



DIE Instagram STARTER STRATEGIE

**Die komplette Strategie für
online Business Anfänger
um von Anfang an alle richtigen und
wichtigen Hebel in Bewegung zu setzen
für organisches Wachstum an idealen
Follower & regelmäßige Sales**

MASTER RESELL RIGHTS LIZENS & KONDITIONEN

Du besitzt das Wiederverkaufsrecht für dieses Produkt und darfst es so oft du möchtest für 39€ oder mehr verkaufen.

Die Rechte an den Inhalten diesen Produkts besitze ausschließlich ich und dürfen nicht kopiert werden.

Du darfst es allerdings nicht verändern, umbranden oder es unter deinem Namen verkaufen.

Du darfst dieses Produkt bundlen aber nicht einzeln verschenken oder als Lead Magneten (Freebie) verwenden.

Bitte nutze ausschließlich diese Vorlagen für deinen Shop.

Bei Fragen kannst du dich jederzeit per Instagram oder E-Mail an mich wenden.

INHALT

GOOD TO KNOW

1. **Mindset Matters!**
2. **Insta Boost**
3. **Algorithmus Reset**
4. **Profil aufräumen**

VORBEREITUNG

1. **Dein Business Name**
2. **Branding**
3. **Reels**
 - **Hooks**
 - **Contentbank**
 - **Energy Baby!**
 - **Content der performt**
4. **Highlights**

INHALT

STRATEGIE

1. **Zielgruppen Avatar Step by Step erstellt**
2. **10/10/10 Methode - Engagement Strategie**
3. **Threads**
4. **Low Ticket Produkte**
5. **DM`s**
6. **(Community) Erfolge**
7. **Posten ohne Einkommensnachweise**
8. **Content Recycling**
9. **KMV - Methode**
10. **Magnetischer Content**
11. **Daily ToDo`s**



Willkommen in deinem neuen Business

Hello!



Ich freue mich, dass du hier bist und dich für meine Starter Strategie entschieden hast!

Ich bin Chantal 33, Mama von 3 Kids und bin bereits seit nun bald 10 Jahren auf Social Media unterwegs, erst als Mamabloggerin und dann im Network Marketing unter anderem als Social Media Coach für meine Team Girls - dafür hat mein Herz schon immer geschlagen!

In den letzten Jahren habe ich Social Media immer ernster genommen und das Potenzial uns ein unabhängigeres Leben zu ermöglichen erkannt.

Ich habe in einige Coachings im Bereich Content Marketing investiert und mir unheimlich viel Wissen angeeignet, das ich heute teilen möchte.

Seitdem ich selbst im Digitalen Marketing bin, durfte ich am eigenen Leib feststellen, wie wichtig es ist, eine glasklare Strategie zu fahren, sonst macht und tut man aber auf dem Profil oder in der Kasse tut sich gar nichts.

Allerdings habe ich immer öfter mitbekommen, dass den wenigsten zum Kauf ihres Digital Marketing Kurses zusätzlich eine Strategie & tägliche ToDo`s mitgegeben wurde.

Hello!



Ich durfte einige Profilanalysen machen und konnte immer wieder die selben Fehler und Baustellen erkennen.

Ich wusste also woran es den meisten fehlt und habe deshalb alle Tipps, die ich jeden Tag in etlichen Sprachnachrichten weitergegeben habe, in dieses E-Book gepackt.

Hierin findest du all die kleinen Hebelchen, die von Anfang an umgesetzt werden wollen, damit es so richtig flutscht, du die richtigen Follower erreichst, dein Profil wächst und du ins Verkaufen kommst.

Keine Sorge, es ist viel einfacher als du jetzt gerade denkst, du darfst einfach nur wissen, was genau du machen solltest.

Ich wünsche dir jetzt viel Freude, viele Aha - Momente und vor allem viele Erfolge mit deiner neuen Strategie.

Bitte melde dich unbedingt mit deinem Feedback, deinen Erfolgen oder auch bei Unklarheiten bei mir :)

Deine Chantal
©chantal.colniz



GOOD TO KNOW

Mindset matters!

Die richtige Strategie ist das eine aber was ebenso einen wesentlichen Teil zu deinem Erfolg beiträgt ist dein Mindset. Deine Einstellung. Dein Selbstvertrauen.

Ich möchte dir gerne ein paar Dinge mit auf den Weg geben, die du dir immer wieder bewusst machen darfst. Immer dann wenn es sich mal nicht so leicht anfühlt, wenn du das Gefühl hast nicht gut genug oder so gut wie andere zu sein, dass du es nicht schaffen könntest oder was dir eben noch an Zweifeln kommen, während du deinen Weg gehst.

Denn ja, es wird ganz sicher schwierige Phasen geben, ja du wirst ganz sicher mal an einen Punkt kommen, an dem du aufgeben möchtest weil sich alles "sinnlos" anfühlt aber genau das sind die Phasen auf deinem Weg, die es gilt zu überwinden. Das sind genau die Phasen, in denen die meisten viel zu schnell aufgeben

Mindset matters!

und nie an den Punkt gelangen an dem sich alles für sie verändert hätte. Gib nicht auf wenn es mal schwer wird, nimm dir eine Auszeit, richte deinen Fokus neu aus und dann mach weiter.

Merke:

Du bist gut genug.

Du schaffst es.

Du darfst mehr haben.

Nach jedem Tief kann nur ein Hoch kommen. Up`s und Down`s sind normal und gehören einfach dazu.

Wenn es dir keine Freude mehr macht, nimm dir eine Auszeit.

Du darfst dich zu deiner Expertise bekennen und dein Strahlen nach außen tragen.

Mindset matters!

