



WACHSTUMS GUIDE

ICH ZEIGE DIR, WIE DU AM SCHNELLSTEN
WÄCHST



Willkommen!

Vielen Dank, dass du in dieser Wachstums-Guide investiert hast.

Herzlichen Glückwunsch zu diesem ersten Schritt – wie aufregend!

Ich bin Nevio und möchte dir dabei helfen, dein eigenes Online-Business zu starten – ganz ohne Vorkenntnisse und ohne eigenes Produkt!

Auch du befindest dich auf deiner Reise und bist bereit, dich zu optimieren – deshalb hast du dir diesen Guide heruntergeladen – und du gibst dein Bestes. Halte dir das vor Augen und vergiss nie, dass dein Durchhaltevermögen irgendwann belohnt wird.

Dieser Leitfaden wird dir Strategien aufzeigen, mit denen du definitiv das Beste für dein Wachstum auf Instagram herausholen kannst.

Ich wünsche dir viel Erfolg und freue mich darauf, von deinen ersten Erfolgen zu hören.

LET'S GO!

DS Solutions

Inhalt

KAPITEL 1 DAS RICHTIGE MINDSET

- 1.1 Glaubst du an dich selbst?
- 1.2 Affirmationen für Wachstum, Erfolg, Wohlstand und Überfluss

KAPITEL 2 DEINE TO-DO'S VOR DEM ERSTEN POST

- 2.1 Bereite Dich auf deinen Erfolg vor

KAPITEL 3 ERFORSCH DEIN PUBLIKUM

- 3.1 Recherche für Reichweite
- 3.2 Löse die Probleme Deines Publikums

KAPITEL 4 WIE DU SPANNENDE INHALTE ERSTELLST

- 4.1 Unmittelbares Engagement
- 4.2 Das perfekte Reel
- 4.3 Hooks, Trendige Audios & Untertitel
- 4.4 Kohäsion und Ästhetik
- 4.5 Warum Wiederholungen verwenden?

KAPITEL 5 WIE DU DEINE INTERAKTION ERHÖHST

- 5.1 Gemeinschaftliche Bindung
- 5.2 Zeige deine Erfolge
- 5.3 Die Bedeutung von Konsistenz

TEIL 1

Das richtige Mindset

1.1 GLAUBST DU AN DICH SELBST?

Lass uns mit einigen Denkanstößen beginnen.

Im Leben ist deine äußere Realität, also das, was du tagtäglich siehst und erlebst, ein direktes Spiegelbild deiner inneren Realität - deines Geistes!

Mit anderen Worten: Die Gedanken, die du hast und die Überzeugungen, die du vertrittst, bestimmen, wie du dich selbst siehst, wie viel Selbstvertrauen du hast und wie erfolgreich du letztlich bist.

Deshalb ist es so wichtig, mit der richtigen Einstellung an die Führung eines digitalen Marketing-Business heranzugehen.

Um Erfolg und Wachstum zu sehen, musst du zunächst daran glauben, dass du des Erfolgs und des Wachstums würdig bist.

Wenn du es an die Spitze schaffen und mit deinem Online-Business erfolgreich sein willst, musst du glauben, dass du würdig und fähig bist, an die Spitze zu kommen und erfolgreich zu sein.

Du musst daran glauben, dass du etwas Wertvolles zu bieten hast, dass du wichtig und erfolgreich genug bist, dass man dir zuhört und dich respektiert.

1.2 AFFIRMATIONEN FÜR WACHSTUM, ERFOLG, WOHLSTAND UND ÜBERFLUSS

Affirmationen sind positive Aussagen, die dir dabei helfen können, dein Denken von Selbstzweifeln auf eine Haltung der Fülle, des Wachstums und des Erfolgs umzustellen. Hier sind einige kraftvolle Affirmationen, die du dir täglich sagen kannst:



Ich bin stark und zuversichtlich.

Ich bin dabei, die beste Version von mir selbst zu werden.

Ich bin es wert, reich und erfolgreich zu sein.

Ich bin wertvoll und verdiene Glück.

Ich liebe Geld und Geld liebt mich.

Geld kommt leicht und von überall her zu mir.

Geld fließt über mich wie eine Lawine.

