



Workbook

Community

Coding

WAS IST EINE COMMUNITY

Dabei handelt es sich um eine Gruppe von Menschen, die alle entweder ein ähnliches Problem oder Bedürfnis haben.

Sie haben eine **Verbindung** zu dir, weil sie entweder:

- ähnliche **Herausforderungen** haben wie du
- das erreichen wollen, wo du stehst
- sich mit dir identifizieren

Du hast eine echte **Beziehung zu deiner Community**, du erstellst Inhalte, teilst Mehrwert, den deine WunschkundIn **direkt anspricht**.

WARUM IST ES WICHTIG EINE COMMUNITY AUFZUBAUEN?

Menschen kaufen von Menschen, weil diese bei einem selbst Emotionen auslösen. Diese Emotionen bringen einen dazu, dir zu vertrauen, dich zu mögen und ein Gefühl von "ich kenne dich" oder "ich mag dich" aufzubauen.

Sprich: du bist **inspirierend**, ein **Role Model**, eine **echte Vertrauensperson**.

Darum ist das Ziel mit einer Community nicht nur FollowerInnen zu sammeln sondern **echte Super Fans**.

Warum? Um aus ihnen später KundInnen zu machen!

VORRAUSSETZUNG FÜR EINE COMMUNITY

PERSONAL BRAND

Du bist eine Personal Brand! Du versteckst dich nicht hinter einem Logo!

Hierbei steht nicht die Marke im Vordergrund sondern du mit deinem Gesicht, deiner Persönlichkeit. Du erweckst deine Brand, & dein Business zum Leben.

- **Profilbild:** Bitte Headshot ab Brusthöhe
ggfls. Name: Vorteile von Klarnamen vs. Themennamen
- **In deiner Bio:** Hier solltest du mit deinem Namen zu sehen sein
- **In deinem Feed:** Personal Brand Bilder, Reels, ausgeschnitten in Grafikinhalten
- **Wichtig:** du solltest einen aufgeräumten Feed haben, eine Mischung aus Reels, Infografiken, Carousels & Personal Brand Bildern.
- **Stories**

DEINE VISION, MISSION & WERTE

Teile in deinen Stories und Beiträgen regelmäßig **deine Vision und Mission** mit, um deine WunschfollowerIn anzuziehen. Fass dein Vision Statement hier zusammen & speichere dir das in den Highlights ab.

DEIN VERSPRECHEN

Welches Versprechen gibst du deiner Community, dir zu folgen?
Antworte auf folgende Fragen: Womit hilfst du? Wem hilfst du?
Wie hilfst?

FILTER

Wähle max. 3 Filter, die du über deine Personal Brand Bilder legst



AUSSEHEN & KLEIDUNG

Frage dich, wie du passend zu dir, deinen Business Themen & Werten optisch aussehen möchtest. Hast du einen bestimmten Stil, den du verkörperst? Business chic, Casual, sportlich elegant? Welche Accessoires gehören zu dir?

Mein Stil	Meine Accessoires
1.	
2.	
3.	



AUFTRETEN

Wie möchtest du und deine Marke wahrgenommen werden?
Selbstbewusst, humorvoll, seriös, ernst etc.?



DEINE BRAND SPRACHE

Welche Worte benutzt du öfters und möchtest damit in
Verbindung gebracht werden?



DEINE EINE WUNSCHKUNDIN

Um deiner Community wirklich aus **dem Herzen** zu sprechen, musst du zu genau **einer einzigen Person** sprechen: Deiner WunschkundIn.

Welche **Probleme** plagen sie im Zusammenhang mit deinem Thema? Wie fühlt sie sich dabei?

Welche **Wünsche** hat sie, wenn es um dein Thema geht?
Wie **fühlt** sie sich, wenn sie ihre Wünsche erreicht?

WELCHE INHALTE FÜHREN ZU VERBINDUNGEN? EMOTIONALES STORYTELLING

Content mit Fokus auf Ziele & Probleme deiner WunschkundIn

Um eine Verbindung aufzubauen, musst du wissen, was deine WunschkundIn beschäftigt.

PELU- Formel:

- Pain-Point
- Empathie
- Lösung
- Umfrage

Pain Point: Geht es dir auch so: du hast dir so fest vorgenommen, wieder mal mit dem Joggen anzufangen. Aber dann kam doch wieder dieser eine wichtige Anruf dazwischen?

Empathie: Weißt du, mir ging es ganz genau so: Ich habe das immer vor mir hergeschoben. Wollte mich endlich mehr bewegen, aber irgendwie wollte mein innerer Schweinehund lieber auf der Couch liegen.

Lösung: Der Moment in dem ich dann aber das erste mal eine Woche hintereinander meine 20 Minuten rennen war, war einfach so befreiend.

Umfrage: Hast du Bewegung bereits in deinen Tag integriert?
Ja / Nein

WICHTIG: Das ist dein Erster Schritt für dein emotionales Storytelling. Und darauf baut dein zukünftiges Verkaufsgespräch auf

AUFGABE

Problem:

Bsp: Kennst du das? Geht es dir auch so? Ist dir das auch schon mal passiert?

Empathie:

Ich kenne das Gefühl so gut! Mir ging es ganz genau so! Oh ja, daran kann ich mich nur zu gut erinnern!

Lösung:

Der Moment in dem...., Das hat sich geändert als....Damit war schluß als....

Umfrage

Ja / Nein

CHECKLISTE STRATEGISCHES STORYTELLING



BILDHAFTE SPRACHE - SETTING

Versuche beim Storytelling deine FollowerIn durch das nutzen starker Adjektive, Wiedergeben von Gefühlen das Gefühl von Mitfiebern hervorzurufen. Bauen einen narrativen Rahmen



EMPATHISCH

Wenn du auf Probleme deiner Community in Bezug zu deiner Nische eingehst, gebe ihnen das Gefühl, dass du selbst genau weißt, wie sie sich fühlen. You've been there!



EINBINDEN

Binde deine Community regelmäßig durch Fragen & Abstimmungen in deinen Stories ein, so entsteht das Gefühl eines Dialoges, ähnlich wie unter FreundInnen



NUTZE DAS DU

Deine FollowerIn soll sich explizit angesprochen fühlen, darum verwende immer das DU und nicht das IHR- sowohl in deinen Postings als auch Stories.

Your Story



Um echtes Vertrauen aufzubauen, soll dich deine Community **kennenlernen**. Sie sollen wissen, wie du zu der **Leaderin geworden** bist, zu der sie aufschauen.

Eine gute Story lebt von einer **Hürde**, einem **Problem**, welches du überwunden hast. Denke immer daran: DU bist dein bestes Testimonial!

TRANSFORMATIONS GESCHICHTE/ HELDINNEN GESCHICHTE AUFBAU

1. **ProtagonistIn/Heldin:** Das bist du. Wo stehst du zu diesem Zeitpunkt?

2. **A dream is born:** Wohin willst du und warum?

3. **Dein Weg:** Welche Hürden /Ereignisse begegnen dir auf deinem Weg?

4. **Ziel:** You made it! Du hast alle Probleme gelöst und bist angekommen. Wie fühlt sich das für dich an?

**TO DO: NIMM DEINE STORY IN EINEM LIVE AUF UND
SPEICHERE DIESEN IN DEINEN STORY-HIGHLIGHTS AB
UNTER "ABOUT ME"**

DARAN ERKENNST DU DIE QUALITÄT DEINER COMMUNITY"

Engagementrate

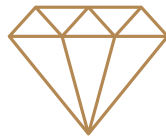
Sehr gut: Über 5%

Gut: 3-5 %

Durchschnittlich 1-3%

Check deine Engagementrate bei: Not Just Analytics

Deine Engagementrate:



Storyviews:

Bei Accounts unter 10K FollowerInnen:

Sehr gut: über 21%

Gut: 10%-20%

Bei Accounts über 10.000 FollowerInnen:

Sehr gut: über 11%

Gut: zwischen 7%-10%

Deine Storyviews:

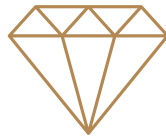
DARAN ERKENNST DU DIE QUALITÄT DEINER COMMUNITY"

Feedback :

Testimonials

Repostings

Erwähnungen



Verkäufe

Menschen kaufen bei dir: wenn sie dir vertrauen,
deinem Produkt vertrauen, sich selbst vertrauen

Dein Umsatzziel 2022:

MACHE NICHT DIESE 3 FEHLER

1

Hinter Expertise verstecken

2

Nur private Inhalte teilen

3

Nur Inhalte teilen, um Reaktionen zu bekommen

Ergebnis: Du ziehst die "falschen Menschen an" und lenkst die Erwartungen falsch

COMMUNITY FRAMING

Wie? Durch dein digitales Charisma & Leadership



- **70% Expertise:** Wissen zum Thema, Angebot, Business Routine, Testimonial usw...
- **30 % Nahbares:** womit sich deine Community identifiziert

Wichtig:



- Instagram ist eine kuratierte Realität! Avoid to much Information und unnötiges Blabla!
- 16:9 Format deine Raum einzunehmen und eine Verbindung herzustellen

Show up every Day!

Das ist dein Warm-Up, das ist deine Pre-Sale Phase!

TOP STORY FÜR COMMUNITY AUFBAU

1. Starker Einstieg - Hook

- Kennst du das auch?
- Ist dir das auch schon passiert?
- Das muss ich dir erzählen!
- Truth Bombs
- Mythen aufklären
- Top Tipps
- Fehler
- Meistgestellteste Frage

Slide 1

2. Ausführung

Führe deinen Inhalt aus und gebe dabei Mehrwert.

Slide 2-4

3. Call to Action zum Einbinden

Äußere eine Handlungsaufforderung mit Reaktionssticker:
Reaktion, Weiterleitung, Abstimmung

Slide 5

STORIES - TO DO

Überlege dir, was du in deiner Story erzählen möchtest

Arbeite mit Thementagen, Bsp:

Montags: Motivation

Dienstag: Business Routine

Mittwoch: Client Win

Donnerstag: 3 Fehler

Freitag: Truthbomb

Samstag: Top Tipps

Sonntag: Entspannungsroutine

Arbeite mit **Untertiteln!**

Sei **kontinuierlich** dabei!

Lege dir **Ordner** mit **Selfies** an für Textstories

TIPP STORY VIEWS

WIE KANN ICH MEINE STORY VIEWS BOOSTEN?

- AUSLAUFEN LASSEN, NACH 24H STUNDEN JA-NEIN UMFRAGE MACHEN

WIE SCHAFFE ICH ES , DASS STORIES BIS ZUM ENDE GESCHAUT WERDEN?

- DURCH CLIFFHANGER

TIPP SICHTBARKEIT

- INTERAKTIONSMANAGEMENT
- FEATURED STORIES (REPOSTS MIT MEHRWERT)
- REELS

TIPP ENGAGEMENT

- GEHE AUF DEINE FOLLOWERINNEN ZU!

DER 4 SCHRITTE PLAN ZU RICHTIGEN COMMUNITY



BALANCE ZWISCHEN AUTORITÄT & WÄRME

Verharre nicht steif vor der Kamera, sondern setze deine Hände ein, bewege deinen Kopf und halte direkten Augenkontakt mit der Kamera. 70% Expertise & Leaderin - 30% Nahbares



PERSONAL BRAND

Achte auf eine angemessenen Stimmlage und vermeide zu hohes oder zu tiefes Sprechen.



EINBINDUNG

Das Ziel ist bei deiner Community Emotionen zu wecken, dabei spielt weniger das WIE als das WAS eine primäre Rolle. Da du hierfür lediglich einen kleinen Bildausschnitt zur Verfügung hast, halte hier die Präsenz.



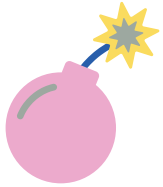
EMOTIONALES STORYTELLING

Um eine FollowerIn zu einem echten Fan zu machen, gilt es hier eine perfekte Balance zwischen Macht, also die Positionierung deiner Expertise zu erschaffen, und Wärme, also deiner Herzlichkeit

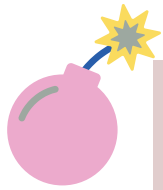
FINAL TRUTHBOMBS!



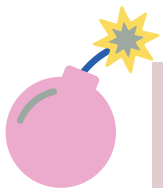
KEINE COMMUNITY ENTSTEHT ÜBER NACHT



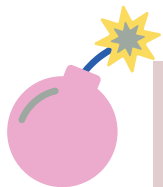
**NUTZE INSTAGRAM GEZIELT ODER
INSTAGRAM BENUTZT DICH**



**ES WERDEN DIR MENSCHEN ENTFOLGEN,
WENN DU VERKAUFST**



NICHT JEDE/R WIRD DICH MÖGEN



**DU REPRÄSENTIERST DEIN
BUSINESS! NICHT DICH SELBST!**

Story Wochenplaner

Montag

Dienstag:

Mittwoch

Donnerstag

Freitag

Samstag

Sonntag

Fokus der Woche

Notiz:
