



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Die Contentformel

FÜR DEIN ERFOLGREICHES ✨

SOCIAL MEDIA MARKETING



MIT WENIG AUFWAND CONTENT FÜR 1 JAHR
KREIEREN, WAS VERKAUFT UND ÜBERZEUGT



MANUELA VOLLMER - BEKANT AUS **MIA**BOSS

Wer nach 3 - 6 Monaten auf Social Media keine Anfragen erhält, hat noch nicht sein volles Social Selling Potential freigesetzt!

Social Media macht es dir leichter mit deinen Zielkunden in Kontakt zu kommen.

Und doch gibt es viele Solopreneurinnen, die nicht wissen, was sie posten sollen, um ihren Expertinnenstatus zeigen zu können.

Das ändert sich ab heute für dich!

Lerne, wie du in wenigen Tagen dir eine Contentsammlung aufbauen kannst, die ein Ziel hat:

Du weißt ab sofort immer, was du posten kannst!

Ich bin seit 2011 im Coaching- und Trainingsbusiness tätig. Gelernt habe ich mein Handwerk nicht über Nacht, sondern durch meine Tätigkeit im nationalen und internationalen Business, speziell im Sales-Bereich. Social Selling habe ich schon 2015 im 6-stelligen Bereich für meinen damaligen Arbeitgeber auf XING gemacht - weit bevor wir dieser Art der Kundengewinnung einen Namen gaben.

Viel hat sich seitdem nicht geändert. Die Währung im Social Selling ist Vertrauen.

Only the best,

Manuela

ELA Chance2Change GmbH * Sitz: 71063 Sindelfingen
Amtsgericht Stuttgart HRB 772862 * Gesellschafterin/Geschäftsführerin: Manuela Vollmer
www.magicfempreneur.com * manuela@magicfempreneur.com



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Inhaltsverzeichnis

Bau dir deine Contentformel

Step 1: Dein Fokus

Step 2: Dein Grundgerüst

Step 3: Deine Multiplikatoren

*Organisationstipps zu deiner
Ideensammlung*

Content, der deine Zielkunden begeistert

AIDA-Formel

Bildmaterial

Storytelling

Schreibwerkstatt

Bonus

*30 Contentideen, die immer funktionieren
+ dein Marketing-/Sales-Fahrplan*



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Bau dir deine Contentformel

KISS - Keep it smart & simple! Ich liebe persönlich diesen Ansatz, denn um deine sonstigen Tätigkeiten in deinem Business umsetzen zu können, sollte es KISS sein.

So ist auch meine Contentformel, die in ihrer Grundform aus 3 Bestandteilen besteht:

Dein Fokus - deine Themen

1

Damit deine Social Media Beiträge überzeugen und du dich als Expertin positionieren kannst, braucht es vor allem eins: den Fokus auf deine Themen.

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

2

In den Bereichen, in denen wir Expertinnen sind, geht uns der Gesprächsstoff nie aus. Im Gegenteil, hier können wir in die volle Breite gehen.

Deine Multiplikatoren - deine Formate und Überschriften

3

Zu jedem deiner Themen wird es dir gelingen, zig Beiträge zu kreieren.

Lass uns beginnen!



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Fokus - deine Themen

Ein Hauptproblem, neben dem fehlenden Content, ist, dass deine Zielkunden häufig nicht verstanden haben, was genau es bei dir zu kaufen gibt bzw. was du für sie tun kannst.

Daher konzentrieren wir uns im ersten Schritt auf deine Positionierung, für was du genau stehst. Denn jede von uns hat ja ein paar Schwerpunkte, für die sie steht und für was dich deine Kunden kaufen.

Die Positionierung ist die Basis deines gesamten Geschäftes und muss daher absolut sauber und klar für dich und deine Kund:innen sein. Es geht hier weniger darum, ob es sich um eine spitze oder breite Positionierung handelt, sondern viel mehr darum, was deine Hauptthemen sind.

Ich möchte dich in diesem Workbook an Beispielen heranzuführen, so dass du dies für dich übertragen kannst.

