

LABELYOU

MEHR **PREMIUM** ANFRAGEN ÜBER FACEBOOK UND CO.

JÄHRLICHER REPORT **2024**

Vorbereitet von:

Daniel Schön

Agentur:

Labelyou

ANFRAGEN MIT DER RICHTIGEN STRATEGIE

Wie Du regelmäßig qualifizierte Bewerbungen und hochwertige Kundenanfragen für Dein Angebot über Social Media und Deiner Website gewinnst.

www.labelyou.de

Vorwort und Einleitung



Herzlich willkommen zu diesem Report!

Wie Du es dem Titel bereits entnehmen konntest, geht es in diesem Report darum, wie Du Dich auf Social Media richtig positionierst und Bewerbungen sowie Interessenten in zahlungskräftige Kunden umwandelst.

Inhalte dieses Reports

In diesem Report zeige ich Dir Strategien für verschiedene Social Media Plattformen und wie Du sie gezielt einsetzen kannst. Vergiss alte Methoden, die Dir nichts weiter bringen als Misserfolg, schlechte Stimmung und keine wirklichen Resultate. Ich zeige Dir verschiedene Wege wie Du Interessenten binden kannst, so, dass sie zu echten Fans werden. Wir werden schauen wie wir Qualität von Quantität unterscheiden können. Warum Social Media eine Geheimwaffe ist und wie Du damit nicht nur einen Expertenstatus aufbauen, Dein Image stärken, sondern eben Umsatz generieren kannst. *Achtung:* Dieser Report ersetzt keine Agentur oder Experten. Es dient als sinnvolle Ergänzung für den alltäglichen Gebrauch von Social Media. Mit diesem Report erhältst Du wertvolles Grundwissen in komprimierter Form über Arten der Anfragengewinnung. Egal, ob Du schon Kunde bist oder noch nicht. Benutze es begleitend und vertiefe Dein Wissen regelmäßig. Du erfährst die Power der organischen Leadgenerierung, wie du Content erstellst, der Deine Zielgruppe auch wirklich anspricht und u. a. welche Methoden es gibt, um mit Deiner Zielgruppe richtig zu interagieren.

Daniel Schön
Geschäftsführer von Labelyou

Meine Journey.

In diesem Report soll es nicht um mich gehen. Trotzdem möchte ich Dir einen kurzen Einblick verschaffen, warum ich als Experte Unternehmern helfe deutlich mehr Anfragen über die Digitalisierung ihrer Unternehmen zu generieren.

2014

Abgeschlossene Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann

2016

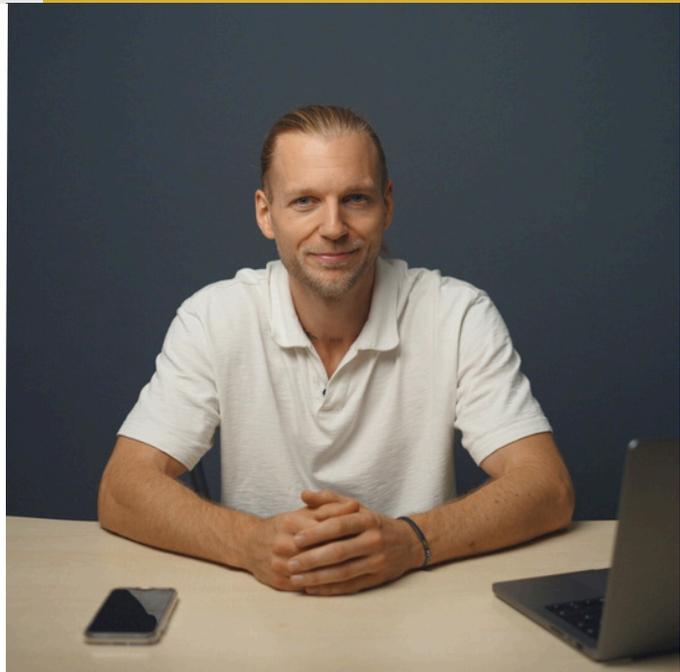
Fachhochschulabschluss & Studium bei der Polizei Hessen