Einen kleinen Tipp habe ich an dieser Stelle noch für dich, den du umsetzen kannst wenn er mit dir resoniert ansonsten überspringst du diesen Teil einfach :)

Wir alle tragen blockierende Glaubenssätze in uns, die dafür verantwortlich sind, dass wir uns tendenziell immer klein halten und uns zurück halten unser volles Potenzial zu entfalten und zu leben.

Nimm dir mal die Zeit in dich reinzuhören. Welche Stimmen werden da laut, wenn es um zb. viel Geld verdienen , deinen Erfolg, deine Fähigkeiten geht.

Wie denkst du selbst über dich, wozu du in der Lage bist, was du verdienst, was du wert bist etc.

Mindset matters!

Schreib dir alles was da hoch kommt mal auf. So verlässt es im ersten Schritt deine Gedanken. Jetzt schreibst du die Sätze für dich um.

Aus "Ich bin nicht gut genug!" wird "Ich bin gut genug!"

Aus "Ich werde nie viel Geld verdienen" wird "Ich verdiene viel Geld!"

Aus "Nur mit harter Arbeit kann ich viel Geld verdienen" wird "Ich kann in Leichtigkeit und mit Freude viel Geld verdienen!"

Aus "Ich habe nicht genug Wissen zu bieten" wird "Ich habe viel Wissen zu bieten, das andere nicht haben aber brauchen!"

Und so weiter.

Mindset matters!

Und wenn du es so richtig ernst meinst, gehst du deine neu geschriebenen Glaubenssätze täglich für dich durch. Mach sie zu deiner neuen Wahrheit. Denn wenn du selbst nicht daran glaubst, dass du es schaffen kannst, dass du gut genug bist, dass du eine Expertin auf deinem Gebiet bist und viel zu bieten hast, dass du es wert bist einen Haufen Cash zu verdienen, ist das genau die Energie die du nach außen trägst und wird dir genau diese Realität erschaffen. Good News ist, dass es umgekehrt genauso funktioniert.

Du erschaffst das, woran du aus tiefster Überzeugung glaubst.

Es lohnt sich also über alle Maßen an deinen blockierenden Glaubenssätzen zu arbeiten, sie im ersten Schritt zu erkennen, sie umzuschreiben und sie als deine neuen Glaubenssätze zu festigen.

You got this! Und wenn du Unterstützung brauchst, bin ich nur eine DM von dir entfernt :)

Insta Boost

In den meisten Fällen rate ich dazu, einen neuen Account zu starten.

Der Algorithmus startet hier nämlich auch bei 0 und mit der Strategie die du von mir an die Hand bekommst, kannst du ihm direkt genau zeigen wer deine Zielgruppe ist und wem er deine Inhalte ausspielen soll.

Bitte denke daran, deinen neuen Account erst dann zu erstellen, wenn du auch tatsächlich anfängst zu posten, denn dein neuer Account wird von Insta die ersten 30 Tage extra **gepusht** und die Inhalte besonders gut ausgespielt.

Wenn du startest, solltest du also direkt anfangen Inhalte zu posten.

Algorithmus Reset

Wenn du jetzt schon ein wenig länger online bist, sich aber einfach nichts so richtig tut auf deinem Account, du nicht wächst und schlecht ausgespielt wirst, liegt es mit großer Wahrscheinlichkeit daran, dass der Algorithmus einfach nicht weiß, wem er deine Beiträge ausspielen soll, wer du bist und wen du erreichen willst.

Dazu gehst du auf dein Profil

- klickst oben rechts auf die 3 Striche
- gehst auf Kontenübersicht
- “Deine Informationen & Berechtigungen”
- “Suchverlauf”
- “Alle Suchanfragen löschen”
- wähle dafür den gesamten Zeitraum aus
- und bestätige erneut

Du kannst das gut überprüfen, in dem du auf die Explore Page gehst (unten auf die Lupe) und mal schaust was für Beiträge dir angezeigt werden. Du solltest hier Content finden, der deine Zielgruppe **anspricht** aber auch Beiträge die deiner Nische entsprechen.

Algorithmus Reset

Deine Zielgruppe ist allerdings wichtiger :)

Jetzt klickst du gezielt Beiträge, die deiner Zielgruppe NICHT entsprechen an, gehst auf die 3 Punkte rechts oben und klickst “Kein Interesse”.

Bei Beiträgen die zu deiner Zielgruppe oder Nische passen, gehst du engagiert. Hinterlässt im besten Fall einen Kommentar (Achtung auch hier wieder nicht zu viele auf einmal - denk da an das 10 Minuten Limit) oder auch mal likes.

Gehe jeden Tag einmal auf deine Explore Page und wiederhole das, bis die Seite nur noch voll mit den richtigen Beiträgen ist.

Pro Tipp: Erstelle dir einen privaten Account oder nutze einen bereits bestehenden für den privaten Konsum, um den Algorithmus möglichst wenig zu verwirren und es dir einfach einfacher zu machen.

Profil aufräumen

Diesen Tipp brauchst du auch nur dann beherzigen, wenn du deinen Account schon länger führst.

Schau mal sowohl bei den Profilen denen du folgst als auch bei deinen Followern rein, stelle jetzt ein, dass dir die Accounts als erstes angezeigt werden, denen du schon am längsten folgst (sortieren - älteste).

Checke Profile die keine aktive Story anzeigen und schau mal wann dort das letzte Reel gepostet wurde, daran erkennst du schnell ob das Profil noch aktiv ist. Wenn es inaktiv oder nicht mehr interessant/relevant für dich ist entfolgst du.

Das selbe machst du bei deinen Follower. Inaktive Accounts bringen uns gar nichts, sogar ganz im Gegenteil. Wenn dir sehr viele Profile folgen, das Engagement auf deinem Account allerdings sehr niedrig ist, ist das ein schlechtes Signal an den Account. Lieber weniger Follower, dafür die Richtigen und vorallem aktive.

