

The image features a dark blue background with large, stylized letters 'A' and 'Z'. The 'A' is white, and the 'Z' is filled with a gold glitter texture. A yellow rectangular box is positioned in the upper right corner, containing the word 'bis' in a black, italicized serif font.

bis

*Social Media Tipps für
Empfehlungsmarketing, Networker
und Alle, die erfolgreich sein wollen*

SASCHA SCHLENZIG

WARUM BRAUCHST DU SICHTBARKEIT?

Der Social Media Weg ist meist mühsam, benötigt viel Kreativität und Durchhaltevermögen.

Sichtbarkeit ist sinnvoll, um neue Kontakte zu knüpfen und dein Business schnell und mit Spaß zu erweitern. Um erfolgreich zu sein benötigst du Kunden und Partner. Facebook, LinkedIn und Instagram sind perfekte Plattformen, um viele neue spannende Kontakte zu knüpfen. Du verkörperst deine eigene Marke und dein ganz persönliches Image. So ziehst du Menschen an, die zu dir passen und mit denen du auch Spaß haben wirst gemeinsam an eurem Erfolg zu arbeiten.

Wenn du nachfolgende Tipps beherzigst, hast du eine weitere Möglichkeit Kunden und Partner zu finden. Deine Wunschkunden und Wunschpartner werden auf dich aufmerksam und du musst ihnen nicht mehr hinterherlaufen. Das ist die Königsklasse im Networking. Aber denke daran! Du musst geduldig sein! **Und Du musst „zuhören“, was Deine Partner wünschen, wollen, befürchten und sie dort abholen, wo sie gerade stehen !**



WARUM IST ES SO WICHTIG REGELMÄSSIG ZU POSTEN?

01.

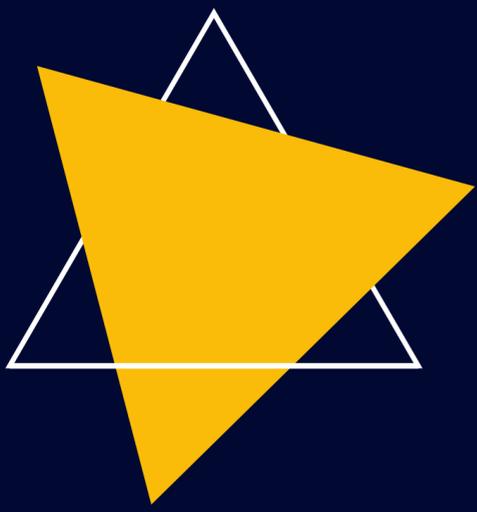
Sichtbarkeit ist der Schlüssel zum Erfolg!

02.

Erst nach mehreren Kontakten nehmen dich Menschen unterbewusst wahr und bauen Vertrauen zu dir auf.

03.

Social Media Netzwerke liebt Menschen die posten – du erhältst dadurch mehr Reichweite. Das heißt aber auch, dass du das ganze einige Woche oder Monate durchziehen musst.



WIE OFT SOLLTEST DU POSTEN?

Das hängt vom Netzwerk ab.

Auf Instagram ist einmal pro Tag oder auch zweimal mal (morgens und abends) sinnvoll. Du solltest aber zwischen IGTVs, Reels und Posts variieren. Außerdem solltest du mindestens 2 oder 3 Stories am Tag aufnehmen.

Auf anderen Netzwerken wie Facebook und LinkedIn ist vor allem die Qualität wichtig. Fange also eher mit 3 Posts pro Woche an und mache nur mehr, wenn du die Qualität halten kannst.

Twitter solltest du auf jeden Fall mehrere Tweets pro Tag hochladen und vor allem sehr viele Beiträge teilen und kommentieren. So nehmen dich andere wahr.

Am besten auf dem Business-Profil und dann auf deinem privaten Profil teilen. In jedem Fall benötigst du ein Konzept, wie du als öffentliche Person von deinem privaten Leben teilen möchtest und was nicht. Und ob du beide Profile miteinander verlinkst.

Regelmäßig, aber auch nicht übertreiben! Du musst etwas zu sagen haben – unwichtiges und irrelevantes trägt auf jeden Fall nicht dazu bei, deine Social Media-Reputation und deine Reichweite zu erhöhen.

BEDENKE: Deine Posts werden im durchschnittlich nur von 10% deines Netzwerkes gesehen! Nur LinkedIn schenkt dir im Moment bei guten Beiträgen noch einiges an kostenloser Reichweite. Nutze es!

Außerdem solltest du immer mehr interagieren als posten. Also kommentiere und like mehr, als du selber postest.

TIPP: Suche dir einige Freunde und gründe mit ihnen ein kleines „Teilen-Netzwerk“, in dem ihr euch gegenseitig unterstützt, verhilft ihr euch allen zu mehr Reichweite. Konkurrenzdenken ist hier nicht angebracht. TEAMWORK ist der Schlüssel zum Erfolg! Wähle sinnvoll eine kleine Community!

TIPP 2: Denke immer darüber nach, was du mit jedem einzelnen Post erreichen möchtest und überlege immer, ob du das auch tust. Nutze außerdem regelmäßig einen Call to action, selbst wenn du nur zum Teilen aufforderst. Deine Follower müssen wissen, was genau sie tun soll, so ist der Mensch nunmal.

1

Drei Schritte zum Kontakt

1. Post führen zu Interaktion
2. Die Interaktion führt zu gemeinsamem Interesse
3. Gemeinsames Interesse führt zu direkter Kontaktaufnahme per Nachricht

2

Die Regeln

1. Interessant
2. Relevant
3. Positionierend / Haltung zeigen / Erkennbar sein
4. Emotionen wecken und begeistern

3

Wie wirst du sichtbar?

- Zeig dich authentisch und ehrlich.
- Sei niemals langweilig
- Sei niemals professionell und perfekt
- Zeige deine Persönlichkeit und bleib natürlich
- Poste Regelmäßig
- Bilde ein „Teilen-Netzwerk“

STELLE DIR VOR DEM POSTEN FOLGENDE FRAGEN:

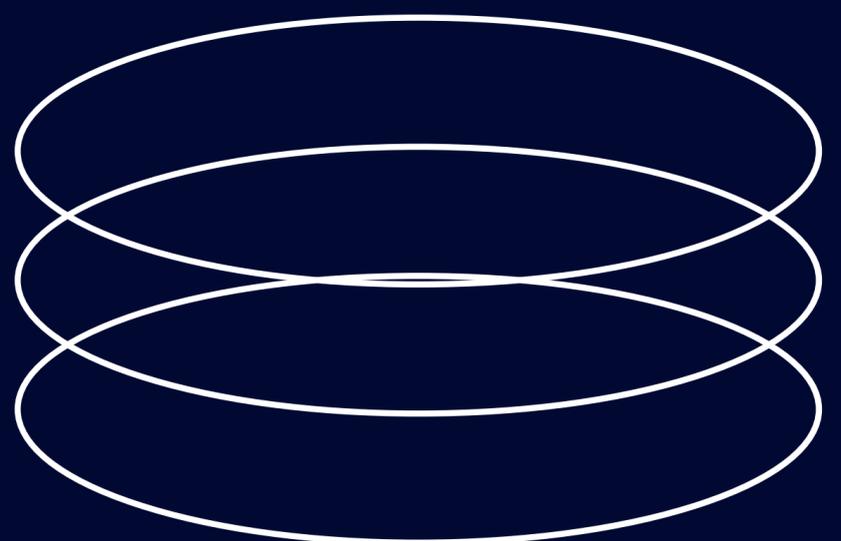
Wonach suchst dein perfekter Businesspartner?
Was interessiert ihn?
Was sind seine Fragen?

4