Nehmen wir mal meine Schwerpunkte:

NLP
Social Selling
Mindset
Verkaufen
Kundengewinnung
Social Media Marketing
Unternehmertum
LinkedIn®
Expertinnenstatus
Hidden Champions
Solopreneurinnen
1:1 Zusammenarbeit
Neurowissenschaften

Verkaufspsychologie
Sichtbarkeit
Reichweite
Contentmarketing
Persönlichkeitsanalysen
Typologien
Profiling
Business Development
Netzwerken
usw.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Fokus - deine Themen

Du siehst, es ist eine bunte Mischung an Themen, die innerhalb weniger Sekunden da zusammenkommen.

Und jetzt bist du dran:

Stelle dir eine Uhr auf 90 Sekunden und schreibe alles auf, was dir einfällt, für was du stehst. Wenn du mehr Zeit dazu brauchst, nimm sie dir gerne. Nicht viel nachdenken, erstmal nur schreiben, was dir alles einfällt: .



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Fokus - deine Themen

Die Kunst, eine erfolgreiche Grundformel zu erstellen, besteht darin, dass wir Themen anschließend so clustern, dass es Sinn macht und 4 - 6 Hauptthemen dabei herauskommen.

1 - 2 Themen sind in Ordnung, wenn du eine sehr spitze Positionierung hast. Dann wäre zu überlegen, dass du z. B. noch ein Hobby oder ein Interessengebiet hinzu nimmst.

Das wäre bei mir z. B. Frauen im Business, Netzwerk, Community. Aber es kann und darf auch was sein, wie z. B. die Vorliebe nach USA zu reisen oder deine regelmäßigen Konzertbesuche. Etwas, über was du gerne auch schreiben kannst, weil du es regelmäßig tust oder es dir genügend Gesprächsstoff liefert.

Bei mir wären es dann aus der Vielzahl von Themen diese 5 Bereiche, die mich ausmachen:

Social Selling/Kundengewinnung

Persönlichkeitsentwicklung/Neurowissenschaften

Business Development/Unternehmertum

LinkedIn®/Social Media

Frauen im Business/Netzwerke



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

Versuche aus der Vielzahl deiner Themen Gemeinsamkeiten zu finden. Mir hilft es dabei häufig, dass ich mit Farben arbeite. Natürlich kann auch eins deiner Spezialitäten in 2 Bereiche vorkommen. Um das geht es hierbei aber noch gar nicht. Es geht viel mehr darum, dass du bei Themen auf einen gemeinsamen Nenner kommst.

Deine 4 - 6 Hauptthemen lauten:

1.

2.

3.

4.

5.

6.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

Nun hast du deine Hauptthemen definiert und schon eine Liste mit vielen Stichwörtern im ersten Schritt gesammelt.

Diese gilt es nun gekonnt zu verfeinern und zu füllen.

Denn dies sind deine Pfeiler in deinem Contentplan. Die Themen, für die du stehst und die du immer wieder aufs Neue in den Fokus rücken wirst. Themen, die du beherrschst und Expertin daran bist. Themen, die du gerne erklärst und stundenlang darüber sprechen könntest.

Also, lass uns das am Beispiel LinkedIn® veranschaulichen. Wenn ich an LinkedIn® denke, fallen mir folgende Unterthemen ein, zu denen ich Beiträge verfassen könnte:

Profil
Reichweite
Sichtbarkeit
Contentarten
Newsletter
Gruppen
LinkedIn® live
Formate allgemein
Netzwerken
usw.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

Ich könnte jetzt z. B. es noch weiter unterbrechen wie am Beispiel Profil:

Profilbild
Content Creator Modus
Slogan
Im Fokus
usw.

Das ist jetzt dir überlassen, ob du jedes Unterthema gleich nochmals aufmachst, oder als Haupt-Unterthema benennst.

Wichtig ist dabei nur, dass du alles aufschreibst, was dir in den Sinn kommt und du mindestens 10 - 12 Unterthemen findest.

Vielleicht fragst du dich, warum du nicht einfach gleich alles aufgeschrieben hast, ohne vorher zu clustern.

