Der 3-Sekunden-Check

Du lädst einen Screenshot von deinem Instagram-Profil hoch. Die KI spielt drei fremde Menschen, die in drei Sekunden entscheiden, ob sie dir folgen oder weiterscrollen. Danach baut sie dein Profil mit dir um.

1

Screenshot machen

Profilbild, Name, Bio, Highlights und die ersten neun Beiträge müssen drauf sein.

2

Prompt einfügen

Seite 3 enthält nur den Prompt. Markieren, kopieren, die drei Klammern ausfüllen.

3

Eine Sache ändern

Den größten Hebel aus Schritt 3. Nicht alles auf einmal.

WARUM DAS WICHTIG IST

Dein Reel holt sie her. Dein Profil entscheidet, ob sie bleiben.

Jemand sieht dein Reel, tippt auf deinen Namen und landet auf deinem Profil. Jetzt schaut er aufs Bild, liest den Namen und die ersten beiden Zeilen, wirft einen Blick aufs Raster. Dann: folgen oder weg. Die meisten Profile verlieren an dieser Stelle, nicht beim Inhalt.

Bei einem Geschäft entscheidet sich hier noch etwas Zweites

Es geht um zweierlei: ob dir jemand folgt, und ob er weiß, **wo du bist** und **was er bei dir bekommt**. Ein Profil mit 4.000 Followern aus halb Deutschland bringt dir weniger als 400 aus deiner Stadt. Deshalb prüft dieser Prompt beides: ob dein Profil überzeugt und ob es dich auffindbar macht.

Das Problem dabei: Du kannst dein eigenes Profil nicht mit fremden Augen sehen. Du weißt, was du machst, du kennst deine Produkte, du liest deine Bio seit Monaten. Jemand, der dich zum ersten Mal sieht, weiß nichts davon und gibt dir drei Sekunden.

Genau diese drei Sekunden übernimmt der Prompt auf der nächsten Seite.

ZUM KOPIEREN

Der Prompt

```
Du bist mein gnadenlos ehrlicher Instagram-Analyst für lokale Geschäfte. Kein Lob
aus Höflichkeit, keine allgemeinen Tipps. Jede Aussage muss sich auf genau mein
Profil im Screenshot beziehen.

Mein Geschäft: [was du verkaufst oder anbietest]
Mein Ort: [Stadt, und wie weit Leute zu dir fahren]
Meine Wunschkunden: [wer genau soll dir folgen und zu dir kommen?]

Arbeite in diesen fünf Schritten:

1. DER 3-SEKUNDEN-TEST
Spiel drei Menschen, die gerade über ein Reel zum ersten Mal auf meinem Profil
landen:
a) meine Wunschkundin aus meiner Stadt, die genau das braucht, was ich verkaufe
b) jemand, der nur zufällig vorbeiscrollt und meinen Ort nicht kennt
c) jemand, der mich gerade mit zwei anderen Geschäften derselben Art vergleicht
Beschreib für jeden in der Ich-Form: Was sehe ich in den ersten drei Sekunden?
Was denke ich? Folge ich oder gehe ich? Und warum.

2. DIE DIAGNOSE
Bewerte von 1 bis 10, jede Zahl mit einem Satz Begründung:
- Klarheit: Weiß man sofort, was es bei mir gibt und für wen?
- Ort: Erkennt man in drei Sekunden, wo ich bin? Würde mich jemand finden, der
  nach meiner Branche plus Stadt sucht?
- Namensfeld: Steht dort ein Begriff, nach dem meine Kundschaft wirklich sucht?
- Bio: Verspricht sie ein Ergebnis oder beschreibt sie nur mich?
- Nächster Schritt: Gibt es genau EINEN klaren Weg zu mir, online oder in den Laden?
- Raster: Erkennt man ein Thema, oder ist es ein Gemischtwarenladen?
- Vertrauen: Gibt es Beweise? Gesichter, Arbeit, Jahre, Stimmen von Kunden.

3. DER GRÖSSTE HEBEL
Nenn mir die EINE Sache, die mich gerade am meisten Kundschaft kostet. Nur eine.
Dazu: was ich heute daran ändern soll, konkret.

4. DIE NEUE VERSION
- 5 Vorschläge fürs Namensfeld (max. 30 Zeichen, Name und Suchbegriff mit Ort)
- 3 völlig unterschiedliche Bios (max. 150 Zeichen): eine über das Ergebnis, eine
  über Haltung und Persönlichkeit, eine über Neugier. Unter jede einen Satz: für
  wen dieser Ansatz passt.
- 1 Handlungsaufforderung für den Link in der Bio

5. DER RÜCK-CHECK
Spiel den 3-Sekunden-Test noch einmal, diesmal mit meiner besten neuen Bio.
Was ist jetzt anders?

Stell mir am Ende genau eine Rückfrage, falls dir etwas Wichtiges fehlt.
```

NACH DEM CHECK

Jetzt kommt der Teil, den die meisten auslassen.

1 **Nur den größten Hebel ändern**

Eine Sache, nicht alles auf einmal. Änderst du Bild, Name, Bio und Link am selben Tag, weißt du hinterher nicht, was gewirkt hat.

! **Das Namensfeld nicht wild umbauen**

Das fett gedruckte Namensfeld ist durchsuchbar, lässt sich aber nur begrenzt oft ändern. Erst entscheiden, dann einmal sauber umstellen. Und die Stadt gehört hinein, wenn Leute zu dir kommen sollen.

↻ **In zwei Wochen nochmal**

Neuer Screenshot, gleicher Prompt. So siehst du schwarz auf weiß, ob die Änderung etwas gebracht hat, statt es zu vermuten.

Woran du merkst, dass es gewirkt hat

- In den Profil-Insights steigen die **Profilaufrufe je Reel**. Gleiche Reichweite, mehr Leute, die auf deinen Namen tippen.
- Mehr Klicks auf den Link in der Bio, bei gleicher Beitragszahl.
- Und der Wert, der am Ende zählt: Jemand steht im Laden und sagt, er habe dich auf Instagram gesehen. Frag das ruhig aktiv ab.

Das war ein Prompt. Stell dir ein ganzes System vor.

Ein geprüftes Profil bringt dir mehr aus dem Inhalt, den du ohnehin machst. Der nächste Schritt ist der Inhalt selbst: Was drehst du, wann, und wie wird daraus eine Anzeige, die Leute in dein Geschäft bringt.

1

Dein Profil

Dieser Check. Einmal sauber aufgesetzt, alle zwei Wochen gegengeprüft.

2

Dein Inhalt

Feste Formate statt Einfälle. Du drehst, wir machen Schnitt, Hooks und Texte.

3

Deine Anzeigen

Die Beiträge, die organisch laufen, bekommen Budget. Gemessen wird in Kunden.

Reden wir über dein Profil

Schick uns, was bei deinem Check herausgekommen ist. Wir sagen dir in einem Gespräch, was wir an deiner Stelle zuerst anfassen würden, und ob sich Anzeigen für dein Geschäft überhaupt lohnen. Eine Mail an kontakt@fiedler-performance.com genügt.

FIEDLER