Profil aufräumen

Schau, dass du immer einen Abstand zwischen deinen Followern und den Konten denen du folgst hast. Es wirkt sehr unseriös wenn ein Business Account mehr Konten folgt als gefolgt werden und wenn da eine sehr hohe Zahl an gefolgteten Konten steht, ist das von Außen ebenfalls kein guter Eindruck.

Schau, dass du mindestens 50 - 100 Follower mehr hast als du folgst.

Wenn du die Konten denen du folgst aufräumst und einigen entfolgt bist, machst du Platz um ein paar neue Follows zu verteilen an aktive Accounts aus deiner Nische oder/und Zielgruppe.



Vorbereitungen

Dein Business Name

Ich empfehle dir hier mit deinem Namen zu arbeiten, wenn du dich als Personal Brand etablieren möchtest.

Egal ob du faceless oder nicht unterwegs bist, lass das aus deinem Namen raus. Die

Faceless_dreamlife_glow` s gibt es schon massig und du hebst dich kaum mehr von der Masse ab.

Versuche es stattdessen mit "Marketing_mit_name" "SocialMedia_mit_Name" "Name_machtonlineMoney" "Insta_mit_Name" oder tatsächlich auch einfach dein Vor und Nachname.

Damit machst du direkt einen wesentlich kompetenteren Eindruck und bleibst einzigartig.

In deinem Namen sollte auf einen Blick erkennbar sein worum es auf deinem Profil geht oder eben wie gesagt nur deinen Namen.

Wenn du dich als Marke aufbauen möchtest, kannst du dir natürlich auch einen Namen ausdenken, von "faceless xy" würde ich dennoch absehen.

Dein Branding

Bevor du deinen neuen Insta Account erstellst, sollte dein Branding stehen und deine Vorlagen in deinem Branding angepasst sein, damit du direkt starten kannst zu posten, sobald dein Account live ist.

Auch wenn da noch keine Follower sind, fang bitte direkt an alle wichtigen Infos in deine Story zu posten und in Highlights zu speichern (dazu kommen wir noch).

Um deine Brandingfarben zu finden kannst du zb. nach Farbkombis über Google suchen, kannst nach Farben schauen, die zu den Werten und Themen passen die du auf deinem Profil vertreten möchtest oder dir verschiedene Farbkombinationen in den Markenunterlagen bei Canva anschauen (Gehe dazu auf Markenunterlagen - neu)

Dein Branding

Keine Sorge nichts ist in Stein gemeißelt, es ist ok wenn du auf deinem Weg entscheidest, dass du dein Branding oder auch Namen verändern möchtest.

Dein Feed sollte von Außen einheitlich, aufgeräumt und professionell aussehen.

Wir verkaufen Social Media Wissen, da kann unser Profil nicht wie Kraut und Rüben aussehen, das wird potenzielle Interessenten nicht überzeugen zu bleiben, geschweige denn bei dir zu kaufen.

Ich kann dir empfehlen, hier mit Titelbildern zu arbeiten, das verleiht deinem Account sofort mehr Ästhetik und Ordnung. Und auch deine Farben sollten sich, in deinen Highlights, Storys, Beiträgen immer und immer wiederholen.

Wir wollen, dass unsere Follower auf den ersten Blick beim Scrollen erkennen, "Ah das ist von der Chantal, das schaue ich mir an!"

Reels

Hier kommst du zu meinen **56 kostenlosen Gamechanging Hooks**.

Mehr zum Thema Hooks findest du darin aber eines vorweg, du kommst nicht drum rum mit **STARKEN** Hooks zu arbeiten, da du ohne einfach überscrollt wirst und in der Masse untergehst.

Deine Inhalte können großartig sein, sie werden niemanden erreichen, wenn du keine Zielgruppen spezifischen Hooks nutzt.

Achte außerdem auf gute Qualität deiner Reels und dass sie thematisch zu dem Inhalt passen.

Die beste Chance, dass ein Reel viral geht hast du, wenn Inhalt, Videomaterial & Musik zusammen passen und du eine gute Hook verwendest. Das ist die viral Formel.



Reels

Falls du den Video Content nicht selbst erstellen möchtest, du faceless unterwegs bist oder du es dir einfach einfach machen möchtest (so wie ich :)) kann ich dir diese **Contentbank** empfehlen.

Preis - Leistung stimmt hier einfach, du bist rechtlich abgesichert und hast ästhetischen, hochwertigen Content zur Genüge.

Überlege dir am Besten auch direkt, wie oft du posten möchtest und versuche es so gut wie möglich einzuhalten. Es kommt nämlich gar nicht darauf an möglichst viel zu posten, viel wichtiger ist Regelmäßigkeit.

Ich empfehle täglich 1, max 2 Reels, mindestens 5 Tage die Woche. Achte darauf dich nicht zu überfordern, sodass du nach 1 Monat total ausgebrannt bist. Das ist nicht Sinn der Sache.

Stattdessen poste lieber regelmäßig, hochwertigen Content, so wie es in dein Leben passt, ohne dich zusätzlich zu stressen.

Reels

Nachdem du einen Beitrag gepostet hast, bist du die erste die ihm Liebe schenken darf. Kein Scherz!

Schreibe selbst 3 bis 6 Kommentare, gehe dazu nochmal kurz auf den Inhalt ein. Stelle eine Frage, rege eine kontroverse Diskussion an, frag nach der Meinung deiner Community, erinnere nochmal an deinen Call to Action (fixiere diesen Kommentar) und nimm nun einen dieser Kommentare, halte ihn gedrückt bis die “ **in deine Story posten**” Funktion angezeigt wird und teile so deinen Beitrag in deiner Story MIT einem Engagement Sticker!