2018

Studium Social Media Systems (B.Sc.) & Selbstständig als Foto- und Videograf

2023

Agenturgründung Labelyou



01. Foto- Videografie

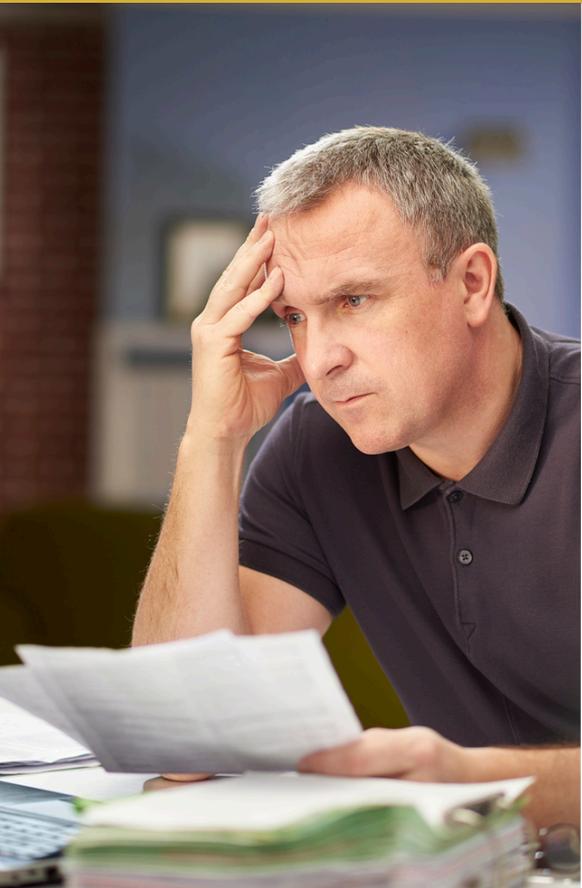
Seit 2011 beschäftige ich mich mit der Foto- und Videografie. Ich habe sehr viele Bereiche kennengelernt. Von Hochzeiten, über Corporate Projekte, Social Media Content bis hin zu Babyshootings war alles dabei. Als Allrounder konnte ich somit unverzichtbare Erfahrungen sammeln.

02. Marketing & Social Media

Ich selbst habe 2019 mit Social Media gestartet. Durch die Expertise im Studium und gleichzeitig der Praxis habe ich eigene Strategien entwickelt, um deutlich mehr Kundenanfragen über verschiedenen Plattformen zu generieren. Dieses Wissen ist unschlagbar und teile ich nun.

Sie alle vereint dasselbe Problem

Es gibt einfach keine geeigneten Mitarbeiter...



Das ist der Grund warum es in Deinem Unternehmen stagniert...

Du kannst keine weiteren Aufträge annehmen, weil sie keiner bearbeiten kann. Du kannst keine weiteren Investitionen tätigen, die das Unternehmen voranbringen, weil Du nicht mehr Umsatz generieren kannst. Das Problem ist der Mangel an qualifizierten Fachkräften, die langfristig im Unternehmen bleiben. Du hast Dich der neuen Situation noch nicht angepasst und wartest immer noch auf Empfehlungen oder darauf, dass das Jobcenter Dir Mitarbeiter auf einem Silbertablett vor die Tür stellt. Als Handwerksbetrieb, Pflegedienst oder sonstiger Dienstleister müssen WIR uns heutzutage bei den Menschen bewerben.

Wir müssen Lösungen finden und die wirklichen Probleme unserer Zielgruppen erkennen, verstehen und angehen. Das gilt für Mitarbeiter und für Kunden. Wir müssen keine Flyer mehr verteilen, die zur Hälfte im Müll oder in Briefkästen von Menschen landen, die gar nicht unserer Zielgruppe entsprechen und sowieso nicht Kunde oder Arbeitnehmer werden. Wir können es einfacher gestalten. Wir können Menschen targetieren, die genau zu Deinem Wunschprofil passen, potenzielle Interessenten sind und diese durch Content Marketing bearbeiten, bis sie zahlungskräftige Kunden werden.

Daniel, ich brauche ein Recruiting-Video!

Und wofür? Was willst Du damit erreichen? Wie willst Du damit an geeignete Fachkräfte kommen? Bevor ich einen Film erstelle, sollten wir uns erst mal darüber austauschen, wie Du es schaffen kannst, deine Zielgruppe abzuholen, ohne dass wir etwas produzieren, was am Ende keinen Sinn für Dich und Deine Ziele macht. Denn die müssen wir, egal wie erreichen.

