

HOW TO INSTAGRAM

Alles was Du für Deinen Start wirklich wissen musst + der wahre Grund warum so viele scheitern

INHALT

DAS WICHTIGSTE IN DER RICHTIGEN REIHENFOLGE

1

**DER WAHRE GRUND WARUM SO VIELE AN
SOCIAL MEDIA SCHEITERN**

2

ZIELGRUPPE & BUYER PERSONA

3

ÜBUNG & DRUCKVORLAGE BUYER PERSONA

4

FAHRPLAN ZUR CHECKLISTE

5

CHECKLISTE INSTAGRAM

LET'S GET STARTED

WAS DU VORHER WISSEN SOLLTEST, WENN DU
ERFOLGREICH & ENTSPANNT VERKAUFEN KANNST

DEIN ACCOUNT DEINE REGELN

Instagram soll Dein ernstgemeinter Marketingkanal werden, Du bist bereit die Ärmel hochzukrempeln, weißt aber gerade gar nicht wo Du anfangen sollst?

Hier bist Du genau richtig:

In diesem kostenlosen mini eBook bekommst Du eine genaue Anleitung und eine ausführliche Checkliste, damit Du einen sicheren und professionellen Start auf Instagram (& auch Facebook) hinlegen kannst.

Und ich verrate Dir obendrauf, was der wahre Grund ist, warum so viele an Social Media scheitern.


Du hast 1000 andere Aufgaben, ich weiß das und genau deswegen sparen wir uns allgemeines Blabla über Nutzerzahlen und wie wichtig Social Media in der heutigen Zeit ist.

Denn: Das weißt Du bereits.
Auf geht's!

WER DIR DAS ALLES NUN GLEICH ERZÄHLT



Servus, ich bin Eva und ich unterstütze Selbstständige & kleine Unternehmen im nachhaltig profitablen Aufbau ihres Online Business Auftritts, um stressfrei und unabhängig neue Kunden zu gewinnen.



**UMSATZ KOMMT
VON UMSETZEN**

LET'S GET STARTED

DAS WICHTIGSTE ZUERST

UMSETZEN - NUR WIE?

Neben der richtigen Technik, die ich Dir für Deinen professionellen Start als ausführliche Checkliste mitgebe, gibt es noch etwas viel Wichtigeres.

Es ist so wichtig und es wird so häufig übersehen, ausgelassen, schlicht einfach nicht gemacht, dass es schier unglaublich ist.

Es ist ungefähr so als würdest Du Nudeln in einen Topf voller Wasser tun und auf den Herd stellen aber ihn niemals anstellen.

Bei dem Beispiel wird Dir denke ich sofort klar: das kann nichts werden!
Irgendwann sind die Nudeln vielleicht weich und theoretisch kannst Du sie essen.
Aber geil schmecken werden sie NIE.

ES IST DER WAHRE GRUND UND DER 1. SCHRITT DER DEN ALLERMEISTEN FEHLT UM AUF SOCIAL MEDIA ERFOLGREICH ZU SEIN

Um Dein Social Media Profil zum kochen zu bringen, musst Du wissen, welche Platte Du aufdrehen musst: Und genau diese verrate ich Dir jetzt.



LET'S GET STARTED

DAS WICHTIGSTE ZUERST

KENNST DU WIRKLICH DEINEN KUNDEN?

Ich bin mir sicher, es kommt bei Dir wie aus der Pistole geschossen:
"Frauen im Alter von 30 -50 mit mittlerem Einkommen und einem Vollzeitjob" –
so oder so ähnlich, stimmt's?

🙄 So einfach funktioniert das nicht – #sorry

Sondern so:

Meine Kundin ist Karin, 35 Jahre, verheiratet mit 3 Kindern. Sie achtet auf eine gesunde Ernährung und ist bereit dafür auf andere Konsumdinge zu verzichten. Sie kauft am liebsten regional am Wochenmarkt. Am Wochenende findet man sie in der Natur, am liebsten in den Bergen beim Wandern mit der ganzen Family. Karin macht zur Entspannung gerne Yoga und trinkt Vorzugsweise Kräutertee. Karin arbeitet wieder in Vollzeit, würde aber gerne mehr Zeit mit ihren Kindern verbringen und mehr Zeit für sich selbst haben. Karin liebt ihre Freiheit und möchte noch mehr davon. Sie träumt davon nur noch in Teilzeit zu arbeiten, um den Alltag nicht mehr so angespannt zu sein.