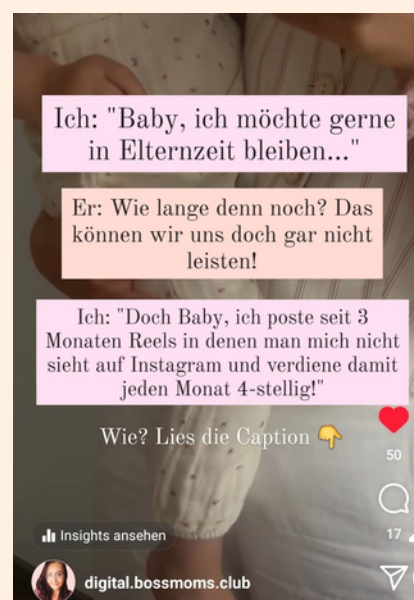
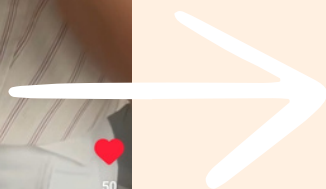
Liken & speichern bitte auch nicht vergessen.

Das ganze hat folgenden Sinn. Während du deine Kommentare schreibst, wird dein Reel im Hintergrund direkt mehrfach abgespielt (Reels sollten immer 3-max 5 Sekunden lang sein) und bekommt direkt Engagement. Das signalisiert dem Algorithmus, dass Interesse an deinem Beitrag besteht und wird direkt besser ausgespielt.

Reels

Content der aktuell gut performt:

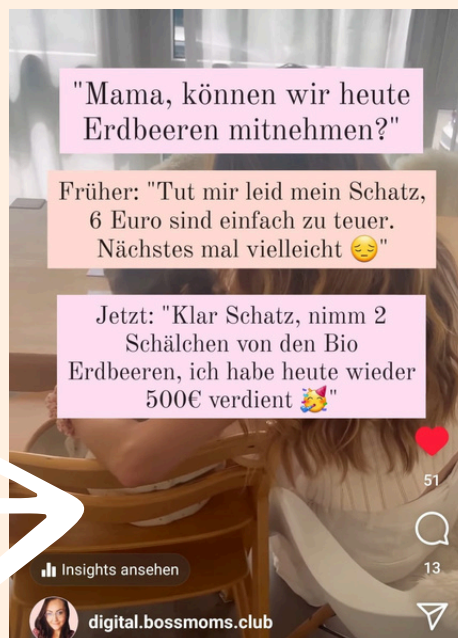
Dialoge - Gehe da wirklich in einen Pain Point deiner Zielgruppe rein und biete im Dialog die Lösung zu dem Problem deiner Zielgruppe.



Lass die Aussagen nacheinander einblenden, du erzählst eine Geschichte und der Zuschauer will sehen wie es endet :)

Reels

Content der aktuell gut performt:



Du kannst hier auch in dein "Warum" gehen, deine Werte aufzeigen, deine Persönlichkeit zeigen oder auch ein kontroverses Thema ansprechen.

Was du möchtest ist Action unter deinem Beitrag, du wirst auch mal jemanden anziehen der absolut nicht deiner Meinung ist aber was viel wichtiger ist, du wirst auch die Menschen ansprechen, die da genau wie denken und sich angesprochen und verbunden fühlen. Also hab keine Angst auch mal anzuecken :)

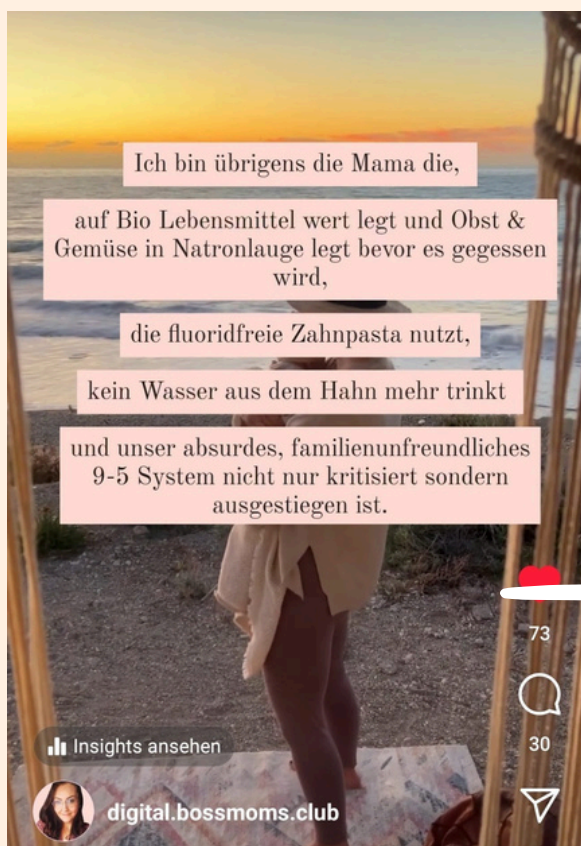
Reels

Content der aktuell gut performt:

Die “ Ich bin übrigens die (Mama), die.....” - Hook!

Hier kannst du ebenfalls wieder etwas bezüglich deiner Werte, deiner Erfahrungen, deiner Erfolge, deiner Persönlichkeit zeigen.

Diese Posts haben den Zweck zum einen zu inspirieren aber auch um dich mit deinen Menschen zu connecten.