IST-Zustand kontrollieren

Warum Du noch keine Ergebnisse erzielst...

Du hast bis jetzt einfach noch nicht die richtigen Strategien umgesetzt. Das liegt daran, dass Du alles selbst machen willst, an Deinen Mitarbeitern oder an der Agentur.

Viele Dienstleister denken, dass sie bereits alles wissen und getestet haben. Und sie meinen, dass sie ihr Unternehmen fest im Griff haben und deshalb nehmen sie erst gar keine Hilfe an. Selbst, wenn die Lösung für ihre Probleme direkt vor ihren Füßen liegt und auf dem Silbertablett serviert wird. Wie sehen die Probleme der meisten Dienstleister, Berater und Coaches aus?



4 Kernprobleme

Es geht um Resultate. Genau die wollen wir mit einer Website und Social Media erreichen! Wir wollen keine Freunde finden, sondern zahlungskräftige potenzielle Kunden.



Keine Strategie

Es wird wild gepostet oder gar nichts.



Keine Ergebnisse

Es gibt keine neuen Kunden, Mitarbeiter oder Umsätze.



Verständnis der Zielgruppe fehlt

Es geht nie um die Probleme der Kunden. Immer nur um Dich.



Kein Know How

Statt Experten zu holen werden ergebnislose Experimente durchgeführt.

Das digitale Netzwerk

Deine Region ist wichtig und nicht die Welt!

Statt uns Gedanken zu machen wie wir tausende Follower bekommen, sollten wir uns lieber Gedanken machen wie wir die Qualität an Followern drastisch erhöhen und Interessenten in kaufkräftige Kunden umwandeln!



01

Quantität deutlich verringern...

Du musst Dir im klaren über Deine Zielgruppe sein. Damit erhältst Du einen Rahmen und grenzt die meisten Menschen aus. Du willst in Deinem engeren Kreis NUR Menschen, die auch als Kunden in Frage kommen. Und nicht Hans und Franz, die Dir zwar folgen aber nichts kaufen.

02

Qualität deutlich steigern!

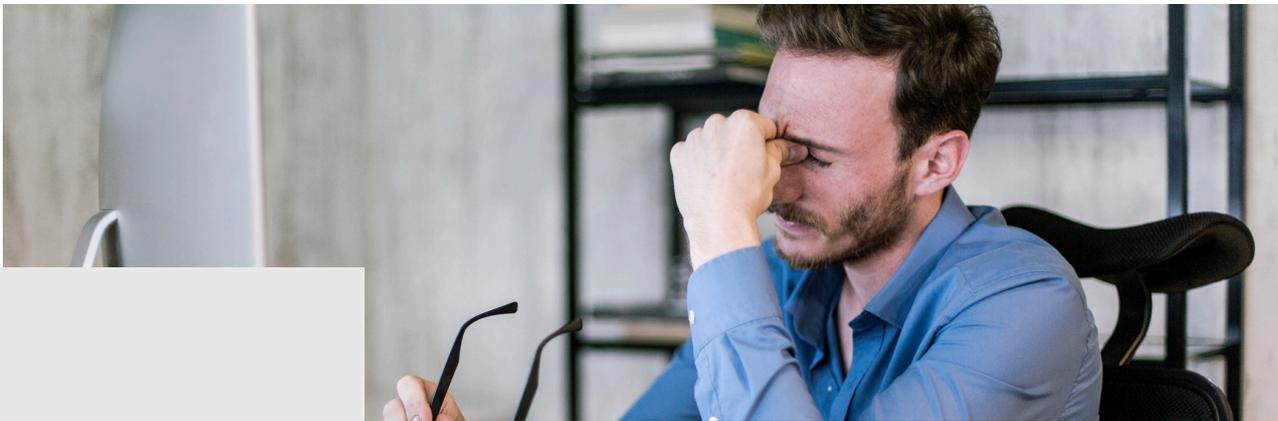
10 Likes pro Bild und 400 Follower, von denen alle Deiner Zielgruppe entsprechen sind ein verdammtes Vermögen wert. Denn Du hast die Möglichkeit mit passendem Content Produkte oder Dienstleistungen anzupreisen und somit jeden Tag Verkäufe zu generieren!