Das ist ein berechtigter Einwand, jedoch zeigt es, dass wir mehr Themen finden, wenn wir die Schritte so gehen.

Jetzt bist du dran!



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

1.

(Dein Fokus-Thema)

Unterthemen (bitte nur Höhe der Ziffer schreiben, wir brauchen die Liste im nächsten Schritt nochmal):

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

1.

4.

5.

6.

7.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

1.

8.

9.

10.

11.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

1.

12.

13.

14.

15.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

2.

(Dein Fokus-Thema)

Unterthemen (bitte nur Höhe der Ziffer schreiben, wir brauchen die Liste im nächsten Schritt nochmal):

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

2.

4.

5.

6.

7.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

2.

8.

9.

10.

11.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

2.

12.

13.

14.

15.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

3.

(Dein Fokus-Thema)

Unterthemen (bitte nur Höhe der Ziffer schreiben, wir brauchen die Liste im nächsten Schritt nochmal):

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

3.

4.

5.

6.

7.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

3.

8.

9.

10.

11.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

3.

12.

13.

14.

15.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

4.

(Dein Fokus-Thema)

Unterthemen (bitte nur Höhe der Ziffer schreiben, wir brauchen die Liste im nächsten Schritt nochmal):

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

4.

4.

5.

6.

7.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

4.

8.

9.

10.

11.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

4.

12.

13.

14.

15.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

5.

(Dein Fokus-Thema)

Unterthemen (bitte nur Höhe der Ziffer schreiben, wir brauchen die Liste im nächsten Schritt nochmal):

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

5.

4.

5.

6.

7.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

5.

8.

9.

10.

11.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

5.

12.

13.

14.

15.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Grundgerüst - deine Unterthemen

6.

(Dein Fokus-Thema)

Unterthemen (bitte nur Höhe der Ziffer schreiben, wir brauchen die Liste im nächsten Schritt nochmal):

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

6.

4.

5.

6.

7.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

6.

8.

9.

10.

11.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

6.

12.

13.

14.

15.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Deine Multiplikatoren - deine Formate & Überschriften

Du hast jetzt für jeden Fokus 10 - 15 Haupt-Unterthemen gefunden. Solltest du es noch nicht komplett fertig gestellt haben, dann befülle deine Liste nach und nach.

Im Idealfall hast du damit dann schon locker 50 Haupt-Unterthemen oder gar schon weit über 70 oder gar 80 gefunden.

Wir nehmen nochmal das Beispiel mit dem Fokus auf LinkedIn® und die dazugehörigen Unterthemen:

Profil
Reichweite
Sichtbarkeit
Contentarten
Newsletter
Gruppen
LinkedIn® live
Formate allgemein
Netzwerken
usw.

Jetzt heißt es passende Überschriften zu finden für die einzelnen Unterthemen und dann zu entscheiden, welches Format am besten passt.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Deine Multiplikatoren - deine Formate & Überschriften

Nehmen wir doch mal das Thema Profil. Mögliche Überschriften wären dazu z. B.:

1. Hast du diese Funktion auf deinem LinkedIn®-Profil schon entdeckt?
2. „Ein LinkedIn®-Profil ist wie eine Landingpage. Ich nutze meins zum Verkaufen. Du auch?“
3. 3 Tipps für mehr Traffic auf deinem LinkedIn®-Profil
4. Welche Funktionen wünschst du dir für dein LinkedIn®-Profil?
5. In 45 Minuten dein Profil auf LinkedIn® einrichten
6. Deine Zielkunden geradezu magisch mit deinem LinkedIn®-Profil anziehen

usw.

Wenn du jetzt zu jedem deiner Unterthemen mindestens 4 - 6 Überschriften findest, dann hast du am Ende schon locker 200 Beitragsideen erschaffen.

Und jetzt kommt das Schönste daran:
du kannst jeden Beitrag auch ca. alle 6 Monate recyceln, wenn du z. B. das Format wechselst oder Überschrift und Bild veränderst.