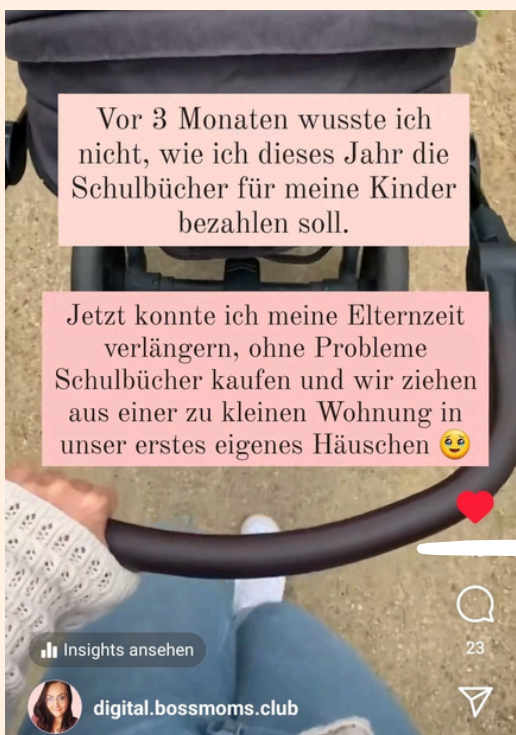


Reels

Content der aktuell gut performt:

Transformations Content. Wo standest du bevor du gestartet bist, wo stehst du heute. An welchem Punkt standest du, an dem du beschlossen hast etwas zu verändern und was konnte dein Business für dich verändern.

Nutze dafür ein Beispiel, mit dem sich deine Zielgruppe identifizieren kann



Highlights

Wenn du startest mit deinem neuen Account, lege am besten sofort die folgenden Highlights an

- Meine Reise
- Über mich
- UBC/DSM (je nachdem welchen Kurs du promotest)
- FAQ
- MRR/PLR
- Erfolge (nutze hier unbedingt auch Community Erfolge, screenshotte dir diese aus den Storys anderer oder den Telegram Gruppen)

Dazu kannst du einmal deine Story mit allen Infos füllen, in den Highlights abspeichern auch dann wenn noch keine Follower da sind.

Das hat den Vorteil, dass wenn dann die ersten neuen Follower eintrudeln, dein Profil direkt professionell aussieht und alle wichtigen Infos für Interessenten zur Verfügung stehen.

Highlights

Da du am Anfang noch kaum Follower haben wirst die dir für dein FAQ Highlight Fragen stellen, kannst du einfach einen Fragesticker in deine Story posten und selbst Fragen reinstellen, die sich potenzielle Kunden stellen könnten bzw du dir auch selbst anfangs gestellt hast.

Trick 17, den jeder so nutzt :))



DEINE STRATEGIE

Zielgruppe

Es ist wirklich unglaublich wichtig genau zu wissen wen du ansprechen möchtest mit deinen Inhalten.

Wenn du keine ganz klare Vorstellung von deiner Zielkundin hast, wer sie ist, wie sie lebt, wie sie denkt etc. wird sie sich auch nicht von deinen Inhalten angesprochen fühlen.

Deswegen arbeiten wir diesen Punkt jetzt Step by Step gemeinsam aus :)

Im ersten Schritt solltest du dich also fragen, mit wem möchtest du zukünftig zusammenarbeiten?

Da ihr im besten Fall später im Austausch seid, du sie unterstützen und auch mit ihr zusammenarbeiten möchtest, sollten wir hier einen Avatar ansprechen, der auch zu dir passt, dir im besten Fall sehr ähnlich ist :)

Tatsächlich sollte deine Zielgruppe dir entsprechen BEVOR du das Problem gelöst hast vor dem deine Zielgruppe noch steht, das dein Produkt oder du nun für sie lösen kannst. DAS ist eure Verbindung.

Zielgruppe

1) Wer ist sie auf dem Papier für eine Person?

- Geschlecht, Alter, Wohnort, Familienstand, beruflicher Werdegang, aktueller Job/Position, aktuelle Situation

2) Wie ist sie charakterlich?

- optimistisch, selbstbewusst, introvertiert, extrovertiert, humorvoll, kreativ, mutig, lebensfroh etc

3) Woran glaubt sie?

- Werte, Überzeugungen, spirituelle Ausrichtung

4) Was sind ihre Interessen?

- Lieblingsthemen, Leidenschaften, Hobbys

5) Wie fühlt sie sich aktuell?

gestresst, einsam, fremdbestimmt, orientierungslos, gelangweilt, unterfordert, überfordert, hin & her gerissen

Zielgruppe

6) Wie möchte sie sich stattdessen fühlen?

- ausgeglichen, sicher, frei, voller Lebensfreude, entspannt, selbstbewusst

7) Was sind ihre 3-5 größten Probleme (Wir reden hier von ihrem emotionalen Schmerz, ihr Alltagsproblem, was fehlt ihr)

- Geldnöte/Sorgen, keine Zeit, keine berufliche Erfüllung

8) Womit wird sie jeden Tag konfrontiert, was sie nervt?

- Im Berufsleben, auf Social Media, in ihrer Beziehung

9) Wie sieht ein typischer Tag in ihrem Leben aus?

10) Was sind ihre größten Träume, Sehnsüchte, Visionen, Ziele im Leben, wobei Du/dein Produkt ihr helfen kann)

Zielgruppe

11) Was hat sie bisher abgehalten, ihr Ziel zu erreichen?

- fehlender Glaube an sich selbst, fehlende Zeit, fehlende Strategie, Angst vor Unwissenheit, fehlende Motivation, fehlende Unterstützung

12) Welche limitierenden Glaubenssätze hat sie?

- Ängste, Lebenseinstellung, Lebenserfahrung

13) Wie trifft sie Kaufentscheidungen?

- zögerlich, zerdenkt alles, impulsiv

14) Wie sind ihre finanziellen Mittel

- Hier geht es später dann auch um die Preisfindung eigener Produkte aber auch darum souverän zu verkaufen, ohne dass du dich vom Gedanken daran, dass deine Kundin nichtt die finziellen Mittel hat verunsichern zu lassen

15) In welcher Beziehung steht sie zu dir?

- Vorbildfunktion, Vertrauen, Erwartungshaltung

10/10/10 Methode

Diese Methode ist zum einen eine bewährte Wachstumsstrategie und zum Anderen perfekt um dem Algorithmus von Anfang an zu signalisieren wer du bist und für wen deine Inhalte sind.

Nutze diese Methode mindestens 1 mal idealerweise 2 mal am Tag (zb. Morgens & Abends)

Ich weiß, es ist "relativ" zeitaufwändig aber es lohnt sich, den Algorithmus vor allem während des 30 Tage Boosts deines neuen Accounts, direkt in die richtige Richtung zu lenken.

10/10/10 Methode

Du gehst folgendermaßen vor:

- Interagiere 10 Minuten in deinem Feed - in dem Fall ist Scrollen erlaubt :) - und hinterlasse Herzchen aber vor allem Kommentare.

ACHTUNG! Überschreite hier die 10 Minutenmarke nicht und achte bitte darauf, dass du nur Kommentare mit Mehrwert hinterlässt, ansonsten wirst du als Spam eingestuft von Instagram

- Interagiere 10 Minuten in den Storys der Profile denen du folgst. Reagiere auf Buttons, Umfragen, Fragesticker, hinterlasse Herzchen und schreibe ruhig auch mal eine Nachricht :)

10/10/10 Methode

- Interagiere 10 Minuten in einem deiner Zielgruppen Hashtags. Bedeutet: gehe bei Insta in die Suche, gib einen Hashtag ein den du unter deinen Beiträgen verwendest, und relevant für deine Zielgruppe ist zb. #mamaleben, gehe auf Konten und stöbere dort in den Profilen.

Interagiere mit deiner Zielgruppe, auf größeren Profilen kannst du auch kommentieren und liken (nicht um das Profil auf dich aufmerksam zu machen sondern um dem Algorithmus ein Signal zu geben) aber auch schauen wer da so folgt und dich in deren Storys umschaun und auch dort interagieren. Scheu dich bitte nicht Profilen die dir gefallen auch zu folgen (in Maßen)

10/10/10 Methode

PRO TIPP 1: Aktiviere die Benachrichtigungen von großen Profilen aus deiner Nische, die die selbe Zielgruppe sprechen wie du. Kommentiere hier unter Beiträgen und schau dich um, was auf großen Profilen gut funktioniert.

Pro TIPP 2: Wechsle bei deiner Hashtag Suche zwischen Zielgruppenrelevanten Hashtags wie zb #Mamaleben und Nischenrelevanten Hashtags wie z.B. #digitaleprodukteverkaufen oder #digitalesmarketingfüranfänger und interagiere auch mit dieser Zielgruppe.

Suche dir bestenfalls kleinere Profile, die sich besonders über Support freuen und lass einfach ein bisschen Liebe da.

Hinterlasse hier öfter mal ein Follow, denn besonders innerhalb der Community wird Support groß geschrieben und in den meisten Fällen bekommst du ein Follow und auch Interaktion zurück

10/10/10 Methode

Am Anfang solltest du den Fokus weg vom Verkaufen nehmen und stattdessen darauf, dich erstmal innerhalb der Community zu vernetzen, legen. So bekommst du deine ersten Follower und Supporter deiner Inhalte und schaffst somit unter anderem Glaubwürdigkeit für neue Follower und Businessinteressenten von Außen.

Nimm dir Zeit in deinem neuen Business anzukommen, zu lernen, auszuprobieren, besser zu werden und dein Handwerk richtig zu verstehen, bevor du es aktiv verkaufen möchtest.

Je mehr Mehrwert du rausgibst, desto mehr Expertise strahlst du aus, desto mehr Vertrauen schaffst du und das ist die Basis für erfolgreiches Verkaufen.

Threads

Threads ist ein kleiner Geheimtipp aber nicht zu unterschätzen. Denn diese App ist Instagrams Baby und jeder der sie regelmäßig nutzt wird dafür quasi belohnt - mit Reichweite.

Außerdem kannst du dir dort mit minimalem Aufwand eine Community aufbauen, sehr gezielt deine Zielgruppe ansprechen und wirst sicher den ein oder anderen Lead generieren, den du in einen neuen Follower oder/und Sale verwandeln kannst

Poste dafür mindestens 5 mal die Woche oder so oft wie du möchtest einen Thread der zu deinem Thema passt, das können persönliche Gedanken, Infos, Learnings, Erfolge etc sein.

Falls deine Zielgruppe Mamas sind, kann ich dir den Hashtag #momthreads empfehlen. Das ist der einzige den du brauchst.

Connecte dich 5 Minuten vor und nach deinem Post indem du Kommentare, Herzchen und Follows verteilst.

Threads

Schau gerne mal bei meinen **Threads Leitfaden** rein falls dir die passende Strategie dafür noch fehlt.

Der Autor des E-Books, nutzt hauptsächlich und vorallem sehr erfolgreich Threads und teilt darin alle seine Methoden. Es ist kurz und knackig gehalten, humorvoll und steckt voller Mehrwert und Wissen.

Ich selbst habe es genutzt und konnte innerhalb von weniger als einer Woche meine Threads Follower verdoppeln, meine Reichweite auf Instagram ist merklich besser - ich wurde richtig schlecht ausgespielt, kaum an Nicht - Follower, und konnte auch meinen Wachstumsstillstand auf meinem Instaprofil überwinden und bin auch dort innerhalb von wenigen Tagen um 50 Follower gewachsen.