TEIL 2

Deine To-Do's vor dem ersten Post

2.1 BEREITE DICH AUF DEINEN ERFOLG VOR

Unserer Meinung nach ist es unglaublich wichtig, vor dem Posten des ersten Reels auf deinem Account zu interagieren. Das wird dir ungemein dabei helfen, Engagement unter deinem allerersten Beitrag und den folgenden zu generieren. Nichts ist frustrierender, als voller Begeisterung zu starten und dann festzustellen, dass dein Reel nur 10 Ansichten hat! 😊

Hier sind die genauen Schritte, die wir beginnend unternommen haben:

Wir folgen nicht wahllos und entfolgen nicht wahllos.

Wir folgen kleinen Konten (mit weniger als 200 Followern) und knüpfen über DM Verbindungen. Die meisten Leute sind sehr unterstützend, weil sie sich in derselben Situation befinden wie wir. Wenn jemand uns nicht zurückgefolgt, haben wir einfach gesagt, dass wir ihre Unterstützung wirklich sehr schätzen würden. Diese kleine Erinnerung hat sie meist dazu gebracht, uns ebenfalls zu folgen.

Wir entfolgen auch niemandem, der uns folgt. Wir nutzen einfach in der App, die beidseitigen Aktivitäten, um zu schauen wer uns nicht folgt, und das sind die einzigen Personen, denen wir ebenfalls wieder entfolgen.

Wir folgen immer allen Personen zurück, die im Bereich Digitales Marketing tätig sind. Aber bitte, folgt nicht massenhaft. Instagram wird euch sonst sperren. Wir folgen normalerweise ungefähr 30 Personen pro Tag, aber niemals allen auf einmal.

DEIN NAME UND PROFILBILD

Wir glauben, dass ein Grund, warum @ds.solutions.ch so gut funktioniert, darin besteht, dass er persönlich ist und jeder in diesem Bereich sich damit identifizieren kann. Wir wissen, wie unglaublich schwer es heutzutage ist, einen Benutzernamen zu finden, der nicht bereits vergeben ist, aber wir können nur aus Erfahrung (und vielen Komplimenten 😊) sprechen, dass unser Account persönlich und positiv wirkt und unser Profilbild uns als Paar repräsentiert. Also überprüft einfach nochmals, ob euer Benutzername sowie Profilbild ein Spiegelbild von euch darstellt, mit dem sich deine Zielgruppe identifizieren kann. Es ist kein Muss, aber wir haben das Gefühl, dass es einen Unterschied gemacht hat, also wollten wir es zumindest erwähnen.

ENGAGEMENT - LIKES UND KOMMENTARE

Nutze deine Zeit, um so viel wie möglich zu interagieren und dich zu vernetzen! Reagiere auf Stories, kommentiere die Beiträge anderer Personen und schreibe viele Direktnachrichten. Dies ist die Zeit, um Verbindungen zu Menschen aufzubauen, die dich unterstützen werden. Zeige dich, lass deinen Account gesehen werden und mache Instagram klar, dass dein Business jeden einzelnen Tag geöffnet hat :)

POSTE 5 - 10 STORIES AM TAG UND ZEIGE DEINE PERSÖNLICHKEIT

Wir möchten, dass sowohl Follower als auch Nicht-Follower sehen, dass wir aktiv sind und unser Account nicht inaktiv ist.

Beim Posten in deiner Story SEI DU SELBST. Das ist wirklich super wichtig, um zu zeigen, wer du bist und um Menschen auf einer tieferen Ebene mit dir zu verbinden.

Verwende viele Umfragen, Aufkleber, Quiz usw. Instagram liebt und belohnt interaktive Stories, die ihre Funktionen nutzen.



SICHERHEIT!

Das hat unser Spiel komplett verändert. Wir sind selbstsicher in unseren Fähigkeiten, weil wir unser Wissen respektieren. Lange Zeit dachten wir: "Wir können uns nicht als Experten bezeichnen", aber das lag nur daran, dass uns bestimmte Kenntnisse fehlten. Wir sind zu diesen zurückgekehrt, haben den UBC-Kurs erneut besucht und alle Lücken gefüllt. Unsere Sicherheit manifestiert sich in allem. In dem, was wir sagen, und wie wir es sagen, in dem, was wir verkaufen, und wie wir es verkaufen.

Wenn wir nicht zu 100% sicher sind in dem, was wir tun und was wir in die Welt bringen - BEHEBEN WIR ES! Das könnte das einzige sein, was uns zurückhält.

Wir schaffen das!



TEIL 3

Erforsche dein Publikum

3.1 RECHERCHE FÜR REICHWEITE

Nachdem du dich für eine Nische für deine Instagram-Seite entschieden hast (zum Beispiel Faceless Marketing, Mindset, Wohlstand usw.), ist es entscheidend, dass du untersuchst, was andere Konten in deiner Nische tun.

Dies ermöglicht es dir:

- zu analysieren, was für dich funktioniert und warum
- zu analysieren, was für dich NICHT funktioniert und warum
- dich von ihrem Inhalt inspirieren zu lassen (NICHT, um ihn zu kopieren - sondern um ihn als Inspiration zu nutzen)
- ihre Verkaufsstrategie zu bewerten - Veröffentlichen sie zwei Stories oder zehn pro Tag? Wie erfolgreich waren diese Strategien für sie? Haben sie ein signifikantes Wachstum ihrer Follower gesehen?
- zu analysieren, wer ihre Follower sind. Dies wird es dir ermöglichen, klarer zu werden, wer DEINE Zielgruppe sein sollte.

Wichtig! Mach dir während dieses Prozesses Notizen. Es hilft, deinen Fortschritt zu protokollieren, wichtige Informationen zu behalten und organisiert zu bleiben.

Während du andere Konten in deiner Nische recherchierst, folge ähnlichen Konten für Inspiration und um dein Community-Engagement zu erhöhen (das ist entscheidend – wir werden darauf in Teil 4 zurückkommen).

3.2 LÖSE DIE PROBLEME DEINES PUBLIKUMS

Wenn Du deine Zielgruppe identifiziert hast – die Menschen, die Du ansprechen und an die Du letztendlich verkaufen möchtest, besteht der nächste Schritt darin, sich selbst zu fragen:

Was BRAUCHEN diese Leute?

Hat dein Publikum Schwierigkeiten, Verkäufe zu tätigen?

Möchten sie ihre Followerzahl vergrößern?

Sie möchten online Geld verdienen, wissen aber nicht, wie sie anfangen sollen?

Das ist ihr Problem – das Problem, das sie gelöst haben möchten. Indem Du ihr Problem identifizierst, kannst DU ihnen mithilfe Deiner Inhalte und Deiner digitalen Produkte dabei helfen, es zu LÖSEN.

So wird Dein Inhalt für sie wertvoll. Sie werden ihn als kleinen „Gewinn“ assoziieren – und dir deshalb folgen!

Du kannst anderen bei der Lösung ihres Problems helfen, indem du ihnen etwas Hilfreiches beibringst, ihnen den Rat gibst, den sie suchen, und ihnen die Motivation vermittelst, an sich selbst zu glauben.

Top-Tipp! Stelle dir vor dem Posten die folgenden Fragen, um sicherzustellen, dass der Beitrag für dein Publikum wertvoll ist:

Was möchte ich mit diesem Post erreichen?

Was wird mein Publikum aus diesem Beitrag lernen?

Wie helfe ich meinem Publikum mit diesem Beitrag?

Wenn du diese Fragen nicht beantworten kannst, solltest du deine Beiträge überdenken. Veröffentliche mehrere Beiträge am Tag, nur um des Veröffentlichens willen? Oder veröffentlichst du Beiträge, um das Problem deines Publikums zu lösen? Denke oft darüber nach, um sicherzustellen, dass du die Bedürfnisse deines Publikums erfüllst!

TEIL 4

Wie du spannende Inhalte erstellst

Jetzt wird es interessant ...

Du hast dich also für eine Nische und eine Zielgruppe entschieden, deine Recherchen durchgeführt und bist bereit, mit der strategischen Veröffentlichung zu beginnen. Der Grundstein ist gelegt!

Die Frage ist nun: WIE erstellst du Inhalte, die dein Publikum unbedingt anklicken, wiedergeben und speichern muss, um dein Account zu vergrößern?

In diesem Abschnitt findest du unsere wichtigsten Tipps zum Erstellen äußerst ästhetischer und ansprechender Inhalte, die den Anforderungen deiner Zielgruppe entsprechen.

Ahh, wir sind aufgeregt! Lass uns eintauchen, ja?!

4.1 UNMITTELBARES ENGAGEMENT

Der Instagram-Algorithmus bevorzugt derzeit Reels, die direkt nach dem Posten an Zugkraft gewinnen. Das bedeutet, dass Instagram ein Reel, wenn Du es postest und sofort Likes, Kommentare und Saves dafür erhält, weiterleitet und an mehr Leute ausgespielt wird!

Mache folgendes jedes mal, DIREKT NACHDEM Du ein Reel gepostet hast:

- Like deine eigenen Reels
- Speicher Deine eigenen Reels
- Kommentiere unter Deinem eigenen Reel
- Poste es in deiner Story
- Reagiere umgehend auf alle Kommentare, die Du erhältst

Je mehr Engagement Du sofort erhältst, desto stärker ist der „Schneeballeffekt“ – Deine Inhalte werden weiterhin mehr und mehr Leuten gezeigt ... Du verstehst, was wir meinen.

Lass uns zunächst einmal darauf eingehen, was Dein Video so fesselnd macht, damit es immer wieder angesehen wird und großes Engagement hervorruft!

4.2 DAS PERFEKTE REEL

Das ideale Reel zieht Views an! Es ist:

- Scroll-Stopp und Blickfang.
- Entweder informativ oder inspirierend.
- In gewisser Weise nützlich für den Zuschauer (das weckt bei ihm den Wunsch, Dir zu folgen, es erneut abzuspielen und zu speichern!)

Merkmale eines idealen Reels

- **EINE HOOK** auf dem Bildschirm mit KLAREM TEXT, um das Scrollen des Betrachters zu stoppen (siehe 4.3!)
- **EIN TRENDIGES AUDIO, SCHLÜSSELWÖRTER UND HASHTAGS** (siehe 4.3!)
- **EIN CALL-TO-ACTION** – führe den Zuschauer von Deinem Video zur Bildunterschrift, wo er Deine wertvolle Bildunterschrift liest und entweder informiert oder inspiriert wird ... oder beides! (siehe 4.3!)
- **KURZE ABSPIELZEIT** (3–7 Sek.), um die Anzahl der Wiederholungen zu maximieren, während der Zuschauer die Bildunterschrift liest (mehr Aufrufe, Leute!)
- **AUFFALLENDE BILDER** – ein Videoclip, der gut aussieht, ist unerlässlich! Canva eignet sich hervorragend für Archivmaterial, da es kostenlos und einfach zu verwenden ist!
- **EIN REEL-TITELBILD** – dadurch sieht Dein Feed einheitlich und ästhetisch ansprechend aus (siehe 4.4!)

BEISPIEL FÜR EINE REELSTRUKTUR



4.3 HOOKS, TRENDIGE AUDIOS & UNTERTITEL

SCROLL-STOPPING-HOOKS ZUM VERWENDEN - 6 BEISPIELE

1. Hast Du genug von (Publikumsproblem einfügen)? Das kannst Du dagegen tun.
2. Wie ____ uns zu ____ gemacht hat und wie Du das auch schaffen kannst!
3. Wir haben unseren Account vor ____ Tagen eröffnet. So läuft es.
4. 4 Dinge, die Du NICHT tun musst, um XX zu verbessern.
5. Hole mehr [Wertversprechen] aus Deinem Tag heraus, indem Du diese eine Sache tust...
6. Wir bekamen ständig [Schmerzpunkt], also haben wir stattdessen das hier ausprobiert!

Top-Tipp! Du möchtest Deinen Zuschauer vom Video zur Bildunterschrift führen. Schreibe dazu unbedingt „Bildunterschrift anzeigen“ oder etwas Ähnliches in das Video selbst, damit der Zuschauer das Gefühl hat, es lesen zu müssen!

TRENDIGE AUDIOS - TIPPS

- Sieh dir die Audiodateien an, die die größeren Accounts in deiner Nische in ihren Reels verwenden. Dabei handelt es sich wahrscheinlich um trendige Audiodateien, deren Verwendung deine Inhalte einem größeren Publikum zugänglich macht.
- Klicke auf das Audio und sieh dir an, wie viele Reels mit diesem Audio erstellt wurden.
- Wenn nur eine geringe Anzahl an Reels erstellt wurde (weniger als 10.000) UND das beliebteste Video über 1 Million Aufrufe hat, ist dieser Ton **optimal** (er steigert dein Engagement!).
- **SPEICHERE** die optimalen Audios zur späteren Verwendung in deinen Reels.

SCROLL-STOPPING-BILDBESCHREIBUNG BEISPIEL

Erste Zeile: Beginne mit etwas wie „Hier beginnen ↓“ oder Ähnlichem, um den Leser zu fesseln und ihn dazu zu bringen, auf die Überschrift zu klicken und alles zu lesen.

Zweite Zeile: Bitte den Betrachter, etwas für Dich zu tun, bevor Du in die spannenden Details der Bildunterschrift einsteigst. Zum Beispiel: „ABER ZUERST – Folge mir (@deinbenutzername), um mehr von meinen Inhalten zu sehen.“

Hauptteil der Bildunterschrift: Biete dem Zuschauer in der Bildunterschrift einen Mehrwert. Wenn Dein Beitrag den Zweck hat, den Zuschauer zu informieren oder aufzuklären, dann liefere hochwertige Informationen in Form leicht verständlicher Aufzählungspunkte.

Teile große Absätze auf, um die Lesbarkeit zu verbessern, und verwende Emojis, um dem Text ein ansprechendes, spannendes und freundliches Aussehen zu verleihen.

Ende der Beschriftung: Fordere den Betrachter mit einem Call-to-Action auf – möchtest Du, dass er mehr über den Kurs erfährt, den Du anbietest? Ein Beispiel für eine Aufforderung, Dir eine Nachricht zu senden, wäre: „Kommentiere oder sende mir eine DM mit dem Wort „INFO“ und ich sende Dir Informationen über (füge den Kurs/das Produkt ein, für das Du wirbst)!“

SCHLAGWÖRTER - BEISPIELE

Das Platzieren relevanter Schlagwörter am Ende oder verteilt in deinen Bildunterschriften erhöht deine Reichweite zu deinem idealen Follower, da der Algorithmus diese Wörter aufgreift. Hier ist ein Beispiel zur Verwendung:

*digitales Marketing, Online-Lernen,
Kursangebot, E-Learning, Marketing-Tools,
digitale Produkte, Geschäftserfolg, faceless*

HASHTAGS - BEISPIELE

Das Platzieren relevanter Hashtags am Ende deiner Bildunterschriften ist eine weitere Möglichkeit, die Reichweite deiner Reels zu erhöhen. Es ist hilfreich, pro Reel nur wenige Hashtags zu verwenden und diese zu wechseln, um eine optimale Reichweite zu erzielen. Hier sind Beispiele für Hashtags zur Verwendung:

#onlinebusiness #selbstständigefrauen
#onlinegeldverdienen #selbstständig
#selbstständigkeit #onlinebusinessarten #
selbstständigmachen #instagramwachstum

4.4 KOHÄSION UND ÄSTHETIK

WARUM IST EIN KOHÄSIVER FEED WICHTIG IST

- Ein durchgängiges Thema in all deinen Beiträgen ist optisch ansprechend und lockt Zuschauer zu deinem Content.
- Das kannst du durch die Verwendung von Reel-Covern erreichen – ein Bild, das dein Publikum auf deinem Instagram-Profil sieht, bevor es deine Reels anschaut.
- Einheitlichkeit wird durch die Verwendung derselben Schriftart, Textgröße und Textfarbe sowie durch das gleiche allgemeine Thema (z. B. Farbschema, Aufhellungsstufe) auf allen Reel-Covern erreicht.

TIPPS ZUM ERSTELLEN VON ROLLEN UND ROLLENABDECKUNGEN IN CANVA

Mit Canva kannst du sehr einfach (und KOSTENLOSE) Reelcover erstellen.

Es ist ganz einfach, zuerst dein Reel auf Canva zu erstellen und dann das Cover:

- Gehen zu „Design erstellen“
- Suche nach „Instagram Reel“
- Wählen einen ästhetisch ansprechenden Videoclip (3–7 Sekunden lang), bearbeite ihn, sodass er zur Ästhetik deines Accounts passt, und speichere ihn als MP4 ohne Text.
- Gehen in Canva zurück zu deinem Video und fügen oben einen kurzen Text hinzu. Wenn Du in Deinem Reel beispielsweise darüber sprichst, wie Dein Konto in 24 Stunden gewachsen ist, kannst Du „24-STUNDEN-UPDATE“ auf das Reel-Cover schreiben, um die Aufmerksamkeit des Zuschauers zu erregen.
- Speichere dasselbe Video mit dem Reel-Cover-Text oben als JPG (Bild), damit das Reel zum Reel-Cover passt.

ÄSTHETISCHE SCHRIFTARTIDEEN ZUR VERWENDUNG FÜR ROLLENABDECKUNGEN!

BRAUNER ZUCKER Lovelace Safira-Marsch *Unterschrift*

4.5 WARUM WIEDERHOLUNGEN VERWENDEN?

DAS IST ES, WAS UNSER WACHSTUM MIT GANZ NEUEM KONTO WESENTLICH UNTERSTÜTZT HAT!

Wenn du anfängst zu posten, stelle sicher, dass du deinem Publikum Inhalte bietest, die für sie **wertvoll** sind und ihnen helfen werden.

Dennoch werden einige Videos besser abschneiden als andere. Wenn etwas funktioniert, ermutigen wir dich, darüber nachzudenken, warum es funktioniert. UND DANN, GUESS WHAT? **MACH ES WIEDER!**

Wenn die Leute den Content lieben, den du postest, dann werden sie **MEHR** davon sehen wollen! Wir sagen nicht, dass du dasselbe Reel mehrmals hintereinander posten sollst. Wir sagen, nimm den Stil des erfolgreichen Reels und verfeinere ihn, passe ihn an und stelle sicher, dass du immer Wert bietest - aber **WIEDERHOLE, WAS FUNKTIONIERT, UM DIE BINDUNG ZU STEIGERN. ES FUNKTIONIERT AUS EINEM GRUND!**

Gib den Menschen, was sie wollen!

TEIL 5

Wie du deine Interaktion erhöhst

5.1 COMMUNITY BINDUNG

Die Interaktion mit anderen Konten innerhalb unserer Nische war **WESENTLICH** für unser Wachstum. Als komplett neuer Account empfehlen wir, dies so oft wie möglich jeden Tag zu tun (mindestens 1 Stunde), sogar bevor du deinen ersten Beitrag postest:

- Andere Accounts in deiner Nische finden
- Ähnlichen Accounts wie deinem folgen
- Größeren Accounts folgen für Beitragsinspiration
- Neue Follower anschreiben
- Beiträge ähnlicher Accounts liken und kommentieren

*Je mehr du das machst, desto mehr wird sich deine Seite abheben. Je **engagierter, hilfreicher, authentischer, freundlicher** und **echter** du bist, desto mehr wirst du eine wertvolle Verbindung für Menschen werden! **Sie werden dir auf deinem Weg folgen und bei dir kaufen wollen, weil sie dir VERTRAUEN und dich WERTSCHÄTZEN!***

5.2 ZEIGE DEINE ERFOLGE

AUF UNSERER INSTAGRAM-SEITE HABEN WIR FESTGESTELLT, DASS DAS TEILEN UNSERER ERFOLGE IN UNSEREN STORIES UND REELS DIE AUFMERKSAMKEIT UNSERES PUBLIKUMS GEWECKT HAT.



- Das Teilen deiner Erfolge - auch bekannt als das Teilen von Momenten, in denen du neue Follower gewinnst oder Meilensteine erreichst - ist das, was dazu beiträgt, das Vertrauen deines Publikums zu gewinnen. Sie sehen, dass du authentisch bist und sind dankbar für deine Unterstützung!
- Es spielt keine Rolle, wie klein der Erfolg ist - jeder muss irgendwo anfangen. Hast du über Nacht 10 Follower gewonnen? TEILE ES! DRÜCKE DEINE DANKBARKEIT AUS!

***Vertrauen** aufzubauen ist entscheidend, um dein Wachstum fortzusetzen und Verkäufe zu tätigen - die Leute wollen jemanden verfolgen, der echt ist und eine Geschichte sowie eine Persönlichkeit hat. Würdest du von jemandem kaufen, dem du überhaupt nicht vertraust? Natürlich nicht!*

TEILEN IN DEINER STORY

- Das Teilen von Erfolgen in deinen Stories zeigt deinen Zuschauern auch, dass die Seite **AKTIV** ist - das ist **ESSENTIELL**.
- Wir sind immer sehr aktiv in unseren Stories - wir posten **8 - 10** pro Tag und sie beinhalten **kleine Erfolge, inspirierende Zitate, persönliche Geschichten und die Bewerbung unserer eigenen Produkte.**

5.3 DIE BEDEUTUNG VON KONSISTENZ

DIE PFLANZENANALOGIE

BEHANDLE DEINEN ACCOUNT WIE EINE PFLANZE. WENN DU MÖCHTEST, DASS ER WÄCHST, MUSST DU IHN KONTINUIERLICH PFLEGEN!

DAS BEDEUTET

- Jeden Tag da sein und min. ein Reel posten.
- Täglich 8 -10 Mal in deiner Story posten.
- Täglich mit neuen Followern interagieren (ihre Beiträge und Stories liken, kommentieren, DMs schicken).
- Täglich neuen Personen folgen - folge den Leuten, von denen du denkst, dass sie deine Inhalte sehen möchten (auch bekannt als deine Zielgruppe).
- DMs senden und Personen kontaktieren, von denen du denkst, dass sie von deinen Inhalten profitieren würden. Sei nett, authentisch und lass sie wissen, dass sie deine VOLLE Unterstützung haben. Das schafft Vertrauen und echte Bindungen zu Menschen!

VORLAGE FÜR DIE INTERAKTION MIT NEUEN FOLLOWERN

- Begrüße sie und verwende ihren Namen.
- Bedanke dich für ihr Folgen.
- Gib ihnen ein durchdachtes Kompliment zu ihrer Seite oder gratuliere ihnen, wenn sie ganz neu sind, zu ihrem Start!
- Frag sie, was sie an deiner Seite interessiert hat, und ob du ihnen bei etwas helfen kannst!

VORLAGE FÜR DIE ANSPRACHE VON JEMANDEM, DER DICH NOCH NICHT FOLGT

- Begrüße sie und verwende ihren Namen.
- Gib ihnen ein durchdachtes Kompliment zu ihrer Seite oder, wenn sie ganz neu sind, gratuliere ihnen zu ihrem Start!
- Lass sie wissen, dass du immer zum Chatten da bist, wenn sie möchten, oder etwas Ähnliches!

*Eine echte Unterhaltung ermöglicht es, **eine Verbindung herzustellen** und eine Gelegenheit zu bieten, **Deine Produkte auf natürliche Weise zu bewerben**, ohne aufdringlich zu sein!*

BONUS

Hier ist genau, was wir machen, wenn wir ein Reel posten:

- Wir liken, speichern und kommentieren unter unseren eigenen Beiträgen.
- Wir teilen unsere Beiträge in unserer Story mit einer anderen Hook, die Neugierde weckt.
- Wir gehen zu unseren letzten Beiträgen und gehen auf die Profile die unsere letzten Posts kommentiert haben, Liken und kommentieren deren letzten Post. Allerdings nicht nur Emojis. Wir lesen die Bildunterschrift und kommentieren so, dass sich unser Kommentar auf die Bildunterschrift bezieht. Zudem Liken wir die Stories.
- Wir gehen zu einem relativ neuen Account und sehen, wem sie folgen. Sie folgen normalerweise anderen neuen digitalen Marketing-Accounts, also gehen wir diese Liste durch und folgen etwa 10-15 Personen. Wir klicken nicht einfach auf "Folgen" und belassen es dabei. Jede Person, der wir folgen, erhält 10 Likes von uns. Dadurch erscheint unser Name in ihren Benachrichtigungen und sie werden uns sehen, ob sie wollen oder nicht 😊
- Wenn wir danach noch Zeit haben, antworten wir noch auf Direktnachrichten.





Danke!

*Vielen Dank, dass du in meinen Leitfaden investiert
und ihn gelesen hast. Ich schätze das wirklich sehr
und kann es kaum erwarten zu sehen, wie du im Jahr
2025 an meiner Seite erfolgreich bist! Auf endlosen
Erfolg und Überfluss!*

DS Solutions