Du wirst auch weiterhin keinen Erfolg haben...

...wenn Deine Content-Strategie weiterhin darauf aufgebaut wird, von Dir und Deinem Unternehmen zu erzählen. Du denselben Einheitsbrei wie 20 andere Mitbewerber Deiner Region hochlädst. Und im besten Falle seit Monaten und Jahren gar keine echten Ergebnisse mit Deinen Aktivitäten erzielst und bis jetzt nur Zeit und dementsprechend viel Geld aus dem Fenster rausgeworfen hast!

Die bittere Realität

Darum verlierst Du die Lust!



Nur 8 Likes und 0 Kommentare...

...darum glaubst Du nicht an Social Media
und hörst nach 2 Wochen wieder auf!

90-9-1 Regel

1%

Wie oft teilst, likest oder
kommentierst Du Beiträge auf
Social Media?

Vielleicht hast du gerade genau diese Antwort gebraucht...

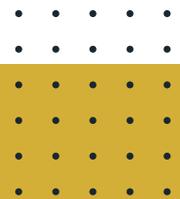
...denn es ist normal, dass wir mit dem achten Beitrag immer noch nicht so viel Interaktion erhalten wie unser Lieblingsinfluencer oder die Lieblingsmarke mit 3 Millionen Follower. Du musst Dich als Personal Brand oder Marke erst etablieren und Dir eine Community aufbauen. Es geht schließlich um Vertrauen und eine Basis zu schaffen.

Durch regelmäßige Postings erarbeitest Du Dir einen Expertenstatus. In Verbindung mit der richtigen Strategie wirst Du erste Anfragen erhalten - von potenziellen Kunden und Mitarbeitern. Social Media soll ein Vertriebsweg sein und Umsatz bringen. Deshalb gibt es verschiedenste Möglichkeiten, für Wachstum zu sorgen.

Allerdings ist ein System notwendig, denn erst, wenn die Basis stimmt, macht die Kunden- und Mitarbeitergewinnung auf digitaler Ebene auch wirklich Spaß und bringt Resultate!

Tschüss Geld. Hallo Frust

Das sind die größten Fehler aller Berater, Coaches und Dienstleister!

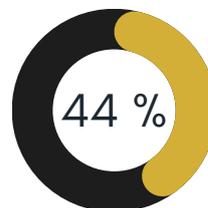


“Wir haben bereits eine Website und kriegen Mitarbeiter und Kunden durch das Jobcenter und Empfehlungen.”

Deine Mitbewunderer bieten mittlerweile alle dasselbe an. Den Menschen reicht es nicht mehr, eine gute Bezahlung zu erhalten. Die Werte und Ziele vieler Menschen haben sich verändert und weiterentwickelt.

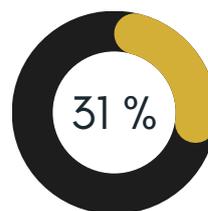
So sieht die Realität aus!

Wir haben ständig Kontakt mit Unternehmen, die Ergebnisse erwarten, keine bekommen und digital so aufgebaut sind wie rechts in der Darstellung gezeigt. Es reicht nicht einfach bei Facebook auf den Button “Beitrag bewerben” zu klicken. Mal eben eine 0815 Grafik hochzuladen mit der Aufschrift “Wir suchen..” und im Text zu erzählen was Du bietest. So funktioniert Marketing nicht. So funktioniert Verkaufspsychologie nicht. So grenzt Du Dich nicht von Deinen Mitbewunderern ab. So gewinnst Du keine Kunden und Mitarbeiter.



Website performt nicht

Du kennst Deine Kennzahlen überhaupt nicht!



Content miserabel

Du meinst, dass Dein Wissen reicht um zu verkaufen.



Keine Werbeanzeigen

Du hast noch nie eine Strategie gehabt und sie erfolgreich umgesetzt.