Es lohnt sich, Threads als Teil deiner Wachstumsstrategie zu nutzen :)

Hab's mir gekauft danke dir 🙏
❤️ hatte dich vorhin auf Threads
entdeckt, hat also einwandfrei
funktioniert 😍😄

Low Ticket Produkte

Es müssen nicht immer nur die 500€ Kurse sein. Du solltest deinen Shop mit Low, Mid und High Ticket Produkten bestücken. um verschiedene Kundenbedürfnisse damit abzudecken

Das heißt, suche dir ein paar Produkte raus, die dir geholfen haben und promote diese gezielt. Kleine Produkte werden viel einfacher gekauft.

Welches Problem hat dein Produkt für dich gelöst, dass deine Zielgruppe (oder auch Community) noch hat. Wie wird es sie voranbringen, nutze dazu zb. Vorher - Nachher Transformationen oder auch Kunden Feedback die begeistert von dem Produkt sind.

Low Ticket Produkte

Verkaufst du ein 17€ Produkt 10 mal die Woche sind das 680€ im Monat.

Viele Digital Marketer machen genau so ihre Umsätze. :)

Der Threads Leitfaden hat mir zum Beispiel innerhalb einer Woche 200€ gebracht.

Jeden Tag kleine Sales ergeben letztendlich auch eine beachtliche Summe und das ist dann auch der Cashflow von dem wir alle träumen!

DM'S -

Direktnachrichten

Unterschätze nicht die Wichtigkeit der Direktnachrichten. Tatsächlich ist das eines der ausschlaggebendsten Kriterien, nach denen der Algorithmus einstuft, ob ein Profil interessant und aktiv ist und weiter bzw besser ausgespielt wird.

Ich empfehle dir daher, JEDEM neuen Follower eine Begrüßungsnachricht zu schreiben (Solange es noch keine 50 am Tag sind und du es zeitlich gut unter bekommst)

Follower aus deiner Nische, sprich andere Digital Marketer, kannst du für ihre Unterstützung danken und dich einfach mit ihnen austauschen, wie lange sind sie dabei, wie läuft es für sie, brauchen sie irgendwo Hilfe etc.

Biete hier immer deine Hilfe an, wenn du helfen kannst. Das werden später deine Kunden für eigene Produkte, da sie dich kennen und deiner Expertise vertrauen.

DM'S -

Direktnachrichten

Follower aus deiner Zielgruppe begrüßt du herzlich auf deinem Account, sag ihnen wo sie was finden, lass sie wissen, dass du bei Fragen für sie da bist und um das Gespräch in Gang zu bringen, frag sie, wie sie auf dein Profil aufmerksam geworden sind.

Natürlich verpackst du all das in deine eigenen Worte:)

Wenn du Abstimmungen, Fragesticker etc postest, hast du auch hier die Möglichkeit jedem Supporter für seinen Klick, seine Abstimmung, Meinung etc zu danken und wiederum ins Gespräch zu kommen.

PRO TIPP: Um eine persönliche Verbindung aufbauen zu können, solltest du besonders dann, wenn es darum geht zum Kaufabschluss zu kommen am Besten mit Sprachnachrichten arbeiten.

Diese schaffen viel mehr Vertrauen besonders dann wenn du Faceless unterwegs bist, denn sie ermöglichen deinem Gegenüber deine Energie zu hören/spüren.

(Community)

Erfolge

Zeige in deinen Storys immer wieder, wie auch andere im Digital Marketing erfolgreich sind. Dass es nicht nur für dich möglich ist, sondern auch für die 3fach Mama, die berufstätige Mama, die Vollzeitstudentin etc.

Nutze dafür die Erfolgsgeschichten aus der Community. Du kannst dir hier aus anderen Storys Screenshots machen oder auch die Erfolge die in diversen Telegram Gruppen geteilt werden nutzen.

Teile unbedingt auch deine eigenen Erfolge auch kleine. Jeder Meilenstein ist ein Erfolg. Neue Follower? Zeigen! Reichweite ist gestiegen? Zeigen! Du hattest einen Sale? Zeigen! Und dabei spielt es keine Rolle ob es ein großer oder ein kleiner Sale war. Wie lässt dich das fühlen? Teile es mit deiner Community. Nimm sie mit auf deiner Reise, gib ihnen einen Grund, jeden Tag bei dir reinschauen zu wollen.

“Was poste ich wenn ich noch nichts verdient habe?”

Eine der wohl meistgestellten Fragen, wo man doch so oft bei anderen die Einkommensnachweise sieht und vermutlich auch selbst so “angelockt” wurde :)

Keine Frage, Einkommensnachweise sind eine gute Strategie und erhaschen nunmal Aufmerksamkeit, ich selbst nutze diese Strategie hin und wieder in meinem Content.

Aber! Jeder fängt mal ohne Sales an und das ist genau der Teil deiner Reise, den du genau so auch teilen darfst.

Sprich in deinem Content darüber, warum du gestartet bist. Was hat dich so dermaßen angekotzt, dass du Digitales Marketing als Lösung erkannt und genutzt hast. Was verändert es für dich, was soll es in Zukunft für dich verändern. Wovon träumst du und wie kann Digital Marketing diese Träume erfüllen.

Zeig deine Persönlichkeit in deinem Content. Wer bist du, was macht dich aus, was findest du gut, was nicht.

Du darfst hier ruhig auch mal etwas kontroverser werden und anecken. Zum einen regt es zum Austausch an und zum anderen findest du so genau deine Menschen.

Content Recycling

Du musst das Rad nicht jedes mal wieder neu erfinden.

Nach 30 Tagen analysierst du deinen Content und schaust, welcher am besten funktioniert hat.

Und hierbei rede ich nicht nur von Views, sondern bei welchen Reels sind die meisten Follower im Durchschnitt zu den Views auf deinem Profil hängen geblieben.

Rechne dafür die Views geteilt durch die Follower, das ergibt deine "Conversion - Rate" und daran erkennst du dann auch welche Reels besonders effektiv für dich gearbeitet haben.

