


Social Media **Playbook**

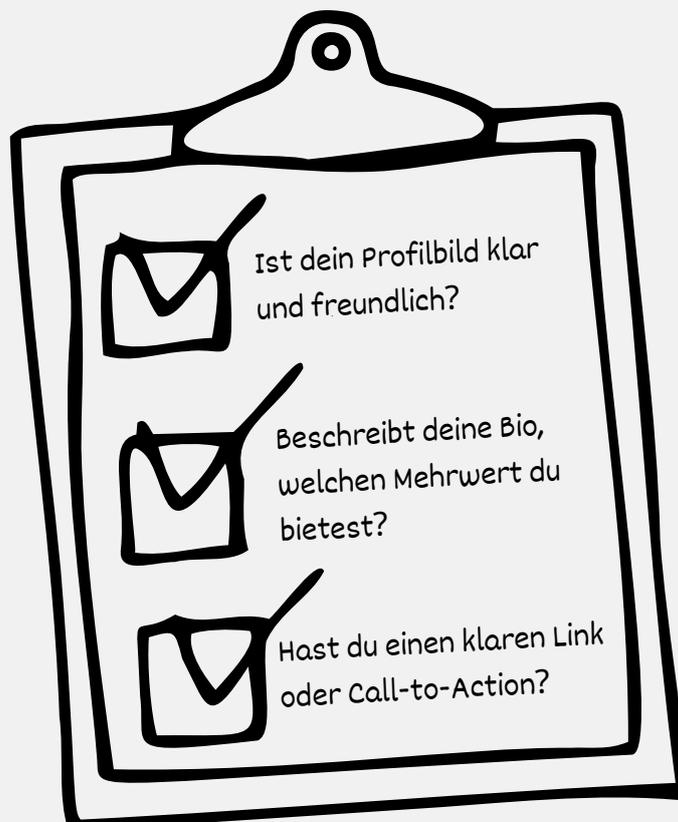
Dein Fahrplan zu **erfolgreichem** Social-Media-Marketing



Dein *perfektes* Profil

Dein Profil ist dein digitales Schaufenster. So machst du es unwiderstehlich:

- **Profilbild:** Ein professionelles Foto mit einem freundlichen Ausdruck.
- **Bio:** Klare und kurze Beschreibung, wer du bist und wie du hilfst.
- **Call-to-Action:** Verlinke direkt auf dein Angebot oder ein Freebie.
- **Vermeidbare Fehler:** Unklare Bilder, unprofessionelle Formulierungen oder fehlende Kontaktmöglichkeiten.



Die *Wahl* der Plattformen

Du musst nicht überall sein – aber dort, wo deine Zielgruppe aktiv ist.

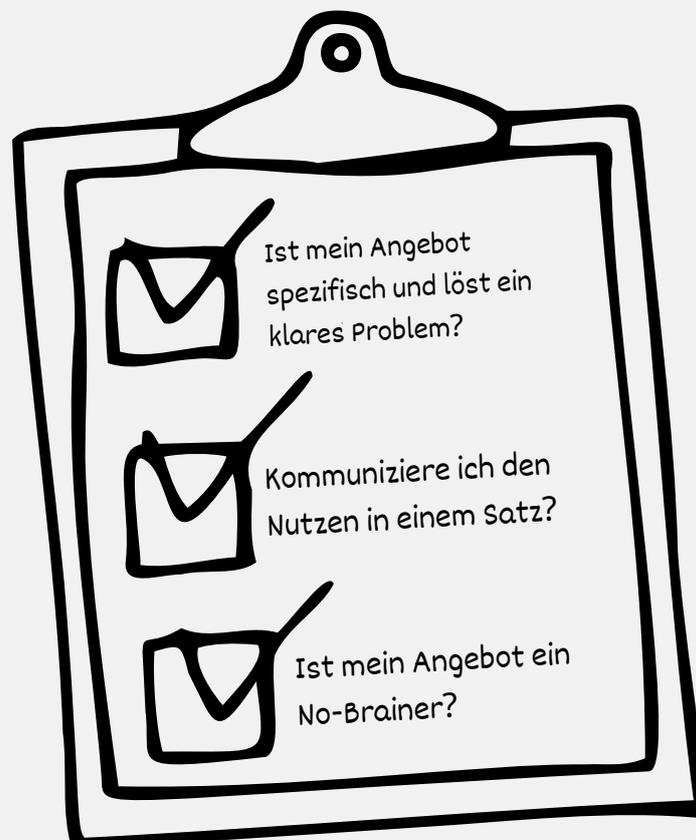
- **Analyse:** Wo verbringt deine Zielgruppe die meiste Zeit? Nutze Plattformen wie LinkedIn, Instagram oder Facebook gezielt.
- **Strategischer Fokus:** Weniger ist mehr – starte mit maximal drei Plattformen.
- **Passender Content:** Wähle Plattformen, die zur Art deines gewünschten Contents passen (z. B. visuell für Instagram, professionell für LinkedIn).
- **Praktische Tipps:** Nutze Plattform-Features wie Stories, Reels oder Gruppen gezielt, um deine Sichtbarkeit zu erhöhen.



Erstelle dein Angebot

Ein starkes Angebot ist das Herzstück deiner Social-Media-Strategie:

- **Schlüsselfragen:**
 - Löst dein Angebot ein konkretes Problem?
 - Spricht es die Bedürfnisse deiner Zielgruppe an?
 - Ist der Nutzen sofort klar?
- **Der Wow-Effekt:** Füge einen Bonus hinzu, z. B. eine kostenfreie Erstberatung.
- **Beispiel:** Statt „Social-Media-Coaching“ – „So gewinnst du 5 neue Kunden in 30 Tagen – ohne ständiges Posten.“



Content, der verkauft

Mit der richtigen Strategie zum Expertenstatus.

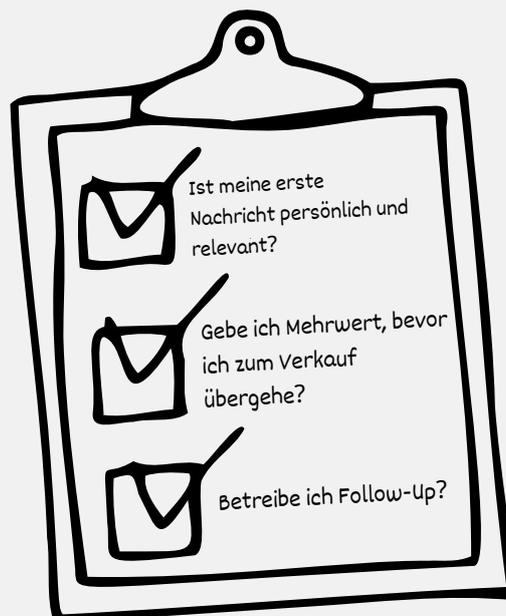
- **Die 3 Content-Arten:**
 - **Educational Posts:** Zeige, dass du Experte bist, z. B. durch Tipps oder How-Tos.
 - **Persönlicher Content:** Teile deine Geschichte, um eine emotionale Bindung zu schaffen.
 - **Call-to-Action Posts:** Lade deine Community ein, mit dir in Kontakt zu treten.
- **Praxis-Tipp:** Nutze eine Content-Planungstabelle, um deine Posts vorzubereiten.



Follower in **Kunden** verwandeln

Social Media ist kein Verkaufsgespräch – es ist eine Einladung:

- **Erster Kontakt:** Starte mit einer authentischen Nachricht, z. B. „Danke für deinen Like – wie gehst du dein Marketing aktuell an?“
- **Chat-Leitfaden:**
 - Interesse wecken („Ich habe einen Tipp, der dir helfen könnte...“).
 - Mehrwert geben (Link zu einem Freebie oder einem Blog).
 - Einladung (z. B. „Wenn du willst, erzähle ich dir mehr in einem Call.“).
- **Follow-up:** Bleibe dran, aber sei nicht aufdringlich. Höfliche Erinnerungen wirken Wunder.



5 Content-Ideen, die sofort **Ergebnisse** bringen

1. **Vorher-Nachher-Story:** Zeige, wie du einem Kunden geholfen hast.
2. **Behind-the-Scenes:** Teile deinen Alltag als Coach oder Berater.
3. **Quick-Tipps:** Schnelle Tricks, die deine Community sofort umsetzen kann.
4. **Kundenmeinung:** Poste Testimonials und Erfolgsgeschichten.
5. **Live-Interaktion:** Geh live und beantworte Fragen deiner Community.



Bereit für den nächsten **Schritt?**

Mit diesem *Guide* hast du die **Grundlagen** für deinen **Social-Media-Erfolg** gelegt.

Jetzt geht es darum, *tiefer einzutauchen* und **deine Strategie** auf dein **Business** zuzuschneiden.

Lass uns gemeinsam *deine Strategie* *verfeinern* und dein **Business** aufs **nächste Level** bringen.

Jetzt hier klicken und unverbindlichen Call buchen.



*oder unter www.wolfganghiebl.de