...

Karin = Buyer Persona = Gesicht Deiner Zielgruppe

Wen sprichst Du an?

Wer soll bei Dir anfragen?

Wer ist Dein (Wunsch)Kunde?



DER 1. SCHRITT

ZIELGRUPPE & BUYER PERSONA

DU BIST DRAN - DEINE ALLERERSTE AUFGABE

Nur wenn Du Deinen Wunschkunden kennst, kannst Du ihn ansprechen.

Und auch andersherum: Nur dann wird Dein Wunschkunde zu Dir finden.

Die Buyer Persona ist das Geheimnis, wenn Du keine Lust hast Kaltakquise zu betreiben.

Das ist kein Hokusfokus und "wir hoffen mal, dass es klappt".

Das ist die Grundlage für (m)eine hochprofitable und gleichzeitig entspannte Marketingstrategie, die ich Dir hier gerade verrate.

Also, lehn Dich bei Deinem Lieblingskaltgetränk zurück und definiere DEINE Buyer Persona. Ich hab für Dich eine druckbare Vorlage, die Du dafür verwenden kannst erstellt.

Ergänze gerne mehr Eigenschaften. Je detaillierter Du Deinen Kunden kennst, umso besser kannst Du ihn ansprechen.



BUYER PERSONA

KOSTENLOSE DRUCKVORLAGE

Name

Typisches Zitat/Aussage

“

Interessen & Hobbies

Verhalten

Ziele



Alter:

Wohnort:

Familienstand:

Bildungsabschluss:

Arbeitsverhältnis:

Beruf:

DER 1. SCHRITT

ZIELGRUPPE & BUYER PERSONA

YES!

Mit Deiner Buyer Persona hast Du das Geheimnis geknackt.

Das fehlen eben dieser ist der Grund warum so viele auf Instagram scheitern.

Eine gezielte Ansprache ist das A und O.



CHEERS!

Auf Deinen Wunschkunden
& auf Dich

Wenn Du diese Aufgabe wirklich ernst nimmst, wirst Du feststellen, dass sich so viele positive Seiteneffekte und (kritische) Fragen und Impulse bezüglich Deiner Positionierung und Deines Angebots ergeben...

Hier Klarheit zu schaffen ist Deine Aufgabe und Dein Schlüssel zu erfolgreichem und entspannten Verkaufen auf Social Media.



CHECKLISTE

VORWORT & FAHRPLAN

TECHNIK VS. INHALT

Die richtige bzw. passende Technik ist wichtig - gar keine Frage.
Aber was über Deinen Erfolg auf Social Media entscheiden wird sind Deine Inhalte.

Und Du weißt es bereits: ein tolles Gewürz kann ein leckeres Gericht zur Gourmetspeise katapultieren.

Würze mit einer guten Prise Klarheit.

EMPFOHLENER FAHRPLAN

Beginne mit der technischen Umsetzung: Schritt 1-5 in der Checkliste

Mache weiter mit Schritt 6-10, wenn Du Deine Buyer Persona definiert hast.
Inhalte zu erstellen macht erst Sinn, wenn Du ganz genau weißt für wen.

"Eva, ich führe mein Geschäft doch schon jahrelang - ich kenne meine Kunden in - und auswendig."

Wirklich, wirklich?

Das ist super! Dann sehe diesen kleinen Ausflug in die Social Media Marketingwelt als Chance um zu reflektieren.

Mit welchem Kunden hattest Du die besten Erfahrungen gemacht?

Gehe z.B. nach den Kriterien Spaß bei der Zusammenarbeit | Umsatz | Einfachheit usw. nach Kriterien, die DIR wichtig sind.

Beschreibe genau diesen Kunden als Deine Buyer Persona, fokussiere Dich, traue Dich die anderen von Deinem Angebot auszuschließen.

