

Intensiv
impulsiv

INSTAGRAM

week three
#communitycheck

Deer Inhalt

Intensiv
impulsiv

WEEK 1

#produktcheck

- Dein Produkt
- Dein Preis
- Dein Marketing

WEEK 2

#personalbranding

- Du und dein Business als eigene Marke! Deine eigene Geschichte und dein individueller Look nach außen.
- Formate und Inhalte, die Instagram bietet und wie du sie für dich passend nutzen kannst

WEEK 3

#communitycheck

- Du und deine Community: wie baust du sie auf, wie tauschst du dich aus und wie nutzt du ihren Input am besten
- Dein Redaktionsplan & dein Timing auf Instagram

WEEK 4

#readytorumble

- Ablauf deiner Kommunikation vor dem Launch
- Promotion während deines Launches
- Sei nachhaltig: Dein Plan für die Zeit nach dem Launch

WEEK 5

#pitchperfect

Heute bist du an der Reihe: erzähle uns und den anderen im Team von DEINEM Angebot! Wir sind bereit, DEINE PASSION zu hören #ohyesbaby



Checkliste

Woche 3

- Mein Content ist vorbereitet
- Meine Community nehme ich mit
- Für mein Produkt sind Betatester am Start
- Mein Redaktionsplan ist strukturiert und klar
-
-
-

Voraussetzungen für eine gute Community

1. Fokus auf dein klares Ziel für den Insta Community Aufbau festlegen
2. Das "Wir" Gefühl stärken
3. Herausfinden, was deine Follower thematisch wirklich interessiert
4. Konzentration auf dein Thema - Mehrwert posten
5. Dein Wiedererkennungswert | deine persönliche Note
6. Gut Ding will Weile haben
7. Aufrichtiges Interesse an den Menschen und Durchhaltevermögen ist wichtig

Anleitung für eine gute Community

1. Versetze dich in die Lage deiner Follower und liefere MEHRWERT. Positioniere dich als Expertin!

+ Gib der Person einen Grund, dir zu folgen.

+ Welche Wünsche erfüllst du ihr?

+ Welche Probleme löst du?

2. Finde deinen eigenen Weg, sei anders und richte dich nicht zu sehr nach deinen Wettbewerbern.

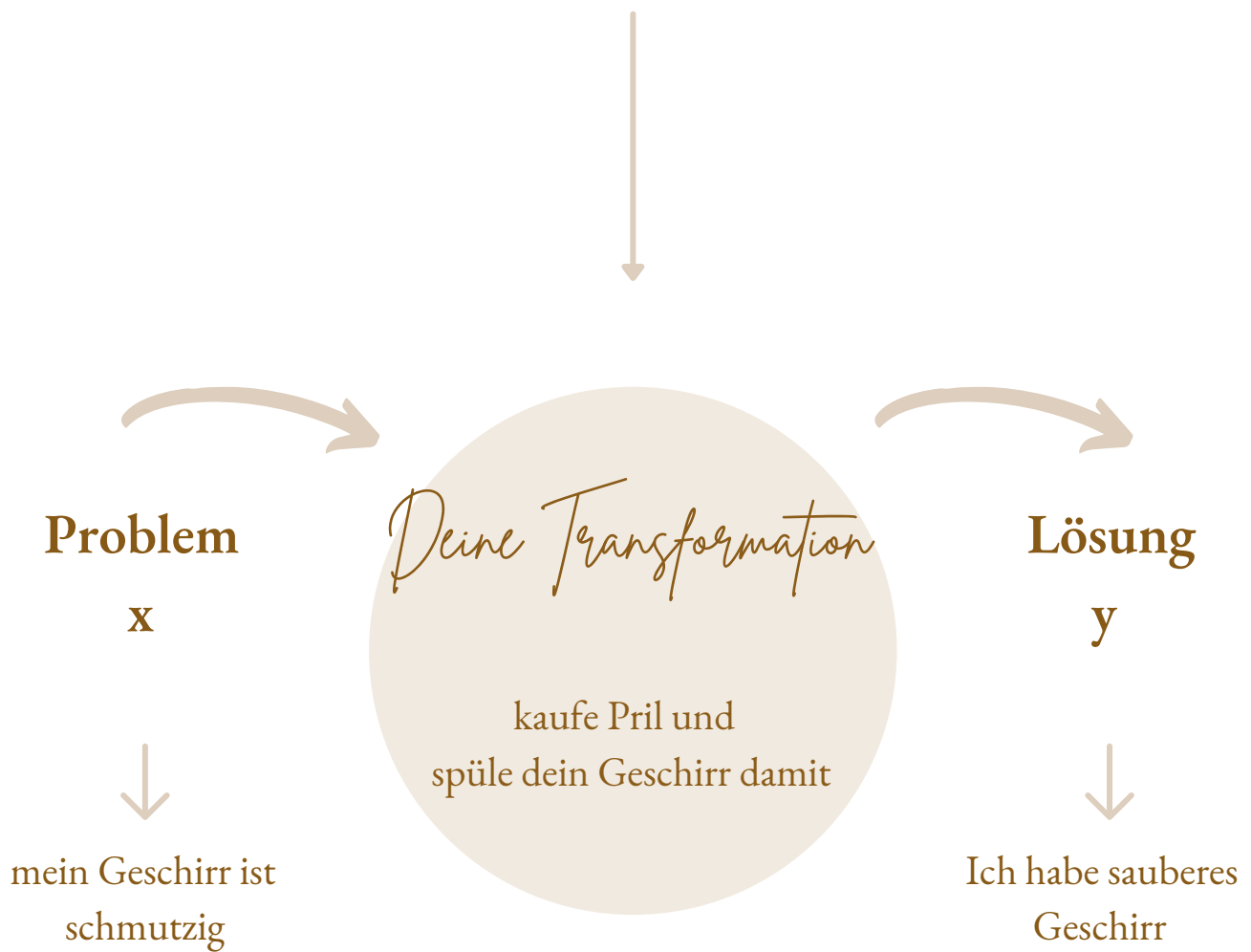
+ Was kannst du am besten: Fotos, Videos, Reels, Texte schreiben, reden? - Fokussiere dich darauf. Es soll zu dir passen