Somit hast du am Ende wirklich Content für alle Plattformen!



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Deine Multiplikatoren - deine Formate & Überschriften

4 gängige Formatideen, die auf LinkedIn®, Instagram oder Facebook gut funktionieren:

TB: Text-/Bild-Beitrag - das gängigste unter allen Formaten (Bild ist Eyecatcher, aber der Text zählt)

B: Bildbeitrag, z. B. mit Aussage/Zitat (Fokus liegt auf dem Bild, nicht auf dem Text)

SK: Slideshow/Karussell - ebenfalls Bild-/Text-Beitrag und läuft sehr gut auf Instagram und LinkedIn (Formatierung beachten)

X: Als 4. regelmäßige Format für deine Unterthemen, empfehle ich dir je nach Plattform: Artikel, Umfrage, Video, etc.

Bleiben wir am Beispiel:

Hast du diese Funktion auf deinem LinkedIn®-Profil schon entdeckt?

Ich könnte dazu einen Text-/Bild-Beitrag machen, eine Slide-Show/Karussell, einen Artikel verfassen, eine Umfrage, ein Live und ein Video.

Somit könnte ich auf einen Schwung gleich 6 Beiträge zu einem Thema machen, die ich in meinen Redaktionsplan z. B. alle 2 Monate platziere und bei 2 Social Media-Kanälen es nur dreimal ausgespielt wird in einem Jahr.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Deine Multiplikatoren - deine Formate & Überschriften

Jetzt bist du dran.

Du gehst nochmal zurück zu den Listen 1 - 6 auf denen du deine Unterthemen notiert hast.

Jetzt folgst du meinem Beispiel und kreierst Überschriften dazu. Die müssen im jetzigen Prozess auch nicht knackig und perfekt klingen, sondern sollen vielmehr skizzieren, um was es geht, damit du weißt, über was der Beitrag auch handeln soll.

Du kannst auch gleich immer dazu schreiben, in welchen Formaten du dir einen Beitrag vorstellen kannst.

Sei mutig - es geht momentan wirklich nicht darum, dass du dich nachher 1:1 daran halten sollst, sondern vielmehr um eine große Ideensammlung.

Du kannst diese Liste auch jederzeit überarbeiten, ergänzen etc.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Deine Contentsammlung

Da es jetzt sehr umfangreich wird und du somit von Anfang gleich gut organisiert sein sollst, empfehle ich dir, dass du dir Gedanken dazu machen solltest, wie du dich organisierst.

Eine Möglichkeit ist, dass du dir eine Tabelle anlegst mit deinen Unterthemen und da dann gleich die Überschriften und Formate dazu notierst.

Je nach deinem Technikstand bzw. wie organisiert du es magst, kannst du dann noch Links zu deinen Beiträgen und Bildern machen und es in einen Redaktionsplan später einpflegen.

Aber es würde auch alles auf Karteikarten funktionieren, in einen digitalen Ordner mit Unterordnern usw.

Ich persönlich organisiere meine Contentsammlung über die Ordnerstruktur von "Notizen" ().

Ich habe für jedes Hauptthema einen Ordner und für die Unterthemen jeweils darunter weitere Ordner.

Die Contentideen, fertige Beiträge usw. sammle ich dort.

Über die Suchfunktion kann ich dann z. B. auch nach bestimmten Keywords suchen.

Wichtiger Tipp am Rande:

Egal wie, aber sichere dir deine Texte immer auf deiner Cloud, deinem Rechner und nicht in der eigentlichen Plattform.

So hast du jederzeit Zugriff darauf.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Content, der deine Zielkunden begeistert

Wie du deine Ideen organisierst, hast du verstanden.

Jetzt geht es an die praktische Umsetzung deiner riesigen Sammlung an Contentideen.

Wenn wir auf die Formate blicken, die du als Möglichkeit für Social Media hast, solltest du immer ein paar Dinge im Blickfeld haben, damit dein Content überzeugt.

Nr. 1

Setze die AIDA-Formel regelmäßig ein.