So erlangst Du die notwendige Klarheit für die Ansprache und kannst zielgerichtet Inhalte erstellen.



CHECKLISTE

TECHNIK

EINRICHTEN DER PROFILE

- Mache direkt einen Business Account auf Instagram > Anmerkung zur Kontenart: Creator-Konten sind für Künstler & Influencer
- Melde Dich als Privatperson bei Facebook an (gib alle Angaben wahrheitsgetreu an um eine Sperrung Deiner Business Page zu vermeiden)
- Erstelle eine Facebook Business Page (=neue Seite erstellen)
- Verknüpfe Facebook und Instagram (auf Deiner FB-Business-Page: Einstellungen > Instagram > Verknüpfen)
- Gib all Deine Unternehmensdaten inkl. Impressum an

PROFILBILD

Personenmarke > Bild von Dir

Am besten mit Deiner Brandingfarbe als Hintergrund (wie Du das selbst machst s. Tipp Nr. 9)

Köpfe Dich nicht, sondern lass Dir Raum. Das bedeutet konkret, lasse Platz bis zum Rand rund um Deinen Kopf

Unternehmen > Logo

Achte darauf, dass das Logo nicht beschnitten wird und leserlich bleibt

Beispiel: Personenmarke/ Soloselbstständig



Beispiel: Firmenlogo



CHECKLISTE

TECHNIK

3

DEINE MISSION, REIN IN DEINE BIO

Deine Bio muss den Follower on Point (weniger als 3 Sekunden) überzeugen:

Was erwartet ihn auf Deinem Account? Was hat es für ihn für Vorteile Dir zu folgen?

Hier findest du eine detaillierte Anleitung, wie Du diese 150 Zeichen perfekt für Dich nutzt.

Textbaustein für Deine Mission:

Ich helfe/unterstütze [Zielgruppe] mit [Angebot/Leistung/Produkt] um [Ziel der Zielgruppe] zu erreichen.

Konkretes Beispiel zur Verdeutlichung:

Ich unterstütze mit digital4small traditionelle Unternehmer im Aufbau Ihres Social Media Business Auftritts um entspannt neue Kunden online zu gewinnen.



CHECKLISTE

TECHNIK

4 LINK IN BIO

Verwende eine sprechende URL, z.B. www.deineWebsite.de/hier-gehts-lang, für den einzigen klickbaren Link, den Du auf Instagram zur Verfügung hast.

Wenn der Follower hier klickt, dann gib ihm was er will: schnell zu der Information, die er sucht.

Das effizienteste dafür ist eine Linkliste, denn damit gibst Du ihm auf dem schnellsten Wege die Information die er haben möchte & leitest Du ihn gleichzeitig dorthin wo Du ihn haben möchtest.

Achte bei Instagram darauf, dass von Deinem Link in Bio das Impressum mit max. 2 Klicks erreichbar ist. Noch besser wäre direkt das Impressum zu verlinken.

Spicke einfach in meiner Linkliste: www.digital4small.de/hierklicken

Pro-Tipp: wenn Du Deine Website nicht selbst betreust, greife vorübergehend auf Drittanbieter: google einfach mal zum Beispiel "Linktree"

ERGÄNZUNG

War bis vor kurzem der Link in Bio der einzig klickbare Link für kleine Accounts mit dem Du aus der Plattform Instagram herausführen konntest.

Großartige Neuigkeiten: Der Linksticker. Den kannst Du in jeder Deiner Stories verwenden um auf genau die externe Seite zu verlinken, die Du möchtest!



CHECKLISTE

CONTENT

5

STORY HIGHLIGHTS

Stories verschwinden nach 24 Stunden wieder - außer Du speicherst sie in den sog. Story Highlights ab. Lege Dir max. 5 Kategorien an. Mehr passen nicht auf die Übersicht im Profil - ohne swipen zu müssen.

Keep it simple: je weniger und präziser je besser.

Setze beim Anlegen der Kategorien Deine Kundenbrille auf:

D.h. frage Dich **IMMER**: interessiert das Deinen Kunden wirklich & versteht er es ohne andere Zusammenhänge zu kennen?

