



Transkript zum Video

Wie du fesselnden Content erstellst

Heléne Rhodin-Shillingford (8:17 Minuten)

Hallo zusammen, hej allihopa. Kämpfst du manchmal auch genau wie ich mit dieser ewigen Frage: Was soll ich jetzt wieder online posten? Content-Erstellung kann ganz schön anstrengend sein und man hat nicht immer Ideen und darüber werde ich in diesem Video sprechen, damit du mit Leichtigkeit auch schöne Posts erstellen kannst, um deine Follower zu begeistern, zu inspirieren und sie auch in zahlende Kunden umzuwandeln.

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford, ich bin Business Coach für selbstständige Frauen und ich unterstütze die Frauen sich perfekt zu positionieren, sich gut zu vermarkten, damit sie die richtigen Kunden finden und ihre Umsätze erhöhen können.

Ja, das Thema Content ist diesen Monat das Thema in meinen Blogposts und in meinen Videos, weil ich weiß, dass es bei vielen Leuten einfach ein großer Stressfaktor ist und man weiß nicht genau, was soll ich jetzt posten, wie komme ich gut an bei den Leuten und wie kann ich mich auch erfolgreich vermarkten, weil es hilft uns ja nicht, wenn wir jetzt nur schöne Bilder von Sonnenuntergängen posten oder unsere Katzen zum Beispiel. Das bringt nicht viel Geld, sondern was können wir denn posten und mit welchen Gedanken sollen wir dran gehen mit unserer Content-Erstellung?

Da gibt es eine schöne Regel und zwar die 80/20 Regel, bei der 80 Prozent deiner Posts Themen bearbeiten sollen, die direkt mit deinen Kunden zu tun haben, also die Probleme, die Wünsche, die Träume, die Herausforderungen, womit deine potenziellen Kunden oder deine Follower kämpfen, dass sie direkt sich wiedererkennen und sie fühlen sich angesprochen und du stellst dich selbst als Expertin dar und du bietest eine Lösung oder du bist so halt der Guide und zeigst so geht das, das ist der Weg, den du gehen sollst, um dein Problem zu lösen oder dein Ziel zu erreichen.

20 Prozent von unseren Posts können Promotion-Posts sein, also Posts, wo wir unsere Dienstleistung oder unser Produkt promoten oder verkaufen. Aber wir brauchen einfach die anderen Posts, um das Vertrauen aufzubauen, um Loyalität aufzubauen und um uns selbst als Expertin zu positionieren, weil einfach was posten und sagen: "So kauft das jetzt" und die Leute wissen nicht wer bist du, was machst du? Und was gibt dir überhaupt das Recht sozusagen dich als Expertin selbst zu positionieren, dafür brauchen die Leute dann ein bisschen Zeit und deshalb überleg mit jedem Post, was möchtest du mit diesem Post bewirken? Geht es jetzt darum, deine Follower zu inspirieren, zu motivieren, sie zu informieren oder vielleicht was zu lehren, um zu zeigen, dass du die Expertin bist, du hast das Wissen, um ihnen wirklich auch nützlich weiterzuhelfen.

Ja, was soll man denn sonst überlegen mit den Posts? Wir haben hier zwei Möglichkeiten, was wir posten können: etwas Grafisches also ein Bild oder ein Video oder ein Text und in



diesem Text muss das alles genau stimmen, damit die Leute, wie ich gesagt habe, sich auch angesprochen fühlen, dass sie im Mittelpunkt stehen und nicht du.

Bedeutet das denn, dass wir gar nicht mehr über uns selbst posten können. Nein, das bedeutet nur, wenn du Erfahrungen teilst oder Fotos von dir in bestimmten Situationen, dann versuch da eine Verbindung zu finden, zu deinen Followern, eine Einsicht oder etwas, was du gelernt hast, wenn du eine Erfahrung teilst, damit sie sich wiedererkennen, damit es nicht nur um dich geht und sie sagen "oh, das ist ja schön, was sie da macht", sondern die denken "ach, das hört sich ja gut an, das könnte ich ja auch probieren" oder "das hilft mir jetzt in meiner Situation".

