



5

Secrets zur

Community

Workbook




Community

WAS IST EINE COMMUNITY?

Eine Community ist eine **Gruppierung an Menschen**, die sich auf deinem Kanal zusammenfinden, weil sie das **gleiche Interesse** an einem bestimmten **Thema** haben und im besten Fall auch ein **Interesse an dir**.



WARUM IST EINE COMMUNITY WICHTIG FÜR DEIN BUSINESS?

-  Wenn du mit deinem Business auf Instagram unterwegs bist, solltest du genau **ein übergeordnetes Ziel** verfolgen:
KundInnen gewinnen, die dir dein Angebot aus den Händen reißen!
-  Es ist **nicht das Ziel**, mehr FollowerInnen zu haben, mehr Kommentare zu bekommen oder oder oder!
Dies ist jedoch der **Weg** zu deinem Ziel!
-  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.

5 Secrets zur Community

1. PERSONAL BRANDING



DEINE VISION, MISSION & WERTE

Wofür stehst du? Teile deine Vision, Mission & Werte regelmässig mit deiner Community - so baust du Vertrauen auf!



BRANDFARBEN

Deine Branding Farben bestimmen den Look & Feel auf deinem Account. Vermeide wildes Durcheinander, und Sorge für einen professionellen Auftritt deines Accounts



FILTER

Wähle maximal 3 Filter aus, die du abwechselnd nutzt.



AUSSEHEN & KLEIDUNG

Dein Aussehen & deine Kleidung gehören zu deinem Markenauftritt als Personenmarke dazu. Frage dich, wie du von deiner Community wahrgenommen werden möchtest: seriös, lebendig, offen, professionell usw.?



DEINE BRAND SPRACHE

Damit deine Community die Gefühl hat dich zu kennen, überlege dir, welche Worte zu dir und deinem Unternehmen passen.



DEINE STORY

Wie bist du zu der geworden, die du heute bist? Teile deine Geschichte regelmäßig in deinen Stories & Beiträgen und erschaffen Nähe zu deiner Community

2. DIGITALES CHARISMA

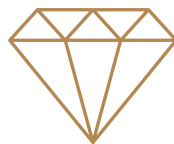
WAS IST DIGITALES CHARISMA?

Damit ist deine **Ausstrahlung** gemeint, die du durch deine medialen Kanäle nach außen strahlen lässt.

- Menschen mit digitalem Charisma sind auf Instagram **erfolgreicher**
- Sie geben FollowerInnen das Gefühl **gesehen & gehört** zu werden

Deine ZuschauerInnen sind von dir, deinem Auftreten begeistert und wollen **jede Story** von dir sehen!

Das Thema Digitales Charisma ist eins meiner **Signature Themen** und wird in der **Female Growth Academy** intensiv erarbeitet.



BALANCE ZWISCHEN MACHT UND WÄRME

Um dein **digitales Charisma** zu entfachen und 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.**

3. SPRICH ZU EINER EINZIGEN PERSON

NUTZE DAS DU

Menschen verstecken sich gerne **in Gruppen** und wenn du statt dem DU das IHR nutzt in deinen Inhalten, wird sich deine FollowerIn nicht angesprochen fühlen.

WICHTIG: Definiere die Probleme & die Ziele deiner WunschkundIn und erstelle darauf basierend Inhalte, die sie mitten ins Herz trifft

Beispiel meiner WunschkundIn

Problem: Meine WunschkundIn hat Angst sich in ihren Stories zu zeigen

Content:

- 3 Tipps , wie du dich in deinen Stories zeigst
- So überwindest du die Angst vor der Kamera

WELCHE PROBLEME, ZIELE HAT DEINE WUNSCHKUNDIN?

4. AKTIVIERE DEINE COMMUNITY

Stelle niedrigschwellige Fragen in deinen Stories mit **Ja/Nein Antworten**.

Nutze **indirekte Call to Actions**, die deine FollowerIn zum antworten animieren:

- Kennst du das..?
- Ist dir das auch schon passiert?



Pro- Tipp: Wenn du noch eine etwas kleinere Community hast, dann gehe selbst in den **aktiven Austausch** mit deinen FollowerInnen:

- Schau dir deren **Stories** an
- Hinterlasse **Wertschätzung** in Form von Kommentaren & Likes

5. AUSDAUER & KONTINUITÄT

Damit deine FollowerInnen auch wissen, was sie bei dir erwarten können, ist es m. M nach mit **das Wichtigste** sich **kontinuierlich** über einen **längeren Zeitraum zu zeigen** - sowohl in den Stories als auch im Feed.

Sei nicht nur in **Verkaufsphasen** aktiv, im Gegenteil! Deine Verkaufsphasen fruchten nur, wenn du deine Community vorher **aufgewärmt** hast.

Merke dir: Instagram ist ein Marathon und kein Sprint. Es braucht seine Zeit, sich eine Community aufzubauen, die einen kennt, vertraut und bereit ist, in dich zu investieren.



Pro- Tipp: Behandle deine Stories mit **der gleichen Wichtigkeit** wie deinen Feed.

- Nimm dir die Zeit und **plane** dir Inhalte vor oder lege dir einen Fundus an Content-Ideen an.

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN ERFÜLLT SEIN, DAMIT DU ÜBERHAUPT EINE COMMUNITY AUFBAUEN KANNST?

- Du solltest dich **glasklar positioniert** haben.
- Du solltest einen **Conversion starken Feed** haben.
- Du solltest eine **Contentstrategie** haben, mit der du **neue FollowerInnen** anziehst

WAS SOLLTEST DU TUN, WENN DU NUN DEINE COMMUNITY STÜCK FÜR STÜCK AUFBAUST?

- Du solltest aktiv in die **Verkaufskommunikation** gehen
- Kreiere einen **Hype** um dich und deine Angebote, so dass deine Community **unbedingt** mit dir zusammenarbeiten möchte.

DU WILLST DIESEN WEG NICHT ALLEINE GEHEN?

JOIN THE FEMALE GROWTH ACADEMY 2.0!

Anmeldung noch bis 15.Mai 2022 um 23.59h!