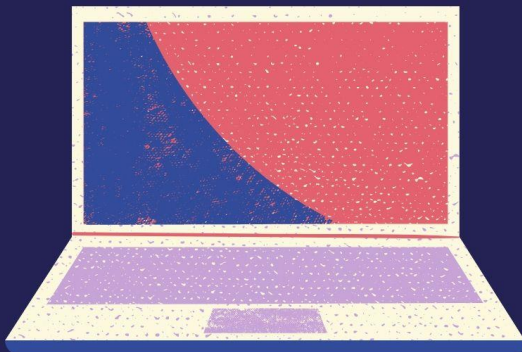


2021

Dein Facebook Start leicht gemacht



Facebook Marketing Tipps für Starter

Basiswissen für die direkte Umsetzung

© KERSTIN MAIS

Kerstin Mais

Fitness für Körper und Geist

1.1.2021

Dein Facebook Start mit DMH leichtgemacht

Herzlichen Glückwunsch –

du hast dich entschieden Facebook für dich und dein Business zu nutzen.

Am Anfang scheint es oft so, als ob 1000 Dinge auf einmal zu erledigen sind. Die Schwierigkeit besteht meist darin fokussiert zu bleiben, eine klare Strategie zu finden und strukturiert vorzugehen.

Genau dabei unterstützt dich diese Anleitung.

Bitte beachte, du hast hier ein absolutes Basiswissen vor dir.

Also nicht lange zaudern! Vergiss deinen Perfektionismus und los geht's!

Gemeinsam schauen wir uns die 10 wichtigsten Schritte an

1. Ständige Veränderung

Sei dir bewusst, dass Facebook regelmäßig seinen Algorithmus ändert. Was heute noch absolute Priorität hat, ist Morgen nicht mehr gefragt.

Hier findest du die wichtigsten Grundlagen, um erfolgreich mit Facebook Marketing organisch – das heißt ohne bezahlte Werbung – zu wachsen.

2. Begriffserklärungen

Facebook Profil – Dein privater Facebook Auftritt

Facebook Seite oder auch Fanpage – Deine geschäftliche Seite

Die Fanpage lassen wir heute außen vor, da es momentan so ist, dass diese Seite am wenigsten von Facebook unterstützt wird, was das Erreichen deiner zukünftigen Interessenten angeht. Diese Seite ist lediglich interessant, wenn du dir einen entsprechenden Firmenauftritt wünschst, schon eine Webseite hast und über bezahlte Werbung nachdenkst. Auch wenn du Facebook auf deiner Visitenkarte erwähnst, sollte dort die Fanpage stehen



Interessanter für dich ist dein privates Profil.

Stell es dir vor, wie dein Schaufenster. Daher unbedingt dein Profil auf öffentlich stellen! Hier kannst du dich und wofür du stehst öffentlich zeigen – Achtung ohne offensichtliche Werbung zu machen! Fühl in dich hinein, wie reagierst du auf solcherart Werbung ...

In deinem Profil geht es darum Vertrauen aufzubauen, indem du dich zeigst. Menschen schätzen Kontakt zu Menschen und kaufen so auch am Liebsten.

Zu deinem Profil gehören der **Messenger**, dein **Storybereich**, eine **Facebook Gruppe**, wenn du sie anlegen magst.

Facebook Gruppen sind ein extra Thema, welches du jedoch nicht aus den Augen lassen solltest. Bei Facebook genießen Gruppen mit tatsächlichem Mehrwert absolute Priorität und werden mit Reichweite unterstützt.

Noch dazu kannst du in deiner eigenen Gruppe Werbung machen.

Bevor du dich jedoch mit dem Thema Gruppe beschäftigst, solltest du dich ganz klar positionieren und deine eigene Geschichte in 10 verschiedenen Varianten erzählen können.

Willst du dich mit dem Thema Gruppe näher beschäftigen empfehle ich dir [Willi Prokop](#) als einen der authentischsten Facebook Trainer.

Schau gerne in seine [„Speedinargruppe“](#) rein.

Achtung:

Nehme Kommunikation über den Messenger wichtig und nutze ihn täglich!