Ich empfehle Dir diese Kategorien:

- Angebot/Leistungen: letztlich möchtest Du ja Kunden gewinnen, dafür müssen sie auch wissen was Du anbietest
- Blick hinter die Kulissen: baue Nähe auf und sei **AUTHENTISCH**, dann werden die für Dich passenden Kunden auch kommen
- Kundenstimmen: Du hattest schon Kunden & sie waren zufrieden mit Deiner Leistung/Deinem Produkt? Lass es alle wissen und bitte Deine Kunden um Feedback.



CHECKLISTE

TECHNIK

SO OFT SOLLTEST DU POSTEN

So oft Du kannst, und es über mindestens 3 Monate in ordentlicher Qualität durchhalten kannst.

Am besten in einem Mix aus den verschiedenen Beitragsarten
Beitrag/Story/Reel/Video/Live

Aber:

Lass Dich nicht verrückt machen - das Wichtigste ist die Kontinuität.
Einmal in der Woche ein Beitrag oder ein Reel ist vollkommen in Ordnung.
Aber dann jede Woche, am gleichen Tag zur gleichen Uhrzeit. Wir
Menschen möchten wissen was uns erwartet. Sei berechenbar. Für Deine
Follower und für den Algorithmus.

Sei präsent: antworte täglich auf Kommentare und Nachrichten.
Versuche eine Kommunikation mit Deiner Community aufzubauen. Deine
Community wird mit Dir interagieren, wenn Du relevante Inhalte bereit stellst.
Die Grundlage, um relevante Inhalte zu produzieren ist, dass Du weisst wer
Deine Buyer Persona ist.



CHECKLISTE

TECHNIK

7 STORIES VS. BEITRÄGE

Instagram hat verschiedene Dimensionen wie Du Menschen erreichen kannst:

Wenn Du die App öffnest kannst Du nach unten scrollen und siehst die neuesten Feedbeiträge. Swipest Du hingegen gleich nach rechts siehst Du die Stories von denjenigen, denen Du folgst.

Merke

Mit Beiträgen holst Du auch neue Follower auf Dein Profil.

Mit Stories bespielst Du in erster Linie Deine Community.

Stories sind also fast noch wichtiger als Beiträge, denn Deine Community ist bereits interessiert (sonst würden sie Dir nicht folgen), daher lasse sie teilhaben an Deinem Arbeitsalltag, an DEINEN Stories. Was hat Dir ein Kunde gestern erzählt, welche Bedenken hatte er und wie konntest Du sein Problem lösen – erzähle es.



CHECKLISTE

TECHNIK

8

DIE SACHE MIT DER PRIVATSPHÄRE...

Du musst auf Instagram gar nichts. Deine Familie, Deine Kinder, Dein Mittagessen - das darf alles privat bleiben. Muss es aber nicht.

Dein Account - Deine Regeln.

Behalte nur immer den Bezug zu Deinem Business im Hinterkopf.
Gibt es da für die Follower und Kunden noch einen Bezug?
Wäre es für einen "realen" Kunden relevant, dass Du z.B. Dein Frühstück postest?

In ganz vielen Fällen kann die Antwort "ja absolut" sein und in ebenso vielen Fällen "absolut nicht".

Es gibt kein pauschales Richtig oder Falsch.

Stelle folgende Frage: "Was hat Dein Follower davon?"

Lernt er Dich so besser kennen?

Hast Du eine Rezeptidee für ihn, weil Dein Account in dieser Nische ist oder postest du einfach random Dein Frühstück, weil es so ein hübsches Bild abgibt?

Poste nicht einfach irgendwas, weil Du denkst, Du MUSST das so machen.



CHECKLISTE

TECHNIK

APP TIPP FÜR CONTENTCREATION

Ich beschreibe Canva gerne so: "ein Grafikprogramm für Nicht-Grafiker". Canva hat alles was Du für den Start in den sozialen Medien brauchst - und das sogar kostenlos! Canva gibt es als App und als Online Anwendung am PC.