Nr. 2

Bilder sagen oft mehr als Worte. Arbeite mit Emotionen

Nr. 3

Kenne die Kommunikations- und Wahrnehmungspräferenzen deiner Zielkunden. Dementsprechend entscheidest du, welche Art von Beiträgen für deine Zielkunden wichtig ist. Nutze z. B. Storytelling, Testimonials, uvm.

Nr. 4

Verfolge ein klares Ziel mit deinem Social Media Marketing.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Nr. 1 AIDA-Formel

Das häufigste Problem, was ich von Solopreneurinnen höre, wenn es um Beitragserstellung ist, war „ich weiß nicht, über WAS ich schreiben soll.“ Das zweithäufigste Problem ist dann „ich weiß nicht, WIE ich es schreiben soll.“

Kein Wunder, dass du teilweise dann da sitzt und anstatt 220 Wörter 1500 Wörter schreibst oder bei 20 hängen bleibst.

Beiträge auf den Punkt zu formulieren, dass sie keine Wunschkunden auf der Customer Journey abholen, ist keine Wissenschaft, aber ein Handwerk, für was du einen Einblick in die Verkaufspsychologie brauchst.

Ein einfacher Ansatz, der dir als Leitfaden dienen kann, ist hierbei die AIDA-Formel, von der du sicherlich schon mal gehört hast.

Bei Social Media-Beiträgen, Werbung, auf deiner Homepage, ja selbst im Kundengespräch - überall kannst du diese Formel einsetzen.

A

(Attention) wecke die Aufmerksamkeit deines Kunden, z. B. durch catchy-Überschriften oder aussagekräftige Bilder

I

(Interest) mache dein Gegenüber neugierig, in dem du z. B. etwas erwähnst, zu dem dein Leser oder Gesprächspartner mehr wissen will

D

(Desire) erzeuge den Wunsch, dass dein Gegenüber unbedingt dir weiter folgen möchte, mehr von dir wissen will, oder bei dir kaufen möchte

A

(Action) Was soll dein Gegenüber nun machen? Gebe eine klare Handlungsaufforderung mit, z. B. „Speichere dir den Beitrag ab“ oder „Like, wenn es dir gefallen hat“. Es können auch Aufforderungen sein, wie „Trage dich in meinen Newsletter ein“ oder „Lassen Sie uns doch gleich einen Termin miteinander ausmachen“

Damit wird es dir leichter fallen, einen roten Faden beim Schreiben für deine Beiträge zu haben.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Nr. 2 Bilderauswahl

Es ist natürlich von sehr großen Vorteil, wenn du passende Bilder von dir bereits hast.

Dazu zählen weniger die Standard-Pass-/Bewerbungsbilder als nette Bilder für Social Media.

Sorge dafür, dass du mindestens 1 Beitrag die Woche mit einem Bild von dir postest. So bleibst du deinen Zielkunden gleich in Erinnerung.

Deine Bildbeiträge kannst du auch immer mit Aussagen kreieren, so wie ich es z. B. mache.

Die meisten Selbstständigen nutzen Canva.com, weil es dazu bereits in der kostenlosen Version nicht nur Unmengen an Bilder gibt, sondern auch Vorlagen für so ziemlich alles.

Du kannst dort auch Workbooks, Videos uvm. erstellen.

Ich nutze dies auch.

Wenn du noch sehr unerfahren bist, wie du Bildbeiträge erstellen kannst, dann überarbeite einfach dort die Vorlagen.

Denn diese sind wirklich genial und du kannst dich Stück für Stück dran wagen, weitere Vorlagen für dich zu kreieren.

Wichtig ist nur, dass dein Bild z. B. Emotionen abbildet oder eine klare Aussage hat.

Denke immer daran: Bilder sagen mehr als 1000 Worte!

Kleiner Tipp:

ich erstelle häufig gleich 2 Bilder zu einem Beitrag, denn somit kann ich auch gleich Content recyceln ohne viele Aufwand.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Nr. 3 Storytelling, Testimonials uvm.

Ein mittlerweile sehr gängiger Ansatz ist das sogenannte Storytelling in Beiträgen.

Es gibt einen Held, der vor einem Problem steht, zu scheitern droht und im letzten Moment dann die Lösung (durch dich) findet.

Klingt ein bisschen nach Märchen? Genau das ist auch der Ansatz, denn wir lieben Geschichten seit Urzeiten.

Storytelling erfordert etwas Übung, kann jedoch wie die AIDA-Formel als grundsätzlicher Ansatz für Textbeiträge genutzt werden.

Dem ähnlich sind Business Case - Studies, also Fallbeispiele, die aufzeigen, wie dein Kunde durch dich sein Problem lösen konnte oder seine Wünsche erreicht hat.

Testimonials untermauern deine Glaubhaftigkeit ebenfalls.

Mache einen Text-/Bildbeitrag daraus und schwupp, hast du einen Beitrag, der auf dein Konto als Expertin einzahlt.

Monatlich kannst du locker einen Beitrag so erstellen.

Lust, tiefer einzutauchen?

Dann schau mal auf die nächste Seite!



FÜR WEN?

Solopreneurinnen, die mit ihren Social Media Beiträgen verkaufen wollen

INHALTE

5 Gruppen-Termine

- lerne die Sprache deiner Kunden kennen, so dass du Beiträge kreierst, die überzeugen
- Customer Journey - verwandle deine Interessenten mit Hilfe deiner Social Media Beiträge von cold zu hot
- inklusive Deep-Dive zu Storytelling "Deine Geschichte, die verkauft" und weiteren Formaten

WORKSHOP

MIT SCHREIBWERKSTATT

Nun hast du deine Contentideensammlung beieinander, hast Vorschläge für den Aufbau deiner Beiträge und doch weiß ich, dass es für Viele dann ein Problem ist, anzufangen und dranzubleiben.

Ein guter Beitrag ist nicht unbedingt ein Beitrag, der viele Likes erhalten hat. Denn wenn du z. B. CEOs als Zielkunden hast, werden dir nicht viele ein Like schenken, obwohl sie deinen Beitrag toll finden.

Ein guter Beitrag ist der, der deinen Wunschkunden genau dort abholt, wo er auf seiner Customer Journey steht.

Das bedeutet, dass du genau wissen musst, wie die Steps im Kaufprozess deines Kunden ist. Die Botschaften, die er auf diesem Weg hören möchte, solltest du darin verarbeiten.

Und vor allen Dingen musst du das wissen:

- Wie tickt dein Kunde?
- Welche „Sprache“ spricht er/sie?
- Brauchst du eher Zahlen, Daten, Fakten oder holst du deine Kunden auf der emotionalen Ebene ab?
- Braucht es eher einen kurzen aussagekräftigen Text oder sind es Bilder oder lange ausführliche Berichte, die dein Kunde lesen möchte?

Regelmäßig dazu mache ich live Workshops, in dem wir gemeinsam tiefer in die Themen einsteigen und du lernst, wie du deine Botschaft für deine Kunden kreierst.

Ich gebe live Praxisbeispiele bzw. nehme dazu von den Teilnehmerinnen die Wünsche auf, so dass du am Ende verstanden hast, wie du deine Beiträge zu schreiben hast, damit sie ins Herz gehen.



hier buchbar

Bonus

Wie immer gibt es mehr von mir, als du vielleicht gedacht hast, weil es mir wichtig ist, dass du ganz schnell auch ins Umsetzen kommst.

Auf der folgenden Seite findest du 30 Contentideen, die immer funktionieren und gar nicht schwer sind, auch gleich umzusetzen. Suche dir am besten gleich 2-3 Ideen aus, die du heute vorbereitest, so dass du für die nächsten Tage was hast.

Der Marketing- & Sales-Fahrplan zeigt dir, dass natürlich ein paar Grundvoraussetzungen gegeben sein sollten, damit du von Anfang an auch erfolgreich verkaufen kannst.

Ich gehe davon aus, dass du klar positioniert bist und ein entsprechendes Angebot hast. Denn im Idealfall geht es natürlich ganz schnell mit dem Verkaufen und es wäre natürlich doof, wenn du nichts passendes anbieten kannst.