Zielgruppenverständnis auf allen Ebenen

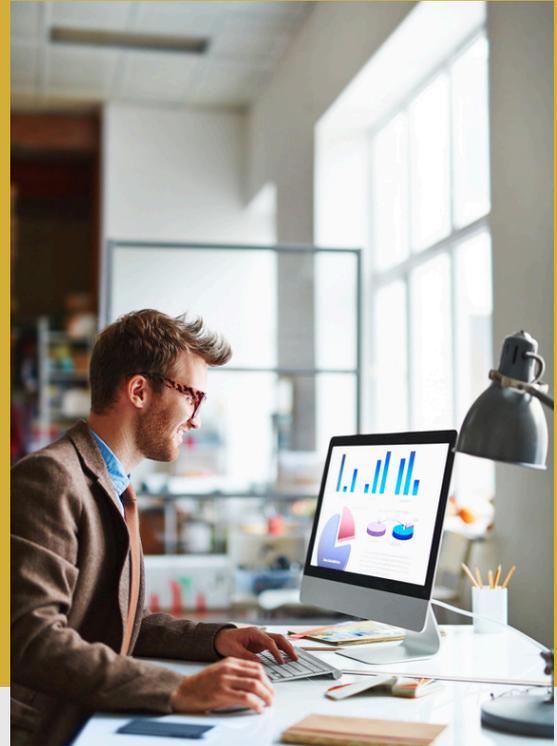
Nichts ist getrennt und alles gehört zusammen, wenn Du die besten Resultate möchtest. Die Strategie, die Positionierung und Kommunikation MUSS auf allen Ebenen gleich sein. Denn am Ende willst Du kein Geld verbrennen und Dein Unternehmen voranbringen, oder nicht?

2 wichtige Schritte

An WEN verkaufst Du?

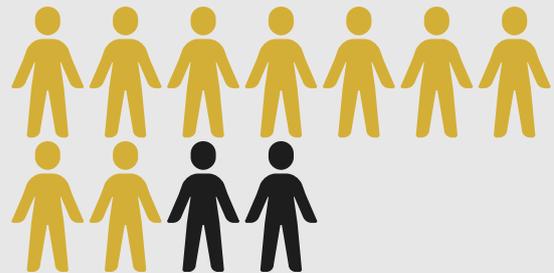
Wie sieht Dein perfekter Traumkunde aus? Wer ist Dein Traummitarbeiter?

Immer, wenn Du eine Social Media Plattform öffnest, sollte Dir bewusst sein, für wen Du gerade den Beitrag veröffentlichen willst. Welches Ziel damit verfolgt wird. Welchen Schmerz die Person hat, die diesen Beitrag lesen soll. Wie du diese Person also am besten emotional abholst, um sie zum Handeln zu bewegen.



01. Mitarbeiteravatar

Mache Dir Gedanken und gestalte einen Mitarbeiteravatar. Wen möchtest Du wirklich in Deinem Unternehmen haben und wie sieht der perfekte Mitarbeiter aus? Wer passt perfekt zu Dir?



02. Kundenavatar

Wie sieht der perfekte Kunde aus? Mit wem macht es Spaß zu arbeiten, wer erfüllt alle Kriterien, dass Du sagst, am liebsten nur noch diesen einen Schlag von Menschen, bitte?

Deine Zielgruppe

Wie anfangs bereits erklärt, geht es nicht um die Masse an Menschen, die wir erreichen wollen, sondern um den Einzelnen. Personen aus Deiner Zielgruppe, aus Deiner Nische. Somit verkleinert sich der Radius deutlich aber die Qualität der Nutzer und Anfragen steigert sich erheblich.

Erkenntnisse sammeln...

...und in Content umwandeln



Content heißt recyceln. Es dreht sich immer wieder um die selben Themen.

Jede Plattform hat eine eigene Daseinsberechtigung. Während Instagram eher darauf abzielt, visuell zu punkten, wird Facebook als Informationsquelle und um mit Familie und Freunden zu kommunizieren verwendet. YouTube ist die größte Suchmaschine und TikTok ist Entertainment. Und doch verschwimmen die Zielgruppen miteinander - welche Plattform ist nun für Dich interessant?

Jedes Gespräch ist entscheidend!

Wenn Du schon lange dabei bist, solltest Du über umfangreiche Erkenntnisse über Deine Zielgruppe verfügen. Greife diese auf und überlege im nächsten Schritt, welche wiederkehrenden Probleme der Zielgruppe mit Deinen Produkten oder Deiner Dienstleistung gelöst werden.

