



Stand 31. März 2021

Wie machst du mit Storys in Instagram und Facebook auf dich und dein Business aufmerksam?

Dieses Skript wendet sich vor allem an diejenigen, die sofort loslegen wollen, um diese aktuellen Informationen zu nutzen. Begleitend findest du das ein Video in der Mediathek mit ausführlichen Erklärungen.



Storys dienen der Aufmerksamkeit und der Erhöhung der Reichweite und somit dem Verkauf

WICHTIG: vorbereitende Maßnahmen Punkt 1 - 4

1. Basisarbeit - Profilanalyse

In der Mediathek im Wohlstands-Netzwerk stehen dir zwei Videos zur Optimierung deiner Social Media Profile zur Verfügung. Anschauen, Durcharbeiten und Umsetzen!

[Instagram leicht gemacht](#)

[Facebook Marketing Tipps für Starter](#)

Diese Maßnahmen sind wichtig, um dich in Social Media richtig zu präsentieren und Vertrauen aufzubauen.

2. Dein Kunden Avatar: Du musst dir klar sein, was ist deine Zielgruppe?

Hast du noch keine klare Zielgruppe definiert, dann schau dir in der Mediathek ebenfalls ein Video zum Thema Kunden Avatar an: [Wir sprechen über deinen Wunschkunden](#)

Kerstin Mais

Leitung Partnernetzwerk 2.0

E-Mail: partner@dm-harmonics.com



DMH® - METHODE "DEINE ESSENZ DES GLÜCKS"

DM Harmonics GmbH, St. Martins-Ring 35, 9492 Eschen, Liechtenstein

Diese Vorbereitung erspart dir Zeit und bei jeder Werbemaßnahme über die Storys hast du deinen Kunden Avatar vor Augen und kannst ihn somit direkt ansprechen.

Bitte halte alle Angaben zu deinem Kunden Avatar schriftlich fest, denn damit richtest du deine Aufmerksamkeit direkt auf deinen Wunschkunden und das stärkt die Energie.

3. Fokussiere dich auf einen Social Media Kanal

Anmerkung gerade am Anfang, wenn du startest entscheide dich bitte für einen Weg. Entweder Facebook oder Instagram und konzentriere dich auf einen Kanal. Somit werden deine Kräfte besser gebündelt, als wenn du versuchst, beide Kanäle gleichermaßen gut zu bedienen.

Du bist bereits auf beiden Kanälen präsent? Dann gilt folgendes:
Es können beide behalten und optimiert werden. Posts und Storys sollten dann vorzugsweise auf einem der Kanäle konzentriert werden.

4. Wichtigster Punkt bei der Erstellung von einem Post/Feed



Was hat mein potenzieller Kunde von meinem Post, wo liegt der Mehrwert für meinen Kunden?

5. Erstellen einer Story

Das Wichtige bei der Erstellung von Storys ist die Regelmäßigkeit, auch, wenn die Storys am Anfang noch nicht perfekt sind. Es ist dennoch wichtig damit zu starten und täglich eine Story zu erstellen.

Tipp 1:

Verwende Screenshots, Beispiel aktueller Willenskraft Kurs

Gehe dazu auf Instagram in die aktuelle Challenge von Andreas zum Thema Willenskraft. Suche dir ein interessantes Thema aus, das am besten für deine Zielgruppe passt. Mache einen Screenshot. Bearbeite das und stelle die Story online.

Kerstin Mais

Leitung Partnernetzwerk 2.0

E-Mail: partner@dm-harmonics.com



DMH® - METHODE "DEINE ESSENZ DES GLÜCKS"

DM Harmonics GmbH, St. Martins-Ring 35, 9492 Eschen, Liechtenstein

Tipp 2:

Berichte aktuelles aus deinem Leben, was im Zusammenhang mit deiner Tätigkeit ist, was möchtest du anbieten z.bsp. Willenskraft, was hast du umgesetzt aus dem Kurs? Das kannst du bildhaft in der Story präsentieren.

Denke bitte auch hier an den Mehrwert für deine Interessenten.

Tipp 3: Wie mache ich meinen Interessenten zum Kunden?

Dafür ist es wichtig, dass in der Story die Möglichkeit besteht sofort auf das gewünschte Produkt klicken zu können, z.b. die Anmeldung zum Willenskraft Kurs. Hierfür findest du in der Mediathek ebenfalls zwei wichtige Videos.

[Wie stelle ich einen Link in die Facebook Story.](#)

[Wie stelle ich den Link in die Instagram Story.](#)

Bitte dort anschauen!

Tipp 4: Ganz wichtig, wenn du einen personalisierten Link z.b. vom Willenskraft Kurs in deiner Story unter bringst, dann einen klaren Hinweis geben, was dein Interessent tun soll.

Fügt also einen **Call-to-Action** hinzu.

Beispiele

Wer mehr wissen möchte klickt bitte hier!

Schau hier kannst du mehr erfahren!

Mehr Infos? Hier klicken!

Und dann am besten mit einem Pfeil markieren, den kannst du z.Bsp. durch einen gif hinzufügen.

Ohne Call-to-Action weiß der Interessent, der sich deine Story anschaut, nicht was er tun soll und wird wahrscheinlich von sich aus nicht auf dein Profil gehen.

Empfehlenswert ist es in einer Story immer wieder auch eine Frage oder Umfrage zu erstellen, auf die der Betrachter der Story mit ja oder nein Antworten kann.

Teste für die verschiedenen Alternativen und sammle Erfahrungen, wo die Reaktion am größten ist.

Kerstin Mais

Leitung Partnernetzwerk 2.0

E-Mail: partner@dm-harmonics.com



6. Wichtiger Unterschied von Instagram und Facebook

In Instagram siehst du die aktuellsten Storys immer ganz oben links angezeigt, von denjenigen, die du abonniert hast und so ist es auch umgekehrt. Deine Abonnenten erhalten deine Story, wenn sie neu erscheint, oben links angezeigt.

Daher empfiehlt es sich bei Instagram, insbesondere wenn man auf ein bestimmtes Thema hinweisen möchte und sehr neu ist, ca. alle drei Stunden eine neue Story zu erstellen, um immer möglichst vorne als Erster präsent zu sein bei seinen Abonnenten.

Bei Facebook sieht es etwas anders aus. Du bekommst in der Regel, die Storys zuerst angezeigt, wo du selber am meisten darauf reagiert hast. Daher solltest du Storys erstellen, wo deine Interessenten sich aufgefordert oder animiert fühlen mit dir zu interagieren. Somit wirst du dort auch am häufigsten angezeigt.

7. Noch einmal kurz zusammengefasst, die drei wichtigsten Punkte

Deine Story sollte Mehrwert bringen Aufmerksamkeit erzeugen und einen Call-to-Action beinhalten.

8. Fazit:

Am besten starte jetzt sofort und warte nicht länger.

Optimiere dein Profil entweder auf Instagram oder Facebook, halte alle Daten zu deinem Kunden Avatar schriftlich fest und erstelle deine erste Story.

Erfahrungen haben gezeigt, dass es wichtig ist, die Umsetzung innerhalb von 48 Stunden zu machen da sonst die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass man gar nicht erst beginnt.



Lieber unperfekt begonnen, als perfekt zu zögern.

Erfolg bei der Umsetzung wünscht dir Kerstin