3. Sei aktiv auf Instagram: poste, like, kommentiere, bleibe in Kontakt mit deinen Followern & tausche dich aus.

4. Schreibe gezielte Kommentare bei Zielgruppenbesitzpartnern. Kommentiere die Kommentare und schaue dir deren Profile an.

5. Kooperationen: Challenge, Gewinnspiel, Posting Reihe, Lives - profitiert voneinander

Der Kern für eine gut funktionierende Community



Mindmap

Regelmäßig posten

|

mit rotem Faden

|

CTA

|

Mehrwert bieten

|

Challenges mitmachen & selbst kreieren

|

Zielgruppenbesitzpartner
verlinken

|

Interagieren: liken, teilen, kommentieren

|

Nicht zu viele Werbe-Posts, teile dein Wissen

|

Bleib dir treu und poste authentisch

|

Binde deine Follower in deine
Produktentwicklung ein

|

Frage um Rat und Meinungen

Checkliste

für dein Community Management

- Poste mind. 3 x pro Woche
- Nutze alle Insta-Formate (v.a. Video / Reel)
- Verwende Abstimmungsticker in den Stories
- Beantworte jeden Kommentar
- Kommentiere andere Posts
- CallToAction / Fragen in deinen Texten
- Zeige Emotionen

Beispiele für Mitmachaktionen

Vorstellen: wer bist du?

Wo lebst du? Was gibt es auf deinem Account?

Vorteil: stärkt das Gemeinschaftsgefühl, du bekommst wichtige Infos über deine Follower, z.B. wo sie herkommen, welche Themen sie bewegen. Die Leute können sich untereinander vernetzen und du stärkst dein Personal Branding.

Frag deine Follower um Rat: was sind deine Lieblings-Accounts / Buchtipps, / Top App-Tipps

Vorteil: es entsteht eine wertvolle Bibliothek, die deine Follower abspeichern können. Du verstärkst deinen Expertenstatus und ermöglichst deinen Followern das gleiche.

Tipp: speichere diesen Post ab und gib ihn als Tipp deiner Community mit

Dein Freebie promoten: erzähle von deinem Freebie und animiere die Follower dazu, mit ihrem Freebie zu kommentieren. Z.B. "Kennst du schon mein ... (Angebot)? Dabei erwartet dich.... (kurze Beschreibung, Mehrwert)
"Hast du auch ein Angebot? Promote dich und dein Angebot in den Kommentaren"

Posting-Plan Ideen



Week 2

MO

FEED: Beschreibe dein Angebot / Gefühl!

FR

STORY & FEED: Warteliste / nur noch xxx Plätze frei

DI

STORY Beschreibe die Transformation. Wie fühlt sich dein Kunde hinterher (Mit deinem Produkt?

SA

FEED: Mehrwert-Post.

MI

FEED: Mehrwert

SO

FEED: Mitmachen-Aktion


DO

STORY: Behind the scenes

NOTIZEN

- **Verlinke die Personen, die bereits angemeldet sind.**

#timeline PLAN

MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
1.11	2.11	3.11	4.11	5.11	6.11	7.11
8.11	9.11	10.11	11.11	12.11	13.11	14.11
15.11	16.11	17.11	18.11	19.11	20.11	21.11 
22.11	23.11	24.11	25.11	26.11	27.11	28.11
29.11	30.11					

NOTIZEN

- gut geplant, ist halb gewonnen
-

DATEN

LAUNCH DATUM | 21.11.2021 

week 1&2 | 01.11. - 19.11 

week 3&4 | 20.11. - 26.11 

week 5 | ab 27.11. 