So funktioniert es:

Content Marketing

Erkläre der Zielgruppe wieso sie gewisse Ergebnisse noch nicht erreicht hat. Wie sie mit Deiner Lösung zum Ergebnis gelangen und wie andere Kunden bereits Erfolge durch Dein Angebot erzielt haben!

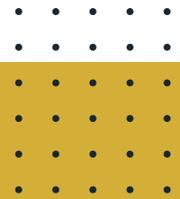
Reichweite steigern

Taktik hinter Content Marketing

Niemand schaut sich freiwillig Content an, der ihn nicht interessiert. Wenn Du einen Pflegedienst hast und ein Video über Unterstützung im Alltag veröffentlichst, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass es von Personen konsumiert wird, die gerade Schwierigkeiten mit alltäglichen Situationen haben.

Expertenstatus aufbauen

Wenn Du neu bist, musst Du überzeugen!



“Ich bin doch schon 20 Jahre dabei und muss die Menschen doch nicht mehr überzeugen!”

Wenn ich allerdings auf Deinen Account gehe und merke, dass da nichts professionelles vorhanden ist – keinerlei Vertrauen und Sicherheit geschaffen wird – kaufe ich doch niemals bei Dir!

Das ist die Wahrheit und viele erkennen sie nicht!

Du kannst noch so viele zufriedene Kunden haben. Noch so viele tolle Ergebnisse geliefert haben. Wenn sie keiner sieht, dann sind sie nichts wert und Du kannst weiterhin auf Empfehlungen innerhalb deines Umfeldes warten. Mit Social Media hat dies allerdings wenig zu tun. Denn dort können wir Dein Business multiplizieren. Auf regionaler UND auf nationaler Ebene. Das Ganze geht schneller, indem wir durch bezahlte Werbeanzeigen die richtigen Inhalte der richtigen targetierten Zielgruppe ausspielen oder etwas weniger schnell, in dem wir auf organische Leadgenerierung setzen. Alles ist möglich. Allerdings nur mit dem Zusammenspiel der 3 wichtigen Phasen!

Du musst verkaufen, ohne zu verkaufen. Menschen auf Social Media brauchen einen Mehrwert, sie müssen einen Bedarf entwickeln, falls sie noch keinen haben und diesen musst Du wecken. Niemand kommt zu Dir und sagt, hey, das ist so ne geile Dienstleistung, die will ich haben – hier hast Du meine Kohle! So einfach ist es leider nicht.

Das sind die 3 wichtigen Phasen für zahlungskräftige Kunden:

Wir müssen auf uns aufmerksam machen. Die richtigen Menschen müssen stehen bleiben, sich für Dich interessieren und mit Deinem Unternehmen beschäftigen. Wir müssen Vertrauen aufbauen. Das ist essenziell und einer DER wichtigsten Punkte. Und wir müssen Nutzer führen und ihnen sagen, was sie tun sollen. Das ist der Weg, wie wir einen potenziellen Interessenten zu einem Kunden umwandeln!

Es gibt EINE Hand voll NEUER Methoden, um Deinen Umsatz zu verdoppeln...



...und um Deine idealen Kunden und Mitarbeiter auf natürliche Weise anzuziehen - ohne den Verkauf zu erzwingen oder auf Social Media bekannt zu sein.

In der heutigen Zeit kommen wir nicht mehr um das digitale Zeitalter herum. Alle sind online. Alle haben Smartphones. Geschäfte und Einkaufsläden sterben weiterhin aus. Menschen kaufen online, suchen ihre Partner, Wohnungen und Jobs im Internet und nicht mehr in Zeitungen. Diese Realität passiert und wird sich dahingehend weiterentwickeln.

Regionale Unternehmen bekommen weiterhin Mitbewerber und Mitbewunderer. Die ähnliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten. Ähnliches Marketing betreiben - nämlich schlechtes oder gar keins. Und es wird vermehrt welche geben, die ihr Unternehmen voranbringen wollen, um nicht abgehängt zu werden.

Lass uns in einem kostenlosen Erstgespräch herausfinden, wo Du aktuell stehst und wie wir Dir helfen können, damit Du eben nicht abgehängt wirst und weiterhin Menschen mit Deinen Produkten oder Deiner Dienstleistung helfen kannst!

Kontaktiere uns:



Telefon:
01520 4980047



E-mail-Adresse
info@labelyou.de



Website
www.labelyou.de