Da du dich in deinem Content generell in deinen Themen immer und immer wiederholen solltest, nimmst du hier die 15 besten Reels und verpackst sie einfach nochmal neu.

Ändere nicht viel ab, nur Kleinigkeiten, sowas wie das Videomaterial und die Musik aber dein Worklaut sollte ungefähr gleich sein.

Keine Angst, niemandem wird auffallen, dass du dich wiederholst, sie merken sich nicht jedes einzelne deiner Reels bei der Anzahl an Reels, die die meisten täglich konsumieren :)

KMV - Methode

Steht für Kennen - Mögen - Vertrauen und bilden die Grundlage dafür, dass jemand bei dir kauft.

Durch deinen Content, sowohl deinen Beiträgen schaffst du diese Vertrauensbasis.

Im ersten Schritt muss dein idealer Kunde auf dich aufmerksam werden und dich kennenlernen. Dafür gehst du durch deinen Content, deine Reels in die Sichtbarkeit und sprichst ein Thema, Problem, Gedanke an mit dem sich dein idealer Kunde identifizieren kann

Im nächsten Schritt geht es darum, dass dein neuer Follower, dich persönlicher kennenlernt. Hierfür arbeitest du mit Content, der deine Werte, Erfahrungen, Einstellung zu relevanten Themen oder aber auch deinen Humor beinhaltet.

KMV - Methode

Im letzten Schritt wollen wir Vertrauen schaffen. Das gelingt dir am Besten, in dem du deine Expertise zeigst und unter Beweis stellst. Arbeite hier nicht nur mit kostenlosen Tipps, die deinen ideale Kunden auch WIRKLICH weiter bringt sondern auch mit Ergebnissen deiner Kunden. Teile Screenshots von Nachrichten die dich erreichen , Sprachnachrichten sind hier auch eine tolle Idee hier hört man direkt die Begeisterung, Freude, generell die Energie.

Es müssen nicht direkt riesen Erfolge sein, ein “du hast mir so weitergeholfen” tut es zu Beginn auch :)

Du kannst deine Kunden auch immer nach Feedback fragen, ich bin sicher das geben sie dir gerne!

Magnetischer Content

Magisch anziehender Content gelingt dir dann, wenn du im allerersten Schritt deine Zielgruppe wirklich sehr, sehr detailliert ausgearbeitet hast - wenn du das noch nicht gemacht hast, hüpf nochmal zurück zur Zielgruppenavatar Erstellung und nimm dir dafür die Zeit. Es ist ein essentieller Teil deines Erfolges auf Social Media :)

Lege in deinem Content den Fokus auf das was dein Traumkunde wirklich, wirklich von ganzem Herzen will und darauf, was sie bisher davon abhielt es zu bekommen.

Keyfactor: **EMPHATIE!** Dein Leser/Zuschauer muss fühlen können, dass du verstehst, was er/sie fühlt.

Magnetischer Content

Versuche möglichst in jedem deiner Beiträge die folgenden Fragen deines idealen Kunden zu beantworten:

- Kann sie mir helfen?
- Versteht sie mich?
- Warum sollte ich jetzt kaufen?

Deine Ansprache: Sprich ganz gezielt und spezifisch nur die Kunden an, die bereits nach deinem Angebot suchen, die nicht erst überzeugt werden müssen.

--> So ziehst du nur "ready to buy" Kunden an

Magnetischer Content

Beantworte die Top 3 Fragen deiner Zielgruppe spezifisch immer und immer wieder.

Versuche "Me too" Content zu erstellen indem du ihre Gedanken, ihre Struggles **SPEZIFISCH** ausdrichst und sie sich maximal mit dir identifizieren und symphatisieren.

Werde zu Marke: Teile deine Persönlichkeit, Erfahrung, deine Story & deine Werte und kreiere dadurch den KMV-Faktor.

--> Sie kaufen bei dir, wegen dir!

Durch deinen Content hilfst du ihnen zu erkennen, dass sie da wo sie gerade sind unglücklich sind aber auch, dass sie das Zeug dafür haben etwas zu verändern. Du bist dafür der Beweis.

Tägliche To Do`s

- Starte mit einer Story in den Tag und nutze dafür direkt eine Interaktionsmöglichkeit. Die erste Story geht raus BEVOR du deinen Beitrag postest (Poste mindestens 1-2 Slides)
- 10/10/10 Methode durchziehen
- Beitrag posten (**sei die erste die ein Like und Kommentare hinterlässt und speichere deinen Beitrag ab - wichtig!**)
- Nimm dir nochmal 5 Minuten um zu interagieren, egal ob Storys, Feed oder Hashtagsuche
- Story mit Infos füllen (dein Freebie und der Link zu deinen beworbenen Produkten sollten immer in deiner Story zu finden sein)
- Beantworte Kommentare und Nachrichten so schnell wie möglich und nimm dir jeden Tag möglichst 2x am Tag Zeit, deine Nachrichten zu beantworten. Denk dran, DM`s sind super wichtig!

Und jetzt geht es ans Umsetzen! :)

Zum Abschluss möchte ich mich nochmal für dein Vertrauen in mich und meine Starter Strategie bedanken!

Ich hoffe sie hat dich riesen Schritte voran gebracht und du darfst endlich deine verdienten Erfolge feiern!

Halte mich gerne auf dem Laufenden und melde dich auch bei Fragen oder Anliegen jederzeit bei mir.

Und wenn du noch tiefer in meine Welt eintauchen möchtest und 1:1 mit mir zusammenarbeiten, halte Augen und Ohren offen, denn das möchte ich dir zukünftig gerne zusätzlich anbieten.

Allerliebste Grüße

Deine Chantal