Deine Profiloptimierung ist dafür ein Muss, denn dein Profil ist wie eine Art Landingpage und entscheidet mit darüber, ob dein Zielkunde bei dir kaufen will oder nicht.

Gleiches gilt für deine eigentliche Landingpage/deine Webseite.

Gerne unterstütze ich dich bei deinem Social Selling Prozess. Wenn du auf die Kaffeetasse klickst, kommst du direkt auf meinen Kalender und kannst dir ein kostenloses Gespräch mit mir buchen.

Ansonsten findest du auch zahlreiche Angebote von mir auf meiner Homepage mit Preisen.





MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

30 Contentideen, die immer funktionieren

Wenn dir so gar nichts einfällt

1

Zitat einer Persönlichkeit mit deiner Anmerkung dazu

2

3 Tipps aus deinem Business

3

Empfehle eine App/ Programm

4

Foto von deinem Arbeitsplatz

5

Mach ein Ratespiel

6

Feiere deine Erfolge und Meilensteine

7

beschreibe deinen typischen Arbeitstag

8

Poste ein Meme passend zu deinem Job

9

Empfehle Jemanden aus deinem Netzwerk

10

Sag einfach mal Dankeschön

11

Stelle dich vor, z. B. ein Hobby von dir

12

Verschenke ein Freebie

13

Mach ein Minivideo von dir

14

Empfehle ein Buch

15

Foto von deiner letzten Reise

16

Re-Poste einen interessanten Beitrag

17

Veröffentliche ein Kundenfeedback

18

Was war dein Learning des Tages/der Woche?

19

Frage nach Ziele passend zu deinem Business

20

Mach dein soziales Engagement sichtbar

21

Empfehle einen Film

22

Foto aus dem Fenster deines Arbeitsplatzes

23

Stelle dein Produkt/ Dienstleistung vor

24

Erzähle eine Anekdote aus deinem Business

25

Foto deines Haustieres

26

Veranstalte ein Gewinnspiel

27

Starte eine Umfrage

28

Empfehle einen Event

29

Feiere deinen 1000 Follower oder ähnlich

30

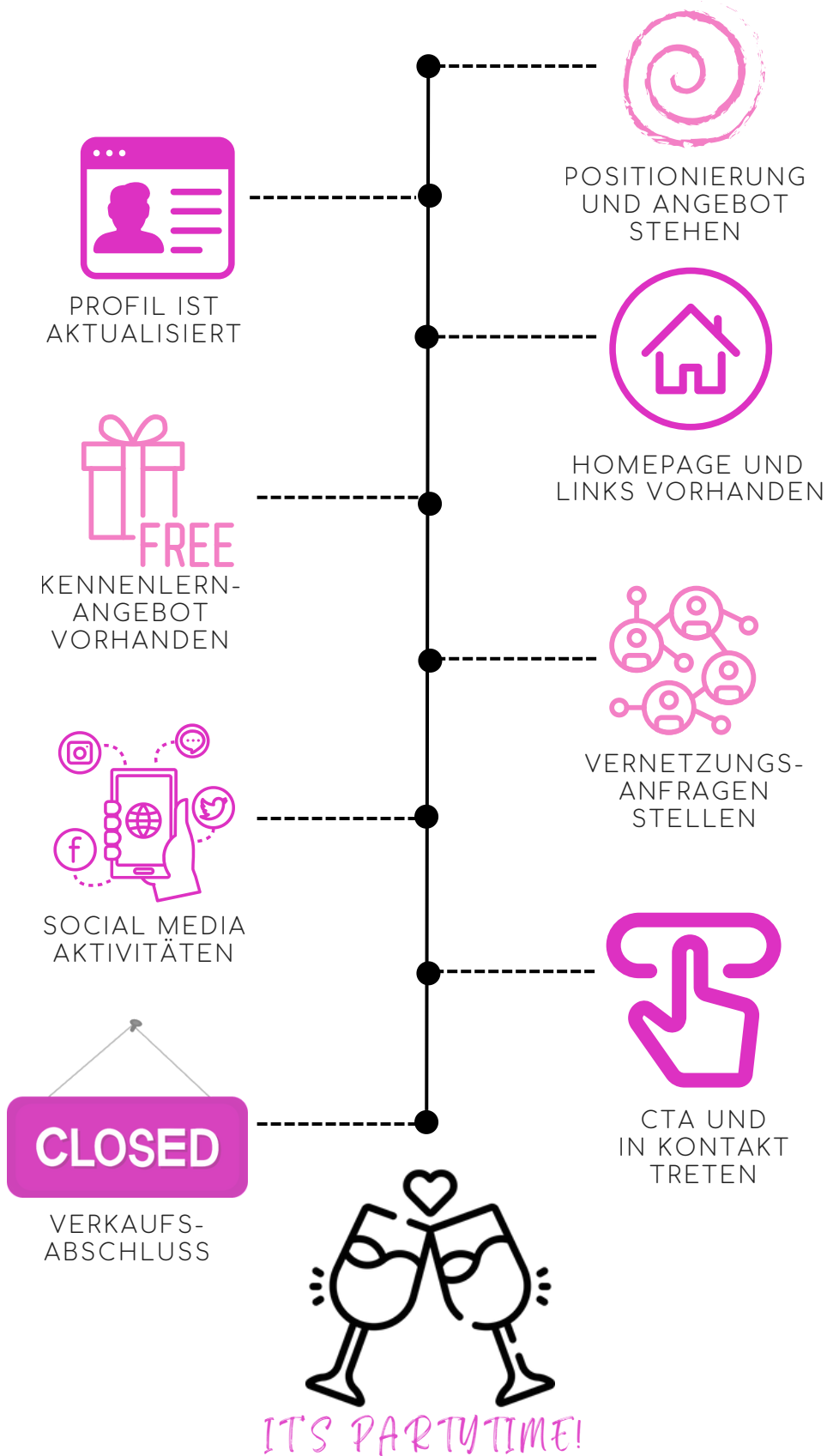
Foto von deinem letzten Messebesuch/ Ausstellung

Weitere Ideen



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Marketing- & Sales Fahrplan





Ein erfolgreiches Online-Business ist wie ein Puzzle – wenn du mal verstanden hast, wie du es zu legen hast, dann wird es von Tag zu Tag leichter. ✨

Meine KundInnen sind Einzelunternehmerinnen und lernen mit meinem Ansatz von Strategie & Magie®, wie sie ihr Business erfolgreich auf-/ausbauen, so dass sie sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Wer bin ich?

Viele Jahre habe ich als Sales- & Managementtrainerin und Coach national und international gearbeitet und habe mich dann selbstständig gemacht, weil ich es liebe, Frauen zu zeigen, wie leicht verkaufen sein darf, insbesondere dann, wenn es sich um 1:1 Business handelt.

Als NLP-Coach haben es mir die Neurowissenschaften und Quantenphysik angetan, um noch angenehmer Business zu gestalten – für mich & meine Kundinnen.

Ich lebe zum Teil in Süddeutschland und am Gardasee, habe einen Cocker Spaniel und 2 erwachsene Töchter und liebe Hard Rock.

FOLGST DU MIR SCHON?



LinkedIn:

Ich gehöre zu den TOP 15 LinkedIn Index Experten in der DACH-Region.

Wenn du wissen möchtest, wie es auch dir gelingen kann, über LinkedIn zu verkaufen, dann lass uns an deinem Auftritt arbeiten:

[> Hier erfährst du mehr <](#)

Du willst mehr?

Ich selbst arbeite viel im 1:1 mit meinen Klientinnen, weil ich Spaß daran habe.

Mir ist es wichtig, dass meine Kundinnen schnell in die Umsetzung kommen und wir die Hürden auf mentaler und energetischer Ebene beseitigen, die bei ihnen im Weg stehen. Dass WAS ist dann viel leichter zum Umsetzen, wenn wir das WIE geklärt haben.

[> Buche dir deinen Call <](#)