Hier findest Du unglaublich viele Vorlagen, die Du kostenlos für kommerzielle Zwecke verwenden darfst. Du wirst staunen, das verspreche ich Dir.

Hier kannst Du Dir auch Dein perfektes Profilbild zaubern. Wenn Du Dein Bild auf eine leere Vorlage einfügst (einfach mit der Maus hineinziehen und loslassen) dann kannst Du über "Effekte" > "Background Remover" mit einem Klick den Hintergrund entfernen und dafür einfach Deine Brandingfarbe einsetzen.

DONE IS BETTER THAN PERFECT

Mach es einfach, denn Perfektion gibt es nicht.

Die sozialen Medien sind dazu da, um nahbar zu sein, um einen Blick hinter die Kulissen zu gewähren und letztlich natürlich um Dein Angebot zu verkaufen. Probiere Dich aus - besser mit einer kleinen Community einen "Fehler" machen als mit vielen 100en oder 1000en.

Und ich weiß, Du weißt es: Fehler gibt es nicht - Du lernst dabei und sammelst Erfahrung, was für Dich funktioniert und was nicht.

Menschen kaufen von Menschen, die ihnen ein gutes Gefühl geben - gib ihnen dieses gute Gefühl über Deine Beiträge und Stories. Wenn Du Dich traust authentisch zu sein, wird Dir das genau diesen Wiedererkennungswert geben, den Du brauchst, um erfolgreich und dauerhaft stressfrei Kunden zu gewinnen.

JETZT G'LANGTS DA ABER?

Herzlichen Glückwunsch, dann bist Du vermutlich an dem Punkt angelangt, dass allgemeine Tipps und Hacks Dich nicht mehr weiterbringen. Das bedeutet, Du hast den allerersten ganz großen Schritt hinein in die Social Media Welt schon gemeistert.

Und jetzt?

Stell Dir mal vor, Du hast von jetzt auf gleich einen Partner auf Augenhöhe, der mit Dir den nächsten Schritt gemeinsam macht.

Jemand, der Dich ein bisschen anschiebt und Dich motiviert. Mit dem Du Deinen nachhaltig profitablen Social Media Auftritt fertig gestaltest und bei dem es Dir einfach Spaß macht, Texte und kleine Geschichten zu schreiben und Beiträge zu posten.

Weil es leicht geht, denn Du hast Deinen persönlichen "Sweet Spot" gefunden in dem die Ideen und Geschichten einfach so herausprudeln. Und wenn Du eine Frage hast, musst Du nicht erst googeln, sondern schreibst einfach nur eine WhatsApp und erhältst nicht allgemeines Blabla, sondern eine konkrete Antwort auf Deine Frage...



SERVUS, ICH BIN EVA!



Ich unterstütze Selbstständige & kleine Unternehmen im nachhaltig profitablen Aufbau ihres Online Business Auftritts, um stressfrei und unabhängig neue Kunden zu gewinnen.

stop scrolling - *start* working



SO KANNST DU MIT MIR ARBEITEN:



KOSTENLOSES KENNENLERNEN BUCHEN

für Deine Orientierung im Online Marketing - Dschungel



MAGIC MENTORING

für eine Selbstständigkeit mit Plan und Struktur, die genau zu Dir passt



SOCIAL MEDIA MASTER

in 10 Tagen zum perfekten Business Auftritt in den Sozialen Medien



HELLO WORLD - DEIN WEG INS INTERNET

Rechtssichere Website, die Dein Geschäft und Dich authentisch repräsentiert

Hier bekommst Du noch mehr kostenlose Tipps



Social Media - Freund?



© Eva Erdmann - digital4small | 2023

Das Dokument darf weder vervielfältigt noch veröffentlicht werden. Das Teilen von Einzelseiten auf Social Media ist unter der Verlinkung von digital4small gestattet.

Alles Weitere bedarf der eindeutigen und ausdrücklichen Zustimmung des Urhebers Eva Erdmann.

Kontakt:
Eva Erdmann | digital4small
85309 Pörnbach

Mail: hello@digital4small.de
Web: www.digital4small.de