Über Stories bist du auch für Menschen sichtbar mit denen du nicht befreundet bist. Wart ihr einmal im Kontakt über den Messenger sehen sie deine Story.

Poste täglich eine bis maximal 5 Storys und reagiere auf andere Stories!

3. Beachte immer die 2 wichtigsten Fragen.

1. Was will Facebook?
2. Was willst du?



Facebook will die Menschen auf Facebook so lange wie möglich halten.

Haben deine Poste Mehrwert, bleiben die Leser / Zuschauer lange dabei.

Du willst deine Leser / Zuschauer zu Kunden machen.

Haben deine Poste Mehrwert, fassen die Menschen Vertrauen zu dir, bleiben immer länger, kommen immer wieder und kaufen dann schließlich bei dir, der sympathischen vertrauenserweckenden Frau mit dem Herz am richtigen Fleck oder dem überzeugenden kompetenten Strahlemann.

Alle gewinnen – Facebook hält die Menschen bei sich, du baust Vertrauen auf und ziehst dir deine zukünftigen Kunden / Klienten heran und die Menschen, die bei dir konsumieren erhalten einen echten Mehrwert.

Also sei du der Unterschied zu all den oberflächlichen Facebook Profilen!

Lass uns anschauen, wie du dein Profil gestaltest

Zeitinvestition 60 min!

Mach am besten gleich praktisch mit!

4. Der erste Blick

Strahlendes Profelfoto mit Blick in die Kamera, das für dich spricht

Titelbild 820 x 312 Pixeln – Motiv ganz privat, du mit Partner, Hund, Pferd oder du zeigst dich bei einem deiner Hobbys.

	<p>5. Sag etwas zu dir im Steckbrief – zusätzlich bunte Smileys</p> <p>Smileys, die du verwenden möchtest erst in einem Post setzen – kopieren und dann im Steckbrief einfügen!</p> <p>6. Gebe ein paar private Infos über dich</p> <p>Mache neugierig und schaffe Vertrauen!</p>
---	---

7. Foto unter dem Steckbrief

Setze auf der linken Seite unter dem Steckbrief ein aussagekräftiges Foto von dir ein. Dieses darf für dein Business sprechen. Zum Beispiel ein Foto von dir ganz entspannt mit Kopfhörern. Schreibe einen ansprechenden Text oder eine Geschichte dazu und denke an einen Link vorzugsweise zum 3 teiligen oder zu einem der neuen automatisierten Webinare.

8. Was ist vorteilhaft für dein Posting?

Gehe deine letzten Postings durch – alles was nicht unmittelbar mit dir zu tun hat, alles was von FB wegführt, alles was kaum Resonanz erzeugt, alles von YouTube LÖSCHEN!

DU darfst dich und deine Persönlichkeit hier zeigen.



Wenn nichts von dir sichtbar ist, mache einen einzigen Post mit entweder aussagekräftigem Foto von dir und einer interessanten berührenden Geschichte dazu oder ein Live Video mit Mehrwert.

**Nimm dir jetzt die Zeit und setze das alles in einem Ruck um!
Alles andere kommt später.**

9. Freunde auf Facebook

Facebook versteht sich als Kommunikationsplattform. Daher möchte Facebook, dass du möglichst viel mit deinen Freunden kommunizierst.

Je mehr du prozentual Kontakt zu deinen Freunden z.B. über den Messenger, über Kommentare oder auch Storys hältst, desto mehr wirst du mit Reichweite belohnt. Facebook zeigt dann deine Postings mehr Menschen.

Was meinst du wird der Prozentsatz der regelmäßigen Kommunikation bei 5000 Freunden oder eher bei 1500 vorteilhafter sein?

Daher die momentane Empfehlung sich um die 1500 Freunde einzupegeln.

Wie machst du das?

Vielleicht hast du jetzt schon viel mehr als 2000 Freunde?

Beginne also zu sortieren!

Entfreunde Menschen, die schon länger als 4 Wochen nicht mehr auf Facebook waren, die nicht auf deine persönliche Kontaktaufnahme über den Messenger reagieren, die absolut nicht deinem Wunschkunden entsprechen, die klar sagen, dass dein Angebot sie nicht interessiert.