Wichtig ist also bei den Posts, dass du dich auf deine Kunden fokussierst, damit sie sich angesprochen fühlen und warum ist das wichtig? Weil wenn sie sich angesprochen fühlen und wenn sie begeistert und inspiriert und motiviert sind, dann ist auch die Möglichkeit, dass sie aktiv werden mit deinem Post natürlich viel höher. Engagement nennt man das und das ist das A und O, damit unsere Posts auch so vielen Leuten wie möglich gezeigt werden. Da gibt es ja die Algorithmen in Social Media bei Facebook und Instagram zum Beispiel. Und sie erkennen dann ganz schnell "aha, das ist jetzt ein Post, der scheint viele Leute zu interessieren." Dann zeige ich den in dem Feed von noch mehr Leuten und deshalb müssen die Posts Engagement kreieren, damit die Leute das dann entweder liken, teilen, kommentieren oder sogar speichern. Das ist natürlich das allerbeste, dann merkt der Algorithmus "das war ja jetzt ein super Beitrag, den werde ich jetzt an ganz viele Leute verteilen." Ja, wie bekomme ich denn dieses Engagement? Das tust du, indem du wirklich Content erstellst, der für deine Follower auch nützlich ist, wie ich gesagt habe, wo sie sich wiedererkennen und wo sie mit dir interagieren wollen, wo eine Konversation entsteht, das ist das allerallerbeste, um deinen Beitrag bei so vielen Menschen wie möglich zu verbreiten.

Du kannst zum Beispiel mehr Konten liken über Instagram oder du kannst Kommentare schreiben, du kannst sogar Direktnachrichten schreiben über Instagram, dann merkt der Algorithmus und sagt: "aha, okay, sie ist sehr aktiv, sie unterhält sich mit anderen Leuten, damit Leute auch auf dieser Plattform Zeit verbringen", weil das ist das, was halt die Social Media Portale wollen, damit sie uns auch ab und zu mal die Anzeigen zeigen können und uns auch Anzeigen verkaufen können, damit wir Anzeigen schalten.

Also kreierte Posts, die deine Follower begeistern, entweder inspirieren, motivieren, informieren. Mit einem schönen Text, wo sie sich angesprochen fühlen, wo Sie das Gefühl haben, das ist jetzt für mich, das war richtig gut, du bist Expertin, wenn du das so postest und das sie das sogar kommentieren oder liken oder mit anderen Menschen teilen. Und eine andere Möglichkeit ist natürlich auch nach diesem Engagement zu fragen, das werde ich auch tun am Ende dieses Videos. Also bitte die Leute dein Video oder Deinen Post zu liken, zu teilen oder auch Fragen zu stellen, die Leute beantworten können in den Kommentaren, damit eine Konversation entsteht.



Wenn es um die Themen geht, was man denn posten kann, da gibt es ja jede Menge Sachen. Du kannst deine Stories teilen, deine Erfahrungen aus verschiedenen Situationen, die dann alle darauf hinweisen, dass sie nützlich sind für deine Follower.

Ich hab für dieses Video ein Freebie erstellt, das du dir kostenlos herunterladen kannst, um dich zu inspirieren. Da gibt es zum Beispiel 20 Content-Ideen, die du sofort umsetzen kannst. Da gibt es noch weitere Anweisungen, wie du deine Follower begeistern kannst, wie du sie fesseln kannst, um sie auch in zahlende Kunden umzuwandeln.

Es ist schon viel Arbeit mit der Content-Erstellung, aber da gibt es einige Tipps und Tricks, wie wir das vereinfachen können, damit das nicht einfach so eine super Menge an Arbeit wird, was vor uns liegt, sondern dass man das dann ein bisschen aufteilt, aber darüber werde ich dann auch im nächsten Video sprechen oder in den anderen Videos diesen Monat, wo es nur um Content geht. Also ich freu mich, wenn du diesem Video ein Like gibst, wenn du kommentiert, wie du mit deiner Content-Erstellung umgehst und wenn du das auch teilst mit anderen Leuten, die das nützlich finden und vergiss nicht das Freebie herunterzuladen, damit du auch super Content erstellen kannst für deine Follower, damit sie begeistert sind und auch in zahlenden Kunden umgewandelt werden.

Vielen Dank, dass du zugesehen hast, bis bald. Tschüss auch von Sally. Ciao.

Komm auch sehr gerne in meine Facebook Gruppe Business Excellence Community, eine Gruppe für selbstständige Frauen, wo wir über Verkaufen und Marketing sprechen und wie wir uns erfolgreich positionieren können und man darf auch ab und zu mal ein Katzen-Video posten, wenn man das will. Bis bald. Ciao.