

Warum ist Affiliate-Marketing das Nonplusultra für TikTok? Weil es um Kreativität und Reichweite geht, nicht um dein Gesicht oder deine persönliche Marke. Du kannst der Zauberer hinter dem Vorhang sein, die Fäden ziehen und Magie entfalten, ohne je im Rampenlicht zu stehen. Diese Methode ist nicht nur die einfachste, sondern auch potenziell sehr lukrativ – du kannst bis zu 60.000 Euro im Monat verdienen.

**Die richtigen Produkte finden:** Der Schlüssel zum erfolgreichen Affiliate-Marketing liegt darin, Produkte auszuwählen, die mit deiner Zielgruppe resonieren. Suche nach Produkten, die zu deinem Inhaltsthema und den Interessen deiner Follower passen. Nutze Plattformen wie ClickBank oder Amazon Associates, um eine breite Palette an Produkten zum Bewerben zu finden.

**Affiliate-Links einrichten:** Sobald du deine Produkte ausgewählt hast, erhältst du einzigartige Affiliate-Links vom Händler. Diese Links sind deine goldenen Tickets zum Verdienen von Provisionen. Wenn du Content über ein bestimmtes Produkt machst, das viral geht, kannst du diesen Link leicht in deiner Bio platzieren und in der Videobeschreibung „Link zum Produkt ist in BIO“ hinzufügen. Glaub mir, viele Menschen verdienen bereits Geld mit Affiliate-Marketing auf TikTok.

**Produkte effektiv bewerben:** Dein Content sollte die beworbenen Produkte auf natürliche Weise integrieren. Ob es sich um ein kreatives Unboxing-Video, eine Anleitung oder einen lustigen Produktvergleich handelt – dein Inhalt sollte ansprechend sein und deinem Publikum Mehrwert bieten. Denke daran, dass Authentizität der Schlüssel zum Aufbau von Vertrauen bei deinen Followern ist.

# Affiliate-Marketing für digitale Kurse

Der Einstieg in den Verkauf digitaler Produkte online, insbesondere solcher, die du nicht selbst erstellt hast, ist eine äußerst lukrative Gelegenheit. Dieser Ansatz, bei dem du die Rechte zum Weiterverkauf von vorgefertigten digitalen Produkten erwirbst, ist ein echter Game-Changer. Es ist, als ob dir ein goldener Schlüssel zu einem Königreich von sofort verkaufsfähigen, gefragten Produkten überreicht wird. Und das Beste daran? Du behältst 100% von dem, was du verkaufst. Stell dir vor, du bewirbst etwas wie „DSM“ auf deinem TikTok Account.

Das sind nicht irgendwelche Produkte; das sind digitale Kurse mit einem herausragenden Ruf und einer nachweislichen Nachfrage. Indem du dies auf deinem faceless TikTok-Account präsentierst, verkaufst du nicht nur, sondern bietest auch einen Mehrwert, indem du Wege zu Wissen und Fähigkeiten anbietest.

Die Vorteile dieses Ansatzes sind klar und deutlich. Du kannst fast sofort mit dem Verkauf beginnen, ohne den Aufwand der eigenen Produktentwicklung. Es ist wie in einen Laden zu gehen, der mit Bestsellern gefüllt ist, und dir wird gesagt: „All diese Produkte kannst du verkaufen.“ Diese Methode ermöglicht eine schnelle Diversifikation und gibt dir die Flexibilität, deinen digitalen Shop auf TikTok anzupassen und auszubauen. Du wirst ein digitaler Händler begehrter Wissensprodukte, und das alles, während du deine Anonymität bewahrst. Es ist eine win-win Situation für deine Follower. Du erhältst unschätzbare Ressourcen und baust ein profitables, anonymes Imperium auf TikTok auf.



# TIK TOK'S CREATIVITY PROGRAM

TikTok revolutioniert das soziale Medien-Spiel mit seiner neuen Funktion, dem Creativity Program, und es ist ein echter Game-Changer für alle, die online Geld verdienen möchten, insbesondere wenn du gerne anonym bleiben möchtest.

Stell dir vor, du verdienst zwischen 10.000 und 30.000 Dollar im Monat, ohne dein Gesicht zu zeigen oder sogar deine Kamera zu benutzen.

Klingt zu gut, um wahr zu sein? Ist es aber nicht. Dieses Programm zahlt etwa 1 Dollar pro 1.000 Aufrufe, was im krassen Gegensatz zu den 6 Cent pro 1.000 Aufrufen bei YouTube Shorts steht.

Im Durchschnitt können Creator etwa 1 Dollar für jede 1.000 Aufrufe verdienen.

Allerdings kann dieser Satz variieren. Manchmal kann er auf 2 oder 3 Dollar pro 1.000 Aufrufe steigen, aber zu anderen Zeiten kann er auf etwa 80 bis 90 Cent sinken. Daher schätzen wir es grob auf etwa einen Dollar pro 1.000 Aufrufe.

# APPS, SEITEN & SOFTWARE

Ich habe eine umfassende Liste der besten und gefragtesten Apps, Software und Websites zusammengestellt, die deinen Arbeitsprozess vereinfachen können. Diese Sammlung umfasst Werkzeuge für die Videoproduktion, Videobearbeitung und Quellen-Websites, die kostenlose Stock-Footage anbieten, wie Fotos, Videos und sogar lizenzfreie Musik. Zusätzlich habe ich eine Liste von Apps und Websites aufgenommen, die dir bei Marketing, Analytik, Planung und anderen Funktionen, die für deine Arbeit nützlich sein könnten, behilflich sein können. Ich hoffe, du findest sie wertvoll!

## VIDEO+PHOTO

### STOCK FOOTAGE

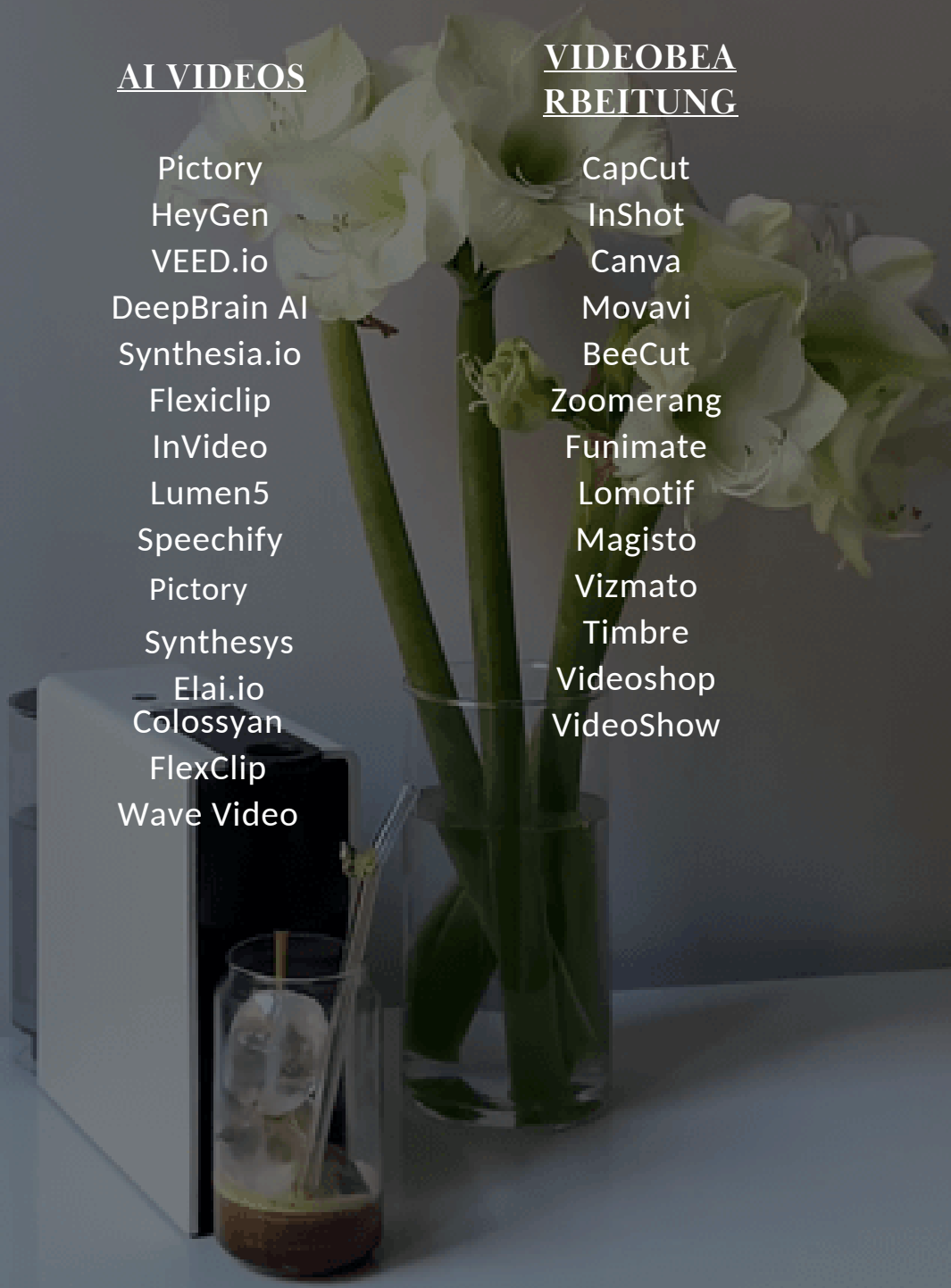
Pexels  
Unsplash  
Pixabay  
Videvo  
Videezy  
Life of Vids  
Coverr  
Splitshire  
Clipstill  
Dareful  
Vidsplay  
Mixkit  
Mazwai

### AI VIDEOS

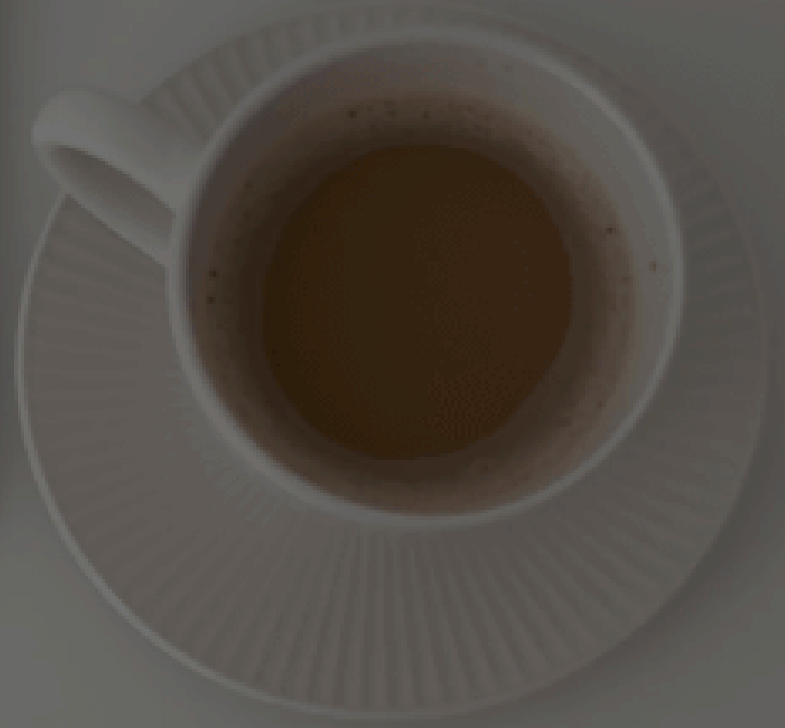
Pictory  
HeyGen  
VEED.io  
DeepBrain AI  
Synthesia.io  
Flexiclip  
InVideo  
Lumen5  
Speechify  
Pictory  
Synthesys  
Elai.io  
Colossyan  
FlexClip  
Wave Video

### VIDEOBEA RBEITUNG

CapCut  
InShot  
Canva  
Movavi  
BeeCut  
Zoomerang  
Funimate  
Lomotif  
Magisto  
Vizmato  
Timbre  
Videoshop  
VideoShow



# BONUS



## TikTok Quick Start



# Benutzer Name & Sub Name

## 01

Wenn du dir einen Benutzernamen erstellst, achte darauf, dass Keywords aus deiner Nische enthalten sind. Zum Beispiel, wenn du im Fitnessbereich tätig bist, dann nenne dich z.B. „FitnessMitName“. Dasselbe gilt auch für deinen Subnamen, der immer oben im Profil angezeigt wird. Hier hast du den Vorteil, dass du Leerzeichen einfügen kannst. Du kannst dann z.B. schreiben „Name | Fitness & Coach“.

# Biografie

# 02

Bei der Bio ist es wichtig, alle wesentlichen Informationen über dich und den Account einzufügen (Achtung: du hast nur 80 Zeichen).  
Nehmen wir wieder das Beispiel Fitness.  
Eine gute Bio in diesem Fall wäre:

**oder so:**

**Tägliche Updates für deine körperliche und mentale Gesundheit**

**Ich helfe dir!**

**1. Online-Marketing:**

"🚀 Marketing-Tipps, die konvertieren.  
Mehr Leads, mehr Umsatz, weniger Stress."

**2. Gesundheit:**

"🧠 & 🩺 Deine Gesundheit im Fokus:  
Tipps für Körper, Geist und Balance."

**3. Fitness:**

"💪 Workouts, Ernährung & Motivation.  
Dein Weg zur besten Version von dir."

## Content & Safe Space (1)

# 03

Bei deinem Content ist es wichtig, auf gute Qualität, gute Beleuchtung und guten Ton zu achten. Sobald eines davon schlecht ist, wertet TikTok das Video als nicht gut und stoppt die Verbreitung auf der FYP-Seite. Gute Lichter findest du auf Amazon schon für ca 20-30 Euro: Das sind die Ringlichter, die ich täglich benutze:

### Ringlicht klein



### Ringlicht groß



## Content & Safe Space (2)

# 03

Es ist das A und O, dass du auf TikTok auf den Safe Space achtest (im Bild abgebildet). Du solltest bei Sprechvideos immer Untertitel generieren. Meine Empfehlung ist, sie immer unter deinem Kinn zu positionieren (nicht zu weit oben). Das hat einen Lesefluss und wirkt natürlichen harmonischer.

Positioniere sie nicht zu groß! Dasselbe gilt auch für deine Hook in deinen Videos. Diese positionierst du am besten immer über deinem Kopf, aber auch nicht zu weit oben!

## Beschreibung & Hashtags (1)

# 04

Deine Beschreibung spielt auch eine sehr große Rolle. Du solltest im besten Fall immer wichtige Keywords einsetzen, die das Video kurz erklären (bitte keine Romane schreiben, 3 Sätze reichen völlig aus). Achte darauf, dass du nicht 100 Leute markierst, das schadet dir (nur für den Fall, dass du das machst). Beispiel für Fitness Trainer:

**Kleines Workout-Video für euch zuhause. Wir trainieren gemeinsam den Rücken gegen Rückenschmerzen.**

## Beschreibung & Hashtags (2)

# 04

Hashtags sind sehr wichtig, aber viele setzen sie falsch ein. Wenn du Hashtags benutzt, dann bitte nicht mehr als 6 Stück und achte darauf, dass du nur Hashtags verwendest, die wirklich relevant für das Video sind und nichts sonst.

Beispiel für einen Fitness Trainer:

**#Rückenübungen #workout  
#fitness #training  
#homeworkout**

Vermeide Hashtags wie #FYP #fürdich etc., die bringen nur großen Creatoren etwas (wenn überhaupt).

# Posting Hygiene

## 05

Vor allem am Anfang mit einem neuen Account ist es wichtig, dem Algorithmus so viele Informationen wie möglich zu geben, bevor etwas gepostet wird. Diese Informationen kannst du geben, indem du Leuten folgst und mit ihnen interagierst, mit Likes, Speichern und Kommentaren, die in deiner Nische sind.

Wenn du anfängst zu posten, musst du konstant dranbleiben. Es bringt nichts, wenn du an einem Tag 3 Videos postest und dann 2 Tage nichts und danach wieder 1 Video. Du musst Disziplin zeigen und es durchziehen. Es muss nicht jeden Tag sein, aber **MINDESTENS 3 Mal die Woche**. Habe dabei konstante Zeiten (Beispiel: Wir wissen alle, dass um 20:15 Uhr immer ein Spielfilm im TV läuft. Bringe diese Routine in deinen Account!).



## Habe Spass an TikTok!

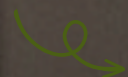
# 06

Ich weiß, es kann frustrierend sein, wenn deine Videos bei 200 bis 800 Views stecken bleiben. Bei mir war das genauso. Du musst trotzdem Disziplin zeigen und konstant posten! Achte nicht auf die Views, glaub mir! Ich mache das schon lange nicht mehr, und viele meiner Kollegen in derselben Follower-Klasse und darüber hinaus achten auch nicht mehr darauf. Also benimm dich wie ein großer Creator. Es sollte in erster Linie Spaß machen und kein Wettlauf gegen die Views sein.



**Jetzt bist  
du dran!**

Habe da noch was für dich...



# BIST DU BEREIT

## WAS WÄRE, WENN DU ALL DIESE SCHRITTE NICHT ALLEINE GEHEN MÜSSTEST?

Stell dir vor, du hast nicht nur das Wissen, um digitale Produkte erfolgreich zu verkaufen, sondern auch eine unterstützende Community an deiner Seite, die dich auf deinem Weg zur finanziellen Freiheit begleitet.

### GENAU DAS BIETET DIR DER DSM KURS

Du lernst super detailliert alle Möglichkeiten wie du und wo du digitale Produkte verkaufen, selber erstellen kannst uvm. Dazu eine Community, die deine Erfolge mit dir feiert und du dadurch deine Chancen auf nachhaltigen Erfolg drastisch steigerst. Es geht nicht nur darum, ein paar Verkäufe zu machen – es geht darum, eine echte, stabile Einkommensquelle aufzubauen.

## BEREIT FÜR DEINEN ERFOLG?

DIGITAL SUCCESS *W* Mastery

[KLICK HIER, um deine Reise  
zur finanziellen Freiheit  
zuzustarten](#)



**INSGESAMT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>27</b>	<b>141,50 €</b>

**AKTUELLER MONAT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>18</b>	<b>128,70 €</b>

Ich hab eben im Schlaf Geld verdient, ich kann's kaum glauben 🥺💖

**AKTUELLER MONAT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>82</b>	<b>10.129,00 €</b>

**Willkommen zurück bei Tentary.**

+ Produkt anlegen

Letzte Verkäufe

AA app.tentary.com

Heute Morgen die 10.000 geknackt schon am 5. Juli 🔥🥳🚀

**INSGESAMT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>298</b>	<b>70.522,15 €</b>

**AKTUELLER MONAT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>33</b>	<b>5.201,00 €</b>

70k geknackt 🚀🚀🚀 und diesen Monat schon über 5k (nur mit DSM!). Liebe diesen Kurs 😊.

# KUNDEN ERFOLGE AUS UNSERER COMMUNITY

**INSGESAMT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>396</b>	<b>73.495,00 €</b>

**AKTUELLER MONAT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>71</b>	<b>11.746,00 €</b>

**Willkommen zurück bei Tentary.**

+ Produkt anlegen

**AKTUELLER MONAT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>2</b>	<b>996,00 €</b>

**Willkommen zurück bei Tentary.**

+ Produkt anlegen

Aaaaahhhhhh 🥳🥳🥳🥳🥳  
Ich habe gerade die 10k geknackt

seit 8 Wochen bin ich hier von 0 auf dabei als Laie gestartet im digitalen Marketing, habe einmalig in Wissen investiert, musste keine Produkte erstellen- konnte direkt loslegen, habe in 3 Tagen alles aufgesetzt und setze täglich einfach nur mein Wissen um- diese Summen sind für mich nach wie vor nicht greifbar 🥺🥺

Ich habe die 73.000€ Marke geknackt und alleine diesen Monat fast 12.000€ verdient mit meinem Handy und wir haben erst Mitte des Monats ok? 🥳

**INSGESAMT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>101</b>	<b>50.347,04 €</b>

**AKTUELLER MONAT**

Produkte verkauft	Umsatz
<b>8</b>	<b>3.992,05 €</b>

Mein Erfolg 🌟🌟🌟 habe heute die 50k geknackt nach 81 Tagen und der aktuelle Monat mit rund 4000€ kann sich auch sehen lassen 🙏🙏

# BONUS

**CONTENT IDEEN &  
BEISPIELE**

# CHAT GPT

## Prompt

Füge diesen Prompt in ChatGPT ein:

**Ich bin [SETZE HIER DEINE  
JOBDESCHEIBUNG EIN] und ich verkaufe  
[SETZE HIER DEINEN KURS/DEIN  
PRODUKT EIN]. Ich helfe Menschen [XYZ].  
Kannst du mir 365 Ideen für Instagram Reels  
erstellen, die hyper-spezifische [BRANCHE]-  
Probleme lösen? Jede Idee sollte ein  
spezifisches Problem lösen, kein allgemeines,  
breiteres Problem. Liste jede Idee ohne  
Beschreibung als nummerierte Liste auf.  
Danke!**

Beispiel:

Ich bin ein Gartenbau-Experte und verkaufe einen Gartenkurs. Ich helfe Menschen dabei, mit kleinem Budget zu gärtnern. Kannst du mir 365 Ideen für Instagram Reels erstellen, die hyper-spezifische Gartenprobleme lösen? Jede Idee sollte ein spezifisches Problem lösen, kein allgemeines, breiteres Problem. Liste jede Idee ohne Beschreibung als nummerierte Liste auf. Danke!

# 90 Tage

*social media*  
*Ideen*

Diese 90 Tage voller Social-Media-Content-Ideen wurden speziell für das digitale Produktgeschäft entwickelt.

Natürlich kannst du diese Ideen an dein spezifisches digitales Produkt, deine Nische und deine Zielgruppe anpassen und modifizieren.

Denke daran, deinen Content ansprechend, informativ und auf deine allgemeinen Marketingziele ausgerichtet zu gestalten.

Achte darauf, deine Markenbildung so konsistent wie möglich zu halten, indem du eine zentrale Farbpalette, eine einheitliche Schriftart sowie das ästhetische Gesamtbild und die Stimme deiner Marke in deinen sozialen Medien durchscheinen lässt.

Integriere deine persönliche Geschichte so oft wie möglich in deine Bildunterschriften und Stories, um eine authentische Marke zu schaffen, die dein Publikum kennen, mögen und der es vertrauen lernt.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 1:** Stelle dein digitales Produkt vor und erkläre, wie es anderen helfen kann, ihre digitalen Produkte effektiv zu verkaufen. Ermutige deine Follower, auf den Link in deiner Bio zu klicken, um mehr zu erfahren (LINK ZU DEINEM FREEBIE).
- **Tag 2:** Teile eine Erfolgsgeschichte von dir selbst oder jemandem, der dein digitales Produkt verwendet hat und bemerkenswerte Ergebnisse bei den eigenen digitalen Produktverkäufen erzielt hat. Bitte deine Follower, ihre eigenen Erfolgsgeschichten in den Kommentaren zu teilen. Die meisten Kurse haben eine Supportgruppe, in der sie Erfahrungsberichte teilen, die du verwenden kannst. Beginne auch damit, diese in deinen Highlights zu sammeln, damit sie leicht gefunden werden können.
- **Tag 3:** Veröffentliche einen kurzen Tipp, wie man digitale Produktlisten für maximale Sichtbarkeit und Verkäufe optimieren kann. Füge einen Call-to-Action hinzu, um einen kostenlosen Leitfaden von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 4:** Teile ein Tutorial-Video, in dem eine nützliche Technik oder Strategie zur Förderung und zum Verkauf digitaler Produkte oder ein Social-Media-Tipp oder -Trick demonstriert wird. Ermutige deine Follower, einen Freund zu markieren, der von dem Tipp profitieren könnte.
- **Tag 5:** Hebe ein spezifisches Merkmal deines digitalen Produkts hervor, das anderen hilft, ihren Verkaufsprozess zu optimieren (z. B. Ich konvertiere Verkäufe in meinen Stories). Füge einen Call-to-Action hinzu, um deinen Shop zu besuchen und eine detaillierte Übersicht zu erhalten.
- **Tag 6:** Veröffentliche ein Kunden-Testimonial-Video, in dem ein Nutzer berichtet, wie dein digitales Produkt ihm geholfen hat, seine digitalen Produktverkäufe zu steigern. Ermutige deine Follower, ihre eigenen Erfahrungsberichte zu teilen.
- **Tag 7:** Erstelle eine Umfrage, um herauszufinden, womit dein Publikum zu kämpfen hat, damit du dich mit ihnen engagieren und sehen kannst, ob du ihnen bei ihrem Problem helfen kannst. Zum Beispiel: Sie möchten mehr Reichweite erzielen – biete ihnen deinen „Reels that Reach Guide“ an.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 8:** Teile einen Blick hinter die Kulissen des Entstehungsprozesses deines digitalen Produkts und die Gründe für dessen Entwicklung.
- **Tag 9:** Veröffentliche ein motivierendes Zitat oder Bild zum Thema Resilienz und Durchhaltevermögen im Verkauf digitaler Produkte. Bitte deine Follower, ihre Lieblingszitate in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 10:** Teile eine wertvolle Ressource, wie ein E-Book oder eine Checkliste, die umsetzbare Tipps für den Verkauf digitaler Produkte bietet. Füge einen Call-to-Action hinzu, um es aus deinem Shop herunterzuladen.
- **Tag 11:** Veranstalte ein Gewinnspiel, bei dem Follower die Chance haben, eine kostenlose Kopie deines digitalen Produkts zu gewinnen. Fordere sie auf, andere zu markieren, die davon profitieren könnten.
- **Tag 12:** Veröffentliche eine "Tipp des Tages"-Serie, bei der du jeden Tag einen praktischen Tipp zur Verbesserung des Verkaufs digitaler Produkte teilst. Ermutige deine Follower, die Beiträge für zukünftige Referenz zu speichern.
- **Tag 13:** Teile eine Fallstudie über einen erfolgreichen digitalen Produkt-Launch und hebe die verwendeten Strategien sowie die erzielten Ergebnisse hervor. Lade deine Follower ein, ihre eigenen Launch-Erfahrungen zu teilen.
- **Tag 14:** Erstelle ein Video-Tutorial, das zeigt, wie man Social-Media-Plattformen effektiv nutzt, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Ermutige deine Follower, Fragen in den Kommentaren zu stellen.
- **Tag 15:** Veröffentliche eine Infografik oder einen visuellen Leitfaden, der Schritt-für-Schritt-Anleitungen zur Erstellung überzeugender Verkaufsseiten für digitale Produkte bietet. Fordere deine Follower auf, diese für den späteren Gebrauch zu speichern.
- **Tag 16:** Teile eine Erfolgsgeschichte eines Kunden, der nur begrenzte Vertriebserfahrung hatte, aber bemerkenswerte Ergebnisse mit deinem digitalen Produkt erzielt hat.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 17:** Führe eine Umfrage durch, in der du deine Follower nach ihren größten Herausforderungen beim Verkauf digitaler Produkte fragst, und biete Lösungen basierend auf deinem Fachwissen an. Teile die Ergebnisse und beteilige dich an den Diskussionen.
- **Tag 18:** Veröffentliche ein Video-Testimonial von einem bekannten Branchenexperten, der dein digitales Produkt genutzt hat, um seine eigenen digitalen Produktverkäufe zu steigern. Bitte deine Follower, ihre Gedanken zum Testimonial zu teilen.
- **Tag 19:** Teile einen kurzen Produktivitätstipp oder einen zeitsparenden Hack, der speziell für Verkäufer digitaler Produkte zugeschnitten ist. Bitte deine Follower, ihre eigenen Tipps in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 20:** Poste ein Reel, in dem du deine besten Tipps zur Umsatzsteigerung in deinem Geschäft teilst und genau erklärst, was du getan hast, um mehr Verkäufe zu erzielen. Zum Beispiel: Ich habe meine Nische klar definiert, mich mit mehr Accounts engagiert und ein günstiges Produkt hinzugefügt, das dazu beigetragen hat, mehr Aufmerksamkeit auf mein Geschäft zu lenken.
- **Tag 21:** Teile ein Kunden-Testimonial-Video, in dem ein Nutzer darüber spricht, welchen Einfluss dein digitales Produkt auf das Wachstum seines Geschäfts hatte. Lade deine Follower ein, ihre eigenen Erfolgsgeschichten zu teilen.
- **Tag 22:** Erstelle eine ansprechende Infografik, die wichtige Statistiken und Trends im Zusammenhang mit dem Verkauf digitaler Produkte zeigt. Bitte deine Follower, ihre Gedanken zum aktuellen Stand des Marktes zu teilen.
- **Tag 23:** Poste ein nachvollziehbares Meme oder GIF, das humorvoll die Herausforderungen und Erfolge beim Verkauf digitaler Produkte einfängt. Bitte deine Follower, einen Freund zu markieren, der sich damit identifizieren kann.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 24:** Teile eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung eines effektiven Verkaufstrichters für digitale Produkte und hebe die Rolle deines Produkts im Prozess hervor. Ermutige deine Follower, den Beitrag zur späteren Referenz zu speichern.
- **Tag 25:** Führe eine Live-Videosession durch, in der du personalisiertes Feedback und Vorschläge zu Verkaufsstrategien für digitale Produkte für einige ausgewählte Follower gibst. Bitte sie, ihre Anfragen im Voraus einzureichen.
- **Tag 26:** Teile eine Fallstudie eines Kunden, der durch die Umsetzung spezifischer Strategien aus deinem digitalen Produkt ein signifikantes Umsatzwachstum erzielt hat. Bitte deine Follower, ihre eigenen Wachstumsgeschichten zu teilen.
- **Tag 27:** Veröffentliche eine wertvolle Ressource, wie z. B. eine herunterladbare Vorlage oder ein Arbeitsblatt, das Verkäufern digitaler Produkte hilft, ihre Abläufe zu optimieren. Füge einen Call-to-Action hinzu, um es von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 28:** Erstelle ein Reel mit einem trendigen Audio und ermutige deine Zuschauer, dein Reel zu speichern und das Audio in ihrem nächsten Reel zu verwenden.
- **Tag 29:** Teile ein Tutorial-Video zur Anwendung bestimmter Marketingtechniken, wie z. B. E-Mail-Marketing oder Influencer-Kooperationen, um den Verkauf digitaler Produkte zu steigern. Bitte deine Follower, ihre Erfahrungen mit diesen Techniken zu teilen.
- **Tag 30:** Veröffentliche ein Kunden-Testimonial-Video, das den finanziellen Erfolg eines Nutzers durch die Umsetzung deiner digitalen Produktstrategien hervorhebt. Bitte deine Follower, andere zu markieren, die ähnliche Ergebnisse anstreben.
- **Tag 31:** Teile einen wertvollen Blogbeitrag oder Artikel, den du oder Branchenexperten verfasst haben, und biete Einblicke und Strategien für den Verkauf digitaler Produkte. Ermutige deine Follower, deine Website zu besuchen, um den vollständigen Artikel zu lesen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 32:** Hebe einen wichtigen Vorteil deines digitalen Produkts hervor, der den Nutzern hilft, eine spezifische Herausforderung beim Verkauf ihrer eigenen digitalen Produkte zu überwinden. Ermutige deine Follower, ihre Gedanken und Erfahrungen zu teilen.
- **Tag 33:** Poste ein Video-Tutorial, das eine praktische Technik zur Steigerung des zielgerichteten Traffics auf Verkaufsseiten für digitale Produkte zeigt. Füge einen Call-to-Action hinzu, um auf eine verwandte Ressource in deinem Stan Store zuzugreifen.
- **Tag 34:** Teile eine Erfolgsgeschichte eines Kunden, der seine schleppenden Verkaufszahlen digitaler Produkte mithilfe deiner Strategien in ein florierendes Geschäft verwandelt hat. Bitte deine Follower, ihre eigenen Transformationen zu teilen.
- **Tag 35:** Erstelle eine Serie von „Pro-Tipps“-Posts, in denen jeweils ein kurzer Tipp von Branchenexperten zum Verkauf digitaler Produkte vorgestellt wird. Ermutige deine Follower, diese Tipps zu speichern und umzusetzen.
- **Tag 36:** Teile ein Reel mit einem Branchenführer, der seine Einblicke und Erfahrungen im Verkauf digitaler Produkte teilt oder ein Update zu einer zukünftigen Veröffentlichung des Kurses gibt, den du promotest, um Begeisterung zu wecken.
- **Tag 37:** Poste eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung einer effektiven E-Mail-Marketing-Kampagne, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Biete als Lead-Magnet eine herunterladbare E-Mail-Vorlage an.
- **Tag 38:** Teile ein Vorher-Nachher-Bild oder ein Testimonial eines Kunden, der mithilfe deines digitalen Produkts ein signifikantes Umsatzwachstum erzielt hat.
- **Tag 43:** Poste einen kurzen Tipp, wie man Social-Media-Werbung effektiv nutzen kann, um den Verkauf digitaler Produkte zu steigern. Füge einen Call-to-Action hinzu, um einen kostenlosen Werbeleitfaden von deiner Website herunterzuladen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 44:** Teile ein Video, das einen Blick hinter die Kulissen deines kreativen Prozesses bei der Gestaltung und Entwicklung deines digitalen Produkts bietet. Bitte deine Follower, ihre Gedanken und Ideen für zukünftige Produktverbesserungen zu teilen.
- **Tag 45:** Teile einen Beitrag oder Reel, in dem du deine besten Tipps zur Bewerbung deiner digitalen Produkte über Pinterest gibst und wie dies eine großartige Möglichkeit sein kann, den Verkauf deiner Produkte zu steigern.
- **Tag 46:** Veröffentliche ein motivierendes Zitat oder Bild, das deine Follower dazu inspiriert, sich auf ihre Reise zum Verkauf digitaler Produkte zu konzentrieren. Ermutige sie, ihre Lieblingszitate zur Motivation in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 47:** Teile eine wertvolle Ressource, wie einen umfassenden Leitfaden oder eine Checkliste, die Schritt-für-Schritt-Anleitungen zur Optimierung von Verkaufstrichtern für digitale Produkte bietet. Füge einen Call-to-Action hinzu, um den Leitfaden von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 48:** Führe ein Live-Webinar oder einen Online-Workshop durch, in dem du fortgeschrittene Strategien und Techniken für den Verkauf digitaler Produkte vorstellst. Lade deine Follower ein, sich im Voraus zu registrieren und teilzunehmen.
- **Tag 49:** Teile ein Kunden-Testimonial-Video, in dem ein Nutzer darüber spricht, wie dein digitales Produkt seine Verkaufsumwandlungsraten verbessert hat. Ermutige deine Follower, ihre eigenen Erfolgsgeschichten zur Conversion-Rate zu teilen.
- **Tag 50:** Erstelle eine Infografik oder einen visuellen Leitfaden, der die wichtigsten Merkmale und Vorteile deines digitalen Produkts zur Verkaufssteigerung zeigt. Bitte deine Follower, die Infografik zu speichern und zu teilen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 51:** Poste ein humorvolles und nachvollziehbares Meme oder GIF über die Herausforderungen und Erfolge beim Verkauf digitaler Produkte. Ermutige deine Follower, Freunde zu markieren, die das nachvollziehen können.
- **Tag 52:** Teile eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie man Influencer-Marketing effektiv einsetzt, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Bitte deine Follower, ihre eigenen Erfahrungen oder Fragen zu Influencer-Kooperationen zu teilen.
- **Tag 53:** Teile eine Erfolgsgeschichte eines Kunden, der nach der Implementierung deiner Strategien ein exponentielles Wachstum seiner Verkäufe digitaler Produkte erlebt hat. Bitte deine Follower, andere zu markieren, die von der Geschichte profitieren könnten.
- **Tag 54:** Poste ein Reel, in dem du deine Lieblingsstrategien teilst, wie du dein Geschäft aufgebaut hast und was du auf dem Weg gelernt hast – halte es dabei authentisch und ungefiltert.
- **Tag 55:** Teile eine Fallstudie eines Kunden, der dein digitales Produkt erfolgreich genutzt hat, um eine neue Produktlinie zu starten und seine Verkäufe zu steigern. Bitte deine Follower, ihre eigenen Expansionserfahrungen zu teilen.
- **Tag 56:** Poste eine wertvolle Ressource, wie eine herunterladbare Vorlage oder ein Arbeitsblatt, das Verkäufern digitaler Produkte hilft, ihre Preisstrategie zu optimieren. Füge einen Aufruf zum Handeln hinzu, um es von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 57:** Teile ein Reel, das sich auf E-Mail-Marketing für den Verkauf digitaler Produkte konzentriert.
- **Tag 58:** Teile ein Tutorial-Video darüber, wie man Videomarketing nutzt, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Bitte deine Follower, ihre liebsten Videomarketing-Tipps in den Kommentaren zu teilen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 59:** Teile ein Kunden-Testimonial-Video, in dem ein Nutzer über den finanziellen Erfolg spricht, den er durch die Umsetzung spezifischer Strategien aus deinem digitalen Produkt erzielt hat. Bitte deine Follower, ihre Meinung zu dem Testimonial zu teilen.
- **Tag 60:** Poste eine Kundenbewertung oder ein Testimonial, das die positiven Auswirkungen deines digitalen Produkts auf das Geschäftswachstum hervorhebt. Ermutige deine Follower, ihre eigenen Bewertungen in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 61:** Teile einen wertvollen Blogpost oder Artikel, den du selbst oder Branchenexperten verfasst haben, und der Einblicke und Strategien zum Verkauf digitaler Produkte bietet. Ermutige deine Follower, deine Website zu besuchen, um den vollständigen Artikel zu lesen.
- **Tag 62:** Hebe einen wichtigen Vorteil deines digitalen Produkts hervor, der Nutzern hilft, eine spezifische Herausforderung beim Verkauf ihrer eigenen digitalen Produkte zu überwinden. Bitte deine Follower, ihre Gedanken und Erfahrungen zu teilen.
- **Tag 63:** Poste ein Video-Tutorial, das eine praktische Technik zur Steigerung des gezielten Traffics auf Verkaufsseiten für digitale Produkte zeigt. Füge einen Aufruf zur Handlung hinzu, um eine verwandte Ressource auf deiner Website zu nutzen.
- **Tag 64:** Teile eine Erfolgsgeschichte eines Kunden, der mit Hilfe deiner Strategien den Verkauf seiner zuvor schwächelnden digitalen Produkte in ein florierendes Geschäft verwandelt hat. Bitte deine Follower, ihre eigenen Transformationen zu teilen.
- **Tag 65:** Erstelle eine Serie von "Profi-Tipps"-Posts, die jeweils einen schnellen Tipp von Branchenexperten zum Verkauf digitaler Produkte präsentieren. Ermutige deine Follower, diese Tipps zu speichern und umzusetzen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 66:** Teile ein Video-Interview mit einem Branchenführer, der seine Erkenntnisse und Erfahrungen zum Verkauf digitaler Produkte teilt. Bitte deine Follower, Freunde zu markieren, die von dem Interview profitieren würden.
- **Tag 67:** Poste eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung einer effektiven E-Mail-Marketing-Kampagne, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Biete eine herunterladbare E-Mail-Vorlage als Lead-Magnet an.
- **Tag 68:** Teile ein Vorher-Nachher-Vergleichsbild oder ein Testimonial eines Kunden, der durch die Nutzung deines digitalen Produkts ein erhebliches Umsatzwachstum erzielt hat. Bitte deine Follower, ihren eigenen Fortschritt zu teilen.
- **Tag 69:** Führe eine Umfrage durch, in der du deine Follower nach ihren bevorzugten Plattformen für den Verkauf digitaler Produkte fragst. Teile die Ergebnisse und biete Tipps an, die auf jede Plattform zugeschnitten sind.
- **Tag 70:** Teile ein motivierendes Zitat oder Bild, das deine Follower ermutigt, ihren Unternehmergeist zu entfalten und den Verkauf ihrer digitalen Produkte in Angriff zu nehmen. Bitte sie, ihre Geschäftsziele in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 71:** Veröffentliche ein Video-Tutorial, das zeigt, wie man überzeugende Produktbeschreibungen für digitale Produkte erstellt. Ermutige deine Follower, ihre eigenen Tipps und Tricks in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 72:** Teile eine Erfolgsgeschichte eines Kunden und hebe hervor, wie dein digitales Produkt ihnen geholfen hat, spezifische Herausforderungen beim Verkauf digitaler Produkte zu überwinden. Lade deine Follower ein, ihre eigenen Erfolgsgeschichten zu teilen.
- **Tag 73:** Veröffentliche einen kurzen Tipp, wie man Social Media Werbung effektiv nutzt, um den Verkauf digitaler Produkte zu steigern. Füge einen Aufruf hinzu, einen kostenlosen Werbeleitfaden von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 74:** Teile ein Behind-the-Scenes-Video deines kreativen Prozesses bei der Gestaltung und Entwicklung deines digitalen Produkts. Bitte deine Follower, ihre Gedanken und Ideen für zukünftige Produktverbesserungen zu teilen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## *Content*

- **Tag 75:** Veranstalte eine Live-Q&A-Session, bei der deine Follower Fragen zum Verkauf digitaler Produkte stellen und in Echtzeit Ratschläge von dir erhalten können. Promotiere die Session im Voraus und ermutige deine Follower, ihre Fragen einzureichen.
- **Tag 76:** Veröffentliche ein inspirierendes Zitat oder Bild, das deine Follower motiviert, sich auf ihre Reise zum Verkauf digitaler Produkte zu konzentrieren. Ermutige sie, ihre Lieblingszitate zur Motivation in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 77:** Teile eine wertvolle Ressource, wie einen umfassenden Leitfaden oder eine Checkliste, die Schritt-für-Schritt-Anleitungen zur Optimierung von Verkaufstrichtern für digitale Produkte bietet. Füge einen Call-to-Action hinzu, um den Leitfaden von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 78:** Führe ein Live-Webinar oder einen Online-Workshop durch, in dem du fortgeschrittene Strategien und Techniken für den Verkauf digitaler Produkte teilst. Lade deine Follower ein, sich im Voraus zu registrieren und teilzunehmen.
- **Tag 79:** Teile ein Kunden-Testimonial-Video, in dem ein Nutzer darüber spricht, wie dein digitales Produkt konkret ihre Verkaufsumwandlungsraten verbessert hat. Ermutige deine Follower, ihre eigenen Erfolgsgeschichten zur Umwandlungsrate zu teilen.
- **Tag 80:** Erstelle eine Infografik oder einen visuellen Leitfaden, der die wichtigsten Strategien aufzeigt, wie man soziale Medien nutzt, um digitale Produkte zu verkaufen. Ermutige deine Follower, die Infografik zu speichern und zu teilen.
- **Tag 81:** Poste ein nachvollziehbares und humorvolles Meme oder GIF, das sich auf die Herausforderungen und Erfolge beim Verkauf digitaler Produkte bezieht. Bitte deine Follower, Freunde zu markieren, die das ebenfalls nachvollziehen können.
- **Tag 82:** Teile eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie man Content-Marketing effektiv nutzen kann, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Füge einen Call-to-Action hinzu, um einen entsprechenden Content-Marketing-Plan von deiner Website herunterzuladen.

# 90 TAGE SOCIAL MEDIA

## Content

- **Tag 83:** Teile eine Erfolgsgeschichte eines Kunden, der nach der Implementierung deiner Strategien ein signifikantes Wachstum im Verkauf digitaler Produkte erzielt hat. Bitte deine Follower, andere zu markieren, die von dieser Geschichte profitieren könnten.
- **Tag 84:** Veranstalte eine Live-Video-Session, in der du personalisiertes Feedback und Vorschläge für Verkaufsstrategien digitaler Produkte gibst. Lade deine Follower ein, ihre Anfragen im Voraus einzureichen.
- **Tag 85:** Teile eine Fallstudie eines Kunden, der dein digitales Produkt erfolgreich genutzt hat, um eine neue Produktlinie zu lancieren und seinen Umsatz zu steigern. Bitte deine Follower, ihre eigenen Expansionsgeschichten zu teilen.
- **Tag 86:** Poste eine wertvolle Ressource, wie z. B. eine herunterladbare Vorlage oder ein Arbeitsblatt, das Verkäufern digitaler Produkte hilft, ihre Preisstrategie zu optimieren. Füge einen Call-to-Action hinzu, um diese von deiner Website herunterzuladen.
- **Tag 87:** Poste ein Reel mit einem motivierenden Zitat und verwende einen trendigen Audio-Clip. Bitte dein Publikum, mit einem bestimmten Emoji zu kommentieren, wenn sie zustimmen.
- **Tag 88:** Teile ein Tutorial-Video, in dem erklärt wird, wie man Videomarketing nutzt, um digitale Produkte zu bewerben und zu verkaufen. Bitte deine Follower, ihre liebsten Videomarketing-Tipps in den Kommentaren zu teilen.
- **Tag 89:** Teile ein Kunden-Testimonial-Video, in dem ein Nutzer über den finanziellen Erfolg berichtet, den er durch die Implementierung spezifischer Strategien aus deinem digitalen Produkt erzielt hat. Bitte deine Follower, ihre Gedanken zum Testimonial zu teilen.
- **Tag 90:** Feiere den Abschluss deiner 90-tägigen Social-Media-Content-Serie, indem du einen speziellen Rabatt oder Bonus für dein digitales Produkt anbietest. Ermutige deine Follower, das begrenzte Angebot zu nutzen.



# *200 social* **MEDIA HOOKS**

Ein Hook ist eine kurze Phrase am Anfang eines Reels oder eines anderen Kurzvideos (z. B. TikTok, YouTube Shorts), die darauf abzielt, den Zuschauer dazu zu bringen, mit dem Scrollen aufzuhören und dein Video anzusehen.

Ein guter Hook sollte visuell ansprechend, emotional fesselnd oder zum Nachdenken anregend sein, oft innerhalb der ersten Sekunden des Videos. Elemente, die einen Hook effektiv machen, sind eine packende Erzählung, auffällige visuelle Effekte, interessante Fragen, unerwarteter Humor oder ein Teaser dessen, was noch kommt.

Am besten eignen sich einprägsame, neugierdeweckende Phrasen, die den Zuschauer dazu bringen, mehr erfahren zu wollen. Die folgenden Vorschläge und Beispiele können an deine eigene Nische und deinen Content angepasst werden.

# Verwendung von

# Hooks

Hooks sind **ENTSCHEIDEND**, weil sie dir helfen, die Aufmerksamkeit von jemandem zu gewinnen! Du hast maximal 2 Sekunden Zeit dafür. Je besser du darin wirst, alle 3 Arten von Hooks in jedem Reel zu verwenden, desto höher wird dein Engagement sein.

## 1. VISUELLER HOOK

- Gehe und bleib stehen
- Zeige ein „Vorher“, um ein „Nachher“ anzukündigen
- Filme an verschiedenen Orten
- Halte etwas Interessantes in deiner Hand
- Filme mitten in einer Aufgabe
- Bewegung
- Nutze eine coole Übergangstechnik

## 2. AUDIO-HOOK

- Musik, die auf eine Veränderung hinführt
- Übergang oder Szenenwechsel, wenn der Beat einsetzt
- Wechsle die Clips, wenn der Beat einsetzt
- Texte, die Aufmerksamkeit erregen
- Trendiger Sound, wenn er weniger als 10.000 Mal verwendet wurde

## 3. TEXT-HOOK

- Sage etwas Dringendes wie **STOP, NICHT LESEN, VORSICHT, SPOILER-ALARM** usw.
- Eine Frage, die du früher hattest
- Sprich dein ideales Publikum direkt an
- Teil 3 der „x“-Serie
- Nenne ein großes Problem, das dein Publikum hat, und sag ihnen, dass du eine Lösung hast
- Verwende Listen (3 Dinge/ 4 Fehler/ die 1 Frage, die ich immer bekomme usw.)
- Stelle eine einfache Frage – je kürzer, desto besser

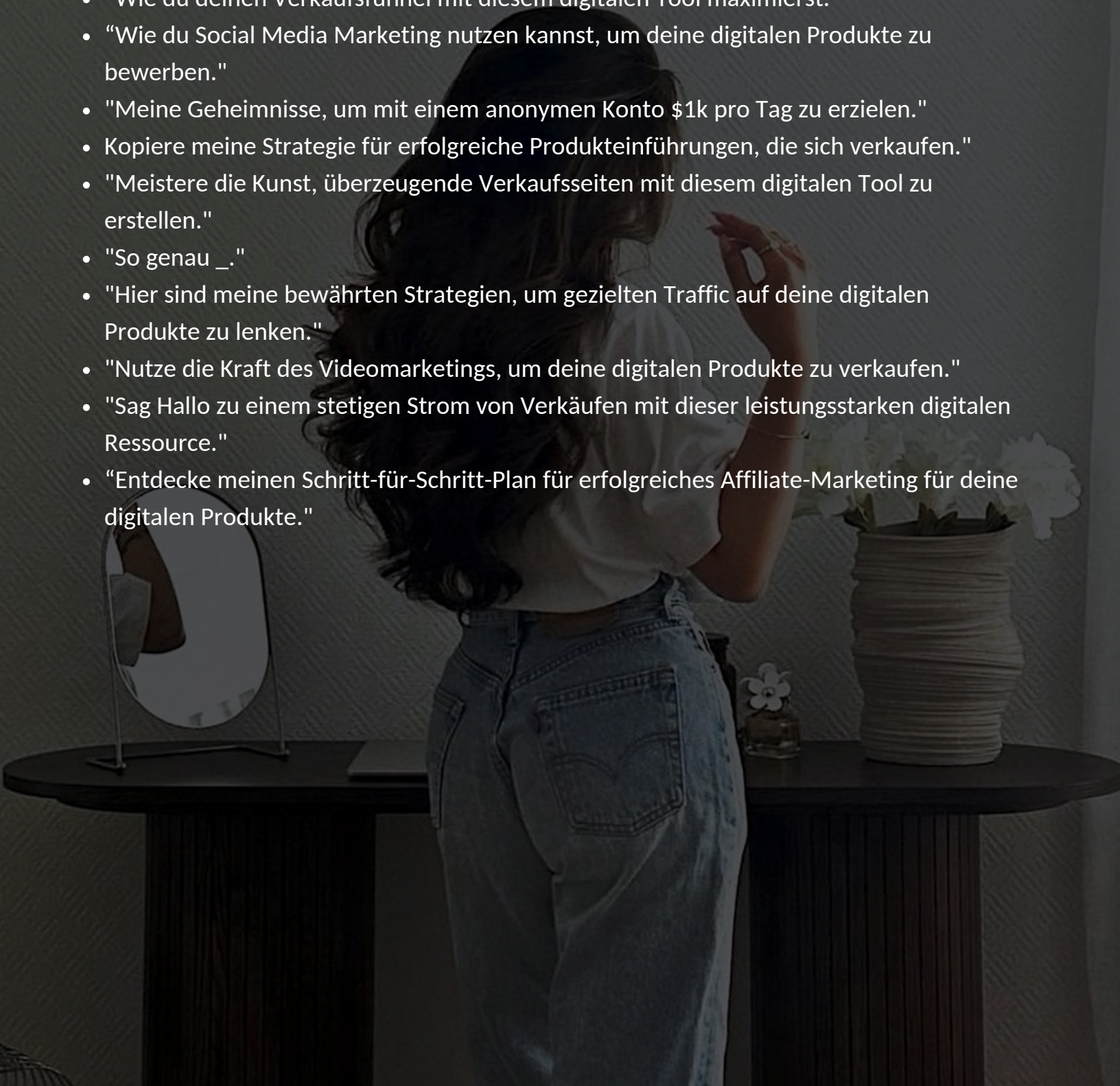
\*Am allerwichtigsten: Achte darauf, dass das Audio zu deiner Botschaft passt.

# 200 social MEDIA HOOKS

- "Verdopple deinen Verkauf digitaler Produkte mit diesem bahnbrechenden Tool!"
- "Meine Geheimnisse, um den Verkauf digitaler Produkte anzukurbeln und deine Gewinne zu steigern."
- "Entschlüssele den Schlüssel zu erfolgreichen Produkteinführungen mit dieser Ressource."
- "Kämpfst du mit dem Verkauf? Sag Hallo zum Erfolg mit diesem digitalen Tool."
- "Meine bewährten Strategien, um deine digitalen Produkte effektiv zu vermarkten und zu verkaufen."
- "Meine 5 Top-Tipps, um mehr Verkäufe mit deinem anonymen Konto zu erzielen."
- "Lerne, wie du unwiderstehliche Angebote mit diesem leistungsstarken digitalen Tool erstellst."
- "Warum ich das nicht mache \_\_\_"
- "Entschlüssele die Geheimnisse überzeugender Verkaufstexte mit dieser digitalen Ressource."
- "Wie du deine digitalen Produkte für maximalen Gewinn preislich gestaltest."
- "Verabschiede dich von niedrigen Konversionsraten und sage Hallo zum Verkaufserfolg mit diesem Schritt-für-Schritt-Prozess."
- "Das könnte kontrovers sein, aber \_\_\_"
- "Hör auf zu scrollen, wenn du lernen möchtest, wie man \_\_\_"
- "Wie du deinen Verkaufsprozess automatisierst und passives Einkommen generierst."

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- "Wie ich meine Reichweite um — Follower mit diesem Hack erhöht habe."
- "Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um deine digitalen Produkte zu starten und zu verkaufen."
- "Lerne, wie du deine digitalen Produkte für den Erfolg positionierst und verpackst."
- "Wie du deinen Verkaufsfunnel mit diesem digitalen Tool maximierst."
- "Wie du Social Media Marketing nutzen kannst, um deine digitalen Produkte zu bewerben."
- "Meine Geheimnisse, um mit einem anonymen Konto \$1k pro Tag zu erzielen."
- Kopiere meine Strategie für erfolgreiche Produkteinführungen, die sich verkaufen."
- "Meistere die Kunst, überzeugende Verkaufsseiten mit diesem digitalen Tool zu erstellen."
- "So genau \_."
- "Hier sind meine bewährten Strategien, um gezielten Traffic auf deine digitalen Produkte zu lenken."
- "Nutze die Kraft des Videomarketings, um deine digitalen Produkte zu verkaufen."
- "Sag Hallo zu einem stetigen Strom von Verkäufen mit dieser leistungsstarken digitalen Ressource."
- "Entdecke meinen Schritt-für-Schritt-Plan für erfolgreiches Affiliate-Marketing für deine digitalen Produkte."



# 200 social MEDIA HOOKS

- "Wie ich die Kunst des effektiven Upsellings und Cross-Sellings mit diesem digitalen Tool meistere."
- "Hier sind meine Insider-Geheimnisse, um Einwände zu überwinden und mehr Verkäufe abzuschließen."
- "3 bewährte Strategien, um eine überzeugende Marke für deine digitalen Produkte zu schaffen."
- "Wie du dich von geringer Engagement verabschiedest und treue Kunden für deine digitalen Produkte gewinnst."
- "Entdecke die Geheimnisse des effektiven Storytellings, um deine digitalen Produkte zu verkaufen."
- "Das ist das beste digitale Tool, um Influencer für die Promotion deiner digitalen Produkte zu nutzen."
- "Wie du deine Inhalte und deine Website für höhere Conversion-Rates optimierst."
- "Entfalte die Macht von Knappheit und Dringlichkeit, um den Verkauf deiner digitalen Produkte zu steigern."
- "Schaffe eine treue Kundenbasis mit dieser kraftvollen digitalen Ressource."
- "Hier ist mein Schritt-für-Schritt-Prozess, um Online-Kurse zu erstellen und zu verkaufen."
- "Meistere die Kunst effektiver Kundenreferenzen, um deine Glaubwürdigkeit zu steigern."
- "Wie ich mein anonymes Konto von \_ auf \_ in 30 Tagen vergrößert habe."

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- "Wie ich die Kunst des effektiven Upsellings und Cross-Sellings mit diesem digitalen Tool meistere."
- "Hier sind meine Insider-Geheimnisse, um Einwände zu überwinden und mehr Verkäufe abzuschließen."
- "3 bewährte Strategien, um eine überzeugende Marke für deine digitalen Produkte zu schaffen."
- "Wie du dich von geringer Engagement verabschiedest und treue Kunden für deine digitalen Produkte gewinnst."
- "Entdecke die Geheimnisse des effektiven Storytellings, um deine digitalen Produkte zu verkaufen."
- "Das ist das beste digitale Tool, um Influencer für die Promotion deiner digitalen Produkte zu nutzen."
- "Wie du deine Inhalte und deine Website für höhere Conversion-Rates optimierst."
- "Entfalte die Macht von Knappheit und Dringlichkeit, um den Verkauf deiner digitalen Produkte zu steigern."
- "Schaffe eine treue Kundenbasis mit dieser kraftvollen digitalen Ressource."
- "Hier ist mein Schritt-für-Schritt-Prozess, um Online-Kurse zu erstellen und zu verkaufen."
- "Meistere die Kunst effektiver Kundenreferenzen, um deine Glaubwürdigkeit zu steigern."
- "Wie ich mein anonymes Konto von \_ auf \_ in 30 Tagen vergrößert habe."

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- "Warum du E-Mail-Marketing benötigst, um deine Angebote zu maximieren."
- "Verabschiede dich von verschwendeten Werbeausgaben und sag Hallo zu gezieltem Marketing."
- "Wie du erfolgreiche Joint Ventures nutzt, um deine digitalen Produkte zu bewerben."
- "Lerne, wie du E-Mail-Marketing einsetzt, um mit diesen bewährten Strategien den Umsatz für deine digitalen Produkte zu steigern."
- "Wie ich meinen Sales Funnel für maximale Konversionen und mehr Verkäufe optimiere."
- "Entdecke die Kraft des Personal Brandings, um deine digitalen Produkte zu verkaufen, mit diesen Tipps."
- "Die eine digitale Ressource, die ich genutzt habe, um mein profitables Online-Geschäft aufzubauen."
- "5 Dinge, die ich nicht gemacht habe."
- "Meistere die Kunst des effektiven Kundenservice, um Vertrauen bei deinen Käufern aufzubauen."
- "Meine Insider-Tipps, um überzeugende Produktdemos für deine digitalen Produkte zu erstellen."
- "Entdecke die Strategien, um Social Proof zu nutzen und deine Verkäufe zu steigern."
- "Überfordert von der Informationsflut? Nutze diese Strategien für einen klaren Weg zum Erfolg."

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- „Entdecke die Geheimnisse effektiver Produktverpackung, um deine Kunden zu begeistern.“
- „Wie ich Webinare nutze, um meine digitalen Produkte mit diesem digitalen Tool zu verkaufen.“
- „5 meiner besten Tipps, um deinen Verkaufstext für maximale Conversions zu optimieren.“
- „Verwendest du bereits Suchmaschinenoptimierung, um organischen Traffic zu deinen digitalen Produkten zu lenken?“
- „Verabschiede dich von inkonsistenten Verkäufen und begrüße ein florierendes Online-Geschäft mit diesen Tipps.“
- „Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Upselling- und Cross-Selling-Techniken.“
- „So kannst du Content-Marketing nutzen, um deine digitalen Produkte zu promoten.“
- „Meine besten Strategien, um deinen Checkout-Prozess für ein nahtloses Einkaufserlebnis zu optimieren.“
- „Entfessele die Kraft von Kundenempfehlungen, um den Verkauf deiner digitalen Produkte anzukurbeln.“
- „Wie man ein profitables Coaching-Programm mit diesem digitalen Tool erstellt.“
- „Entdecke meinen Schritt-für-Schritt-Prozess zur Erstellung und zum Verkauf digitaler Kunstwerke.“
- „Hier sind meine besten Strategien, um Affiliate-Marketing für deine digitalen Produkte zu nutzen.“

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- "Hör auf, dies zu tun, wenn du \_\_\_\_ erreichen möchtest."
- "Wie man überzeugende Produktverpackungen für digitale Produkte erstellt."
- "Entdecke Strategien, um Influencer-Partnerschaften für deine digitalen Produkte zu nutzen."
- "Sag auf Wiedersehen zu schlecht konvertierenden Landing Pages und begrüße hohe Konversionsraten."
- "Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Produkt-Launches mit dieser kraftvollen Ressource."
- "So nutzt du nutzergenerierte Inhalte, um deine digitalen Produkte zu bewerben."
- "Mach dich bereit, deine Preisstrategie für maximale Rentabilität zu optimieren."
- "Wie du die Kraft des Live-Streamings nutzt, um dein Publikum zu engagieren und zu verkaufen."
- "Starte oder erweitere dein profitables Printables-Geschäft mit diesem digitalen Tool."
- "Entdecke meinen Schritt-für-Schritt-Prozess zur Erstellung und zum Verkauf von Stockfotografie."
- "Die besten Techniken für effektives Customer Onboarding, um Kundenzufriedenheit sicherzustellen."
- "Erstelle überzeugende Sales Funnels mit meinen Insider-Tipps für deine digitalen Produkte."

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- "Wie ich Social-Media-Werbung für meine digitalen Produkte nutze."
- "Überfordert, wie du deinen Verkaufsprozess vereinfachen kannst? Hier sind meine besten Tipps."
- "Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher E-Mail-Marketing-Kampagnen für deine digitalen Produkte."
- "Lerne, wie du durch Influencer-Kooperationen ein breiteres Publikum erreichst."
- "Wie du Kundenbewertungen für maximale Wirkung optimierst."
- "Niedrige Konversionsraten? So erstellst du eine hochkonvertierende Verkaufsseite."
- "Entdecke die Geheimnisse erfolgreicher Content-Erstellung, um deine Zielgruppe anzuziehen."
- "So nutzt du Social-Media-Influencer, um deine digitalen Produkte zu bewerben."
- "Meine 3 besten Tipps, um deine Produktbilder für höhere Konversionen zu optimieren."
- "Entfessele die Macht der Datenanalyse, um deine digitalen Produktverkäufe zu steigern."
- "Erstelle einen profitablen Podcast, um deine digitalen Produktverkäufe mit diesem digitalen Tool zu steigern."
- "Entdecke meinen Schritt-für-Schritt-Prozess, um digitale Marketing-Vorlagen zu erstellen und zu verkaufen."
- "So erstellst du überzeugende Video-Tutorials für deine digitalen Produkte."

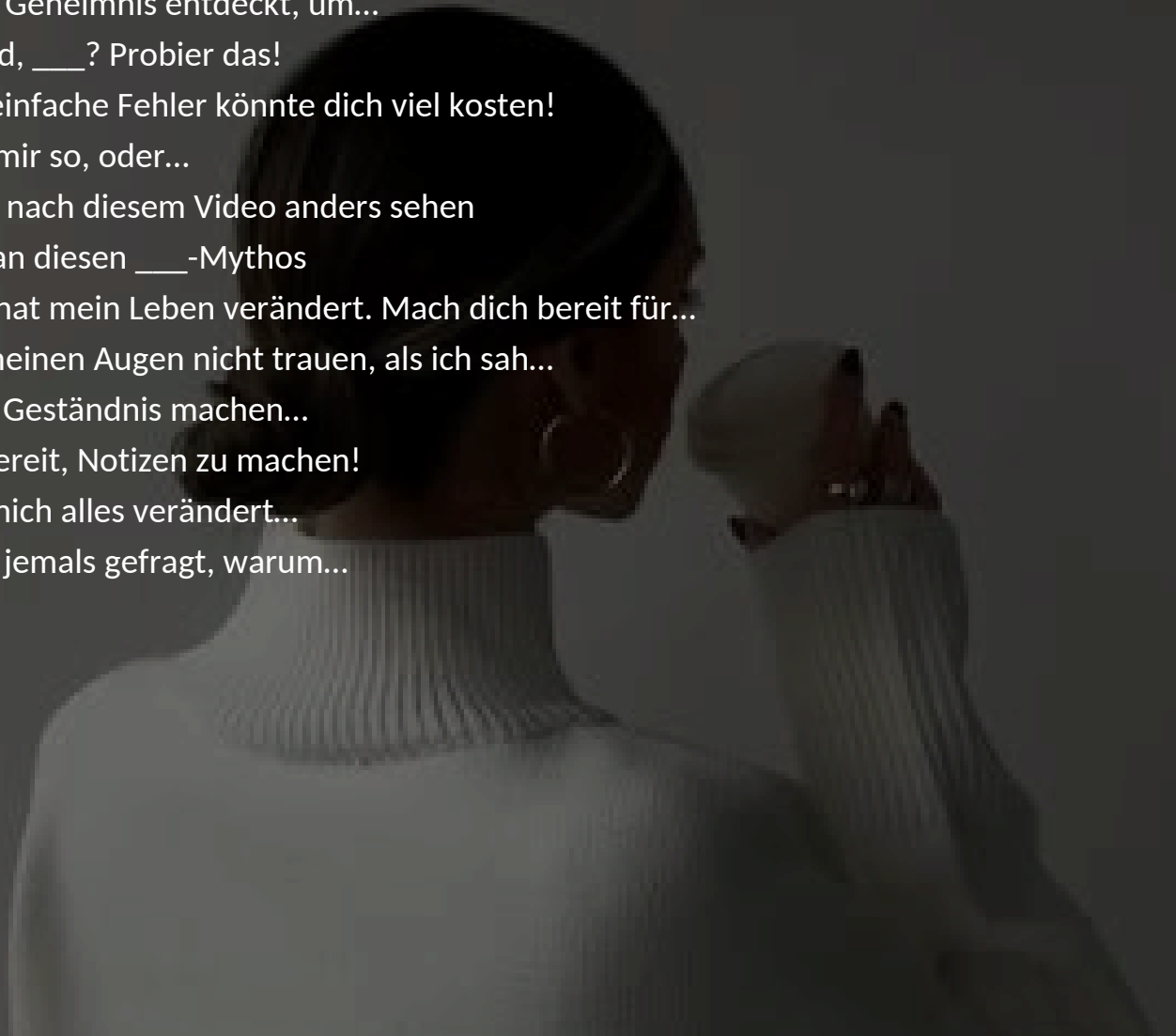


# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- Meistere die Kunst der effektiven Kundensegmentierung, um deine Angebote zu personalisieren.
- So erstellst du überzeugende Demovideos für deine digitalen Produkte.
- So nutze ich bezahlte Werbung, um mehr Verkäufe für meine digitalen Produkte zu generieren.
- Meine Lieblings-Digitalressource, um Verkaufsplateaus zu überwinden und kontinuierliches Wachstum zu erzielen.
- "So erstellst du eine profitable Mitgliedsseite mit dieser leistungsstarken Digitalressource."
- "Mein Schritt-für-Schritt-Prozess, um digitale Vorlagen zu erstellen und zu verkaufen."
- "Wie ich effektives Kundenfeedback nutze, um den Verkauf meiner digitalen Produkte zu verbessern."
- "Meine Insider-Tipps, um überzeugende Produktbeschreibungen für deine digitalen Produkte zu erstellen."
- "Entdecke die Strategien, um ein unwiderstehliches Angebot für deine digitalen Produkte zu erstellen."
- "So nutze ich Retargeting-Anzeigen, um verlorene Verkäufe zurückzugewinnen."
- "Begrüße ein profitables Grafikdesign-Geschäft mit dieser Digitalressource."
- "Entdecke meinen Schritt-für-Schritt-Prozess, um digitale Kurse zu erstellen und zu verkaufen."
- "Meistere die Kunst des effektiven Kundenengagements, um eine loyale Community aufzubauen."
- "Der unbequeme Weg zur finanziellen Unabhängigkeit."

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- Schau bis zum Ende...
- Ich brauche deine Hilfe...
- 5 Fehler, die du wahrscheinlich machst, wenn du...
- Hör mir zu...
- Hör auf zu scrollen...
- Wenn du \_\_\_ willst, hör gut zu!
- Du musst das ansehen, wenn du mit \_\_\_ kämpfst
- Das wird dich umhauen...
- Ich wette, du wusstest das nicht
- Warum sprechen nicht mehr Leute darüber...
- Wie du \_\_\_ kostenlos bekommst!
- Das könnte kontrovers sein, aber...
- Hier ist ein einfacher Trick, der dir hilft...
- Ich habe das Geheimnis entdeckt, um...
- Bist du es leid, \_\_\_? Probier das!
- Dieser eine einfache Fehler könnte dich viel kosten!
- Geht es nur mir so, oder...
- Du wirst \_\_\_ nach diesem Video anders sehen
- Glaub nicht an diesen \_\_\_-Mythos
- Dieser Trick hat mein Leben verändert. Mach dich bereit für...
- Ich konnte meinen Augen nicht trauen, als ich sah...
- Ich muss ein Geständnis machen...
- Mach dich bereit, Notizen zu machen!
- Das hat für mich alles verändert...
- Hast du dich jemals gefragt, warum...



# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- Vertraue mir, das willst du nicht verpassen...
- Ich werde gleich aus dem Nähkästchen plaudern über...
- Achtung an alle \_\_\_-Liebhaber!
- Es ist Zeit, einige Mythen über... aufzudecken.
- Lass uns über den Elefanten im Raum sprechen...
- Ich enthülle meine geheime Strategie für...
- Diese Information wirst du nirgendwo anders finden...
- Machst du diesen entscheidenden Fehler?
- Wenn ich es schaffen kann, kannst du es auch!
- Du hast es die ganze Zeit falsch gemacht...
- Mach dich bereit, es wird interessant...
- Das ist ein echter Game-Changer, Leute!
- Bereite dich darauf vor, erstaunt zu sein...
- Bist du bereit für eine atemberaubende Enthüllung?
- Hier ist etwas, das ich früher gerne gewusst hätte...
- Ich teile meine streng geheimen Tipps für...
- Du wirst nicht glauben, was als Nächstes passiert ist...
- Hol dir das Popcorn, das wird gut...
- Ich kann es nicht länger zurückhalten...
- Lass uns tief eintauchen in...
- Vertraue mir, das ist deine Zeit wert...
- Die Ergebnisse sind da, und sie sind erstaunlich...
- Was dir niemand über... erzählt...
- Lass uns über den Elefanten im Raum sprechen...
- Kannst du dich damit identifizieren?

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- Mir fiel die Kinnlade herunter, als ich das sah...
- Das Warten hat ein Ende, und endlich ist es da...
- Machst du diese häufigen Fehler?
- Das wird ein Game-Changer für deine \_\_\_ Ziele sein...
- Ich kann das nicht länger geheim halten...
- Du kannst dich auf etwas Besonderes freuen!
- Ich verrate dir jetzt das Geheimnis über...
- Wenn du jemals mit \_\_\_ zu kämpfen hattest, schau dir das an...
- Mach dich bereit, die Dinge anders zu sehen...
- Ich kann nicht aufhören, darüber zu reden...
- Du wirst mir später dafür danken...
- Hier ist eine wenig bekannte Tatsache über...
- Hol dir dein Notizbuch für diesen Tipp...
- Es ist an der Zeit, dieses Problem anzugehen...
- Ich teile meine Erfolgsformel für...
- Ich kann nicht glauben, dass ich dir das verrate...
- Lass uns ehrlich werden über...
- Machst du diesen großen Fehler?
- Ich werde gleich die Wahrheit über \_\_\_ enthüllen...
- Freu dich, denn...
- Mach dich bereit, umgehauen zu werden...
- Das findest du nirgendwo sonst...
- Das Geheimnis ist gelüftet...
- Lass uns einige Missverständnisse über \_\_\_ ausräumen...
- Ich kann mich nicht mehr zurückhalten...

# *200 social* **MEDIA HOOKS**

- Ich verrate dir ein wenig bekanntes Geheimnis...
- Wenn du es satt hast, \_\_\_\_, dann hör genau zu...
- Ich habe etwas Besonderes für dich...
- Du wirst nicht glauben, was auf dich zukommt...
- Bist du bereit für eine große Enthüllung?
- Halte dich fest, das wird dich umhauen...
- Es ist Zeit, die Dinge richtigzustellen über...
- Ich teile mein Geheimrezept für...
- Dich erwartet eine Überraschung...
- Das wird dir die Kinnlade herunterklappen lassen...
- Ich kann es kaum erwarten, das mit dir zu teilen...
- Mach dich bereit, dein Verstand wird explodieren...
- Das willst du nicht verpassen...
- Lass uns über die unerzählte Geschichte von... sprechen
- Ich stehe kurz davor, die verborgene Wahrheit über... zu enthüllen
- Überspring das nicht, es ist wichtig...
- Ich bringe dir etwas Einzigartiges...
- Das ist ein Wendepunkt für alle...
- Ich werde das Geheimnis von... lüften
- Halte dich fest, das wird episch!
- Sowas hast du noch nie gesehen...
- Das wird deinen Tag verschönern...
- Lass uns einige Klischees über... brechen
- Ich decke den größten Fehler auf bei...

# 101

# Call to actions (CTA's)

Eine "Call to Action"

(Handlungsaufforderung) ist eine kurze Phrase, die den Zuschauer einlädt oder auffordert, eine bestimmte Handlung auszuführen - zum Beispiel das Video zu liken, sich mit dem Inhalt zu beschäftigen, einen Kommentar zu hinterlassen oder sich in eine E-Mail-Liste einzutragen.

CTAs können sehr effektiv sein, um Zuschauer dazu zu bringen, vom passiven Schauen in eine aktive Auseinandersetzung mit deinem Content überzugehen und sogar zu zahlenden Kunden oder engagierten E-Mail-Abonnenten zu werden. Scheue dich nicht, deinen Zuschauern genau zu sagen, wie du möchtest, dass sie mit deinem Content interagieren!

Du kannst diese CTAs mit den Hooks kombinieren, um ansprechende und fesselnde TikTok-/Social-Media-Videos zu erstellen. Denke daran, die CTAs immer klar und umsetzbar zu formulieren, um deine Zuschauer zu ermutigen, die gewünschte Handlung auszuführen.

# 101

# Call to actions (CTA's)

- "Klicke auf den Link in meiner Bio, um loszulegen!"
- "Markiere einen Freund, der das braucht."
- "Schreibe deine Gedanken in die Kommentare."
- "Wische nach oben, um mehr zu erfahren!"
- "Besuche die Website für weitere Informationen."
- "Schicke mir eine DM für Details."
- "Doppeltippen, wenn du zustimmst!"
- "Teile dieses Video mit deinen Followern."
- "Abonniere für tägliche Updates."
- "Tritt der Community bei, indem du folgst."
- "Hinterlasse einen Kommentar, um am Gewinnspiel teilzunehmen."
- "Schau dir meinen neuesten Blogbeitrag an."
- "Lade jetzt den kostenlosen Leitfaden herunter!"
- "Tippe hier für exklusiven Zugang."
- "Markiere jemanden, der das lieben würde."
- "Melde dich für das Webinar an."
- "Teile deine Erfolgsgeschichte."
- "Folge für mehr Tipps und Tricks."
- "Hol dir dein Exemplar noch heute!"
- "Trag dich auf die Warteliste ein für frühen Zugang."
- "Hinterlasse ein Like, wenn du dich damit identifizieren kannst."
- "Melde dich jetzt für den Kurs an."
- "Entdecke das Geheimnis, indem du abonnierst."
- "Erhalte eine personalisierte Beratung."
- "Besuche den Shop und starte mit dem Einkauf."
- "Wische nach links für eine Überraschung."
- "Markiere mich, wenn du es ausprobierst."

# 101

# Call to actions (CTA'S)

- "Abonniere den Podcast."
- "Schalte die versteckten Inhalte frei."
- "Tippe hier, um ein Upgrade durchzuführen."
- "Tritt dem VIP-Club bei und sichere dir exklusive Vorteile."
- "Teile dein Feedback in den Kommentaren."
- "Lade die App herunter und überzeuge dich selbst."
- "Markiere mich in deinen Stories."
- "Melde dich für den Newsletter an." "Sichere dir deine kostenlose Testversion."
- "Teile diesen Beitrag in deinem Feed."
- "Erkunde die Galerie für Inspiration."
- "Abonniere für exklusiven Blick hinter die Kulissen."
- Wische nach links für ein spezielles Angebot.
- Markiere mich in deinen Vorher-nachher-Fotos.
- "Hinterlasse einen Kommentar, um am Gewinnspiel teilzunehmen."
- "Schau dir meinen neuesten Blogbeitrag an."
- "Lade jetzt den kostenlosen Leitfaden herunter!"
- Nimm an der Unterhaltung im Forum teil.
- Markiere einen anderen Unternehmer.
- Nimm am Live-Event teil.
- Entfessele dein Potenzial noch heute!
- Hinterlasse eine Bewertung auf der Website.
- Starte jetzt mit einem Klick.
- Nimm an der Herausforderung teil und gewinne mit etwas Glück.
- Teile deine Fortschritte mit #\_\_\_\_\_.
- Mache das Quiz und entdecke dein \_\_\_\_\_.
- Markiere mich, wenn du dein Ziel erreicht hast.
- Besuche die FAQ-Seite für Antworten.
- Abonniere für wöchentliche Updates.
- Schalte Premium-Features frei.

# 101

# Call to actions (CTA's)

- Melde dich für die Masterclass an.
- Trage dich in die Warteliste für den Frühbucherrabatt ein.
- Teile dieses Video auf all deinen sozialen Plattformen.
- Hol dir heute deinen personalisierten Plan.
- Tippe hier, um deine Sitzung zu buchen.
- Abonniere den YouTube-Kanal für Tutorials.
- Besuche den Blog für ausführlichere Inhalte.
- Schalte den VIP-Pass frei.
- Swipe nach oben, um deinen Rabattcode zu erhalten.
- Markiere einen Freund, der Motivation braucht.
- Sichere dir jetzt deinen Platz!
- Teile deinen Lieblingstipp in den Kommentaren.
- Lade das Arbeitsblatt herunter und leg los.

VOGUE

75 QUESTIONS

# 101 CALL TO ACTIONS

- Markiere mich in deinen Vorher-Nachher-Fotos.
- Abonniere die Mailingliste für exklusive Angebote.
- Schalte die geheime Ressourcenbibliothek frei.
- Swipe nach links für ein Geschenk.
- Markiere mich, wenn du diese Strategie umsetzt.
- Nimm am Workshop teil und lerne von den Experten.
- Teile diesen Beitrag mit deinen Followern.
- Hol dir jetzt die limitierte Edition!
- "Trete der Beta-Tester-Gruppe bei."
- "Melde dich für den frühzeitigen Zugang an."
- "Nimm am virtuellen Gipfel teil."
- "Trete dem Affiliate-Programm bei und beginne zu verdienen."
- "Wische nach oben, um dich für den Kurs anzumelden."
- "Trete dem Treueprogramm bei und sichere dir Belohnungen."
- "Abonniere den Podcast für wöchentliche Inspiration."
- "Wische nach links, um echte Kundenbewertungen zu sehen."

# 101

# Call to actions (CTA's)

- "Entdecke den Bestseller, über den alle sprechen."
- "Sichere dir jetzt das zeitlich begrenzte Angebot!"
- "Schalte die Premium-Version frei."
- "Entdecke mehr, indem du den Link tippst."
- "Erhalte den Rabattcode, indem du dich anmeldest."
- "Teile dein Lieblingsfeature in den Kommentaren."
- "Teile diesen Beitrag in deiner Story."
- "Markiere mich in deinen Ergebnissen."
- "Markiere einen kreativen Freund."
- "Markiere einen Freund, der einen Boost braucht."
- "Teile dein Lieblingszitat in den Kommentaren."
- "Teile dieses Video mit deinem Netzwerk."
- "Markiere einen Freund, der dieses Angebot lieben wird."
- "Tippe hier, um sofortigen Zugang zu erhalten."
- "Handle jetzt und transformiere dein Geschäft!"
- "Wische nach oben für die Chance, zu gewinnen."
- "Wische nach oben, um an der Herausforderung teilzunehmen."
- "Tagge mich, wenn du diesen Hack ausprobierst."



A photograph of a laptop sitting on a light-colored, textured couch. The laptop screen is open and displays the text 'SOCIAL MEDIA PLANER' in a white, serif font. The background is a plain, light-colored wall. The overall lighting is soft and even.

# SOCIAL MEDIA PLANER

# WAS DICH ERWARTET

|

01.

AUDIT & STATISTIKEN

|

02.

CONTENT SÄULEN

|

03.

POSTING ZEITPLAN

|

04.

SOCIAL MEDIA ADMIN

|

I.

|

AUDIT  
&  
STATISTIKEN

|



# STATISTIK

*Plattform:*

Monat	Woche 1	Woche 2	Woche 3	Woche 4
JANUAR				
FEBRUAR				
MÄRZ				
APRIL				
MAI				
JUNI				
JULY				
AUGUST				
SEPTEMBER				
OKTOBER				
NOVEMBER				
DEZEMBER				

# 6 MONATS - CHECK

*Plattform:*

## LIKES

JAN	_____	<input type="checkbox"/>
FEB	_____	<input type="checkbox"/>
MÄR	_____	<input type="checkbox"/>
APR	_____	<input type="checkbox"/>
MAI	_____	<input type="checkbox"/>
JUN	_____	<input type="checkbox"/>

## KOMMENTARE

JAN	_____	<input type="checkbox"/>
FEB	_____	<input type="checkbox"/>
MÄR	_____	<input type="checkbox"/>
APR	_____	<input type="checkbox"/>
MAI	_____	<input type="checkbox"/>
JUN	_____	<input type="checkbox"/>

## FOLLOWER

JAN	_____	<input type="checkbox"/>
FEB	_____	<input type="checkbox"/>
MÄR	_____	<input type="checkbox"/>
APR	_____	<input type="checkbox"/>
MAI	_____	<input type="checkbox"/>
JUN	_____	<input type="checkbox"/>

## ABONNENTEN

JAN	_____	<input type="checkbox"/>
FEB	_____	<input type="checkbox"/>
MÄR	_____	<input type="checkbox"/>
APR	_____	<input type="checkbox"/>
MAI	_____	<input type="checkbox"/>
JUN	_____	<input type="checkbox"/>

NOTIZEN:

# 6 MONATS - CHECK

*Plattform:*

## LIKES

JUL	_____	<input type="checkbox"/>
AUG	_____	<input type="checkbox"/>
SEPT	_____	<input type="checkbox"/>
OKT	_____	<input type="checkbox"/>
NOV	_____	<input type="checkbox"/>
DEZ	_____	<input type="checkbox"/>

## KOMMENTARE

JUL	_____	<input type="checkbox"/>
AUG	_____	<input type="checkbox"/>
SEPT	_____	<input type="checkbox"/>
OKT	_____	<input type="checkbox"/>
NOV	_____	<input type="checkbox"/>
DEZ	_____	<input type="checkbox"/>

## FOLLOWER

JUL	_____	<input type="checkbox"/>
AUG	_____	<input type="checkbox"/>
SEPT	_____	<input type="checkbox"/>
OKT	_____	<input type="checkbox"/>
NOV	_____	<input type="checkbox"/>
DEZ	_____	<input type="checkbox"/>

## ABONNENTEN

JUL	_____	<input type="checkbox"/>
AUG	_____	<input type="checkbox"/>
SEPT	_____	<input type="checkbox"/>
OKT	_____	<input type="checkbox"/>
NOV	_____	<input type="checkbox"/>
DEZ	_____	<input type="checkbox"/>

NOTIZEN:

# JAHRESÜBERSICHT



JAN				
FEB				
MÄR				
APR				
MAI				
JUN				
JUL				
AUG				
SEP				
OKT				
NOV				
DEZ				

2.

|

DEINE  
CONTENT  
SÄULEN

|

# DEINE CONTENT-SÄULEN AUSWÄHLEN

*Es ist eine großartige Idee, mehrere Content-Säulen für deine Social-Media-Kanäle auszuwählen. Das hilft nicht nur, die tatsächliche Inhaltserstellung aufzubrechen, sodass es einfacher wird, Ideen und Inhalte zu entwickeln und zu teilen, sondern es unterstützt auch dabei, dich als Autorität auf diesen Bereichen auf sozialen Plattformen zu etablieren.*

*Verwende den folgenden Planer, um 3 bis 7 Content-Säulen auszuwählen, die gut zu deiner Marke passen würden.*

SÄULE

0 1 .

SÄULE

0 2 .

SÄULE

0 3 .

SÄULE

0 4 .

SÄULE

0 5 .

SÄULE

0 6 .

SÄULE

0 7 .

NOTIZEN

# SÄULE # 1

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

## POSTING - IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

# SÄULE # 2

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

## POSTING - IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

# SÄULE # 3

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

## POSTING-IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

# SÄULE # 4

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

## POSTING-IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

# SÄULE # 5

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

## POSTING-IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

# SÄULE # 6

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

POSTING - IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

# SÄULE # 7

NAME DER CONTENTSÄULE:

ZWECK :

MEHRWERT

INTERAKTION

INSPIRATION

TITEL IDEEN

HASHTAGS

## POSTING-IDEEN

TEILE EIN  
BILD DEINER  
ARBEIT

TEILE  
ETWAS  
MOTIVIERE  
NDES

BEANTWORTE  
EINE FRAGE

TEILE EINE  
GESCHICHTE

STELLE EIN  
PRODUKT  
VOR

3.

|

# POSTING ZEITPLAN

|

# WANN SOLLTE MAN POSTEN?

*Nun, da du deine Content-Säulen hast, ist es an der Zeit zu entscheiden, wann die beste Zeit wäre, um über jede einzelne im Laufe der Woche zu posten.*

*Das Einhalten eines Zeitplans für deine Social-Media-Aktivitäten hilft deinem Publikum, zu wissen, wann es mit neuen Inhalten rechnen kann (und dafür zurückzukehren), und kann dir dabei helfen, schneller eine größere Reichweite aufzubauen.*

*Da das Leben oft hektisch wird und viele von uns ein kleines Unternehmen führen, ist es auch eine großartige Idee, zu priorisieren, welche Säulen am wichtigsten sind. Wenn du dann in bestimmten Wochen die Anzahl der Beiträge reduzieren musst, hast du eine klare Vorstellung davon, was bleiben sollte und was wegfallen kann.*

SÄULE 01.		M	D	M	D	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YOUTUBE								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

SÄULE 02.		M	D	M	D	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YOUTUBE								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

# WANN SOLLTE MAN POSTEN?

SÄULE 03.		M	D	M	D	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YouTube								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

SÄULE 04.		M	D	M	D	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YouTube								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

SÄULE 05.		M	D	M	D	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YouTube								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

# WANN SOLLTE MAN POSTEN?






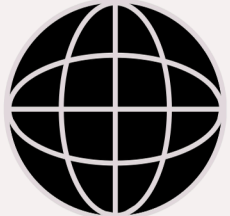
SÄULE 06.		M	D	M	T	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YOUTUBE								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

SÄULE 07.		M	D	W	D	F	S	S	PRIORITÄT
	INSTAGRAM								
	FACEBOOK								
	YOUTUBE								
	PINTEREST								
	TIKTOK								
	LINKEDIN								

EXTRA NOTIZEN

# TÄGLICHE AUFGABEN

*Datum:*

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	






# GEWINNSPIEL - TRACKER

PRODUKT:
START DATUM:
END DATUM:
SPONSOR:
PLATFORM :
EINTRÄGE:
FOLLOWER GEWONNEN:

REGELN
--------

NOTIZEN:
----------

## PROMOTION

					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## ERFOLGRATE



BEKANNTGABEDATUM:

---

GEWINNE:

---

KONTAKT:

---

ADRESSE:

---

GEWINNER  
BENACHRICHTIGT

VERSENDET

ERHALTEN

# Wöchentliche post planer

## MONTAG

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

### TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

### NOTIZEN

--

Wöchentliche post planer

# D I E N S T A G

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

## TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

## NOTIZEN

Wöchentliche post planer

# MITTWOCH

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

## TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

## NOTIZEN

Wöchentliche post planer  
DONNERSTAG

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

NOTIZEN

--

Wöchentliche post planer

# FREITAG

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

## TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

## NOTIZEN

--

Wöchentliche post planer  
SAMSTAG

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

NOTIZEN

--

Wöchentliche post planer

# SONNTAG

POST TITLE

Veröffentlichungs datu:		#
GESPONSERT VON:		
LINK:		
BESCHREIBUNG:		

## TO DO LISTE

- |                                  |                                  |                                  |                                  |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |
| <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE | <input type="checkbox"/> AUFGABE |

CONTENT AUF  
ANDEREN  
PLATTFORMEN  
WIEDERVERWENDEN.

	Y
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
YOUTUBE	
PINTEREST	
TIKTOK	
LINKEDIN	

## NOTIZEN

--

*monatlicher*  
P O S T   K A L E N D E R

MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO

NOTIZEN





4.

|

SOCIAL  
MEDIA  
ADMIN

|

# PASSWORD TRACKER

USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN
USERNAME: PASSWORD:	 NOTIZEN



# DIGITIZING MOM

between parenting & teaching

**DEINE REISE HAT GERADE ERST BEGONNEN,  
UND DIE CHANCEN SIND GRENZENLOS.**



@DIGITIZING.MOM

Impressum

Angaben gemäß § 5 TMG

Cansu Itmis / Digitizing Mom

c/o IP-Management #4046

Ludwig-Erhard-Str. 18 20459 Hamburg

E-Mail: [info@digitizing-mom.de](mailto:info@digitizing-mom.de)