Und ja, entfremde auch deine Real Live Freunde, wenn du mit ihnen sowieso über Telefon oder WhatsApp verbunden bist.

Keine Sorge – niemand erhält eine Mitteilung, dass du nicht mehr sein Freund sein willst. Deinen wirklichen Freunden kannst du ja sagen, dass du dein Facebook Profil nun eher geschäftlich nutzen willst.

Beachte bitte innerhalb einer Stunde maximal 50 Freunde zu löschen. Lege dann unbedingt eine längere Pause ein!



Du hast nur ein paar hundert Freunde?

Wie kommst du zu mehr Freunden, die auch noch deinem Wunschkunden entsprechen?

Du kannst dir als erstes die Freunde deiner Freunde anschauen. Bestimmt findest du den einen oder anderen, der genau zu dir und deiner Vorstellung eines Wunschkunden passt. Schreibe ihn nett an und stelle ihm eine Freundschaftsanfrage.

Genauso kannst du in Facebook Gruppen verfahren. Gehe in Gruppen trete in Kontakt und frage bei zu dir passenden Personen nach einer Freundschaft.

Bitte nicht alle möglichen Menschen Freundschaftsanfragen stellen. Mache dir wirklich die Arbeit und sortiere gleich am Anfang, wer dir geeignet erscheint. Diese Arbeit macht sich bezahlt.

Sobald du 50-70 ideale Kunden als deine Freunde gewinnen konntest schlägt dir Facebook noch mehr Personen vor, die Ähnlich sind. Das ist der Vorteil des FB Algorithmus. Ab da geht 's dann ganz leicht.

Spätestens jetzt dürftest du erkannt haben, dass es wenig Sinn macht alle DMH Partner als deine Freunde zu gewinnen. Facebook schickt dir dann noch mehr Menschen, die alle schon Kontakt mit DMH haben, Kunde, Interessent oder Partner sind und entsprechendes posten.

Ich glaube nicht, dass das deine Zielgruppe ist.

Also nimm es bitte nicht persönlich, wenn die FB erprobten alten Hasen von DMH deine Freundschaftsanfrage nicht annehmen.

Du kannst jedoch mit jedem über den Messenger Kontakt halten.

10. Wie gewinnst du Kunden?

Nutze dazu unbedingt den Facebook Messenger. Du kannst dort Informationen in schriftlicher Form, als Audio Datei oder als kleines Video hinterlassen.

Denke immer daran Fragen zu stellen!

Mache dir täglich eine Strichliste und setze dir ein Ziel.



Beispiel für ein Anschreiben oder eine Sprachnachricht

He Rita, ich grüße dich. Auf einem deiner letzten Posts/Story habe ich xy (*hier genau beschreiben auf was du dich beziehst*) gesehen.

Macht dir das auch gerade so viel Stress/Angst/inneren Schmerz? Ich habe gerade eine ganz tolle Möglichkeit entdeckt, wie man sich eine sehr hilfreiche meditative Audio Datei schenken lassen kann, um genau dieses Thema in den Griff zu bekommen. Gerne sende ich dir den Downloadlink.

(du kannst wählen welche der 3 kostenfreien Audios du senden willst – ich empfehle die Selbstliebe – hat den höchsten Nachverkaufswert)

Bist du offen für eine solche Möglichkeit? Wenn ja, sende mir gerne deine E-Mail-Adresse und ich sende dir den Link zu dem Audio und den Geschenkcode, sowie ein erklärendes Info Video dazu. Wenn nicht ist das auch okay. Alle Liebe nach xxy

Ähnliche Nachrichten kannst du auch versenden, wenn jemand auf deine Story reagiert hat.

Du bist dran!

Wünsche dir Freude und Erfolg.

Deine Kerstin Mais



P.S.: Du hast Fragen, Anregungen, wichtige Hinweise?

Sende mir eine E-Mail! Am besten du trägst dich auch gleich in meinen Verteiler ein, bleibst auf dem Laufenden zu wichtigen Neuerungen und siehst als erstes die neuen Termine für unsere gemeinsamen Workshops.

<https://bit.ly/Facebook-Marketing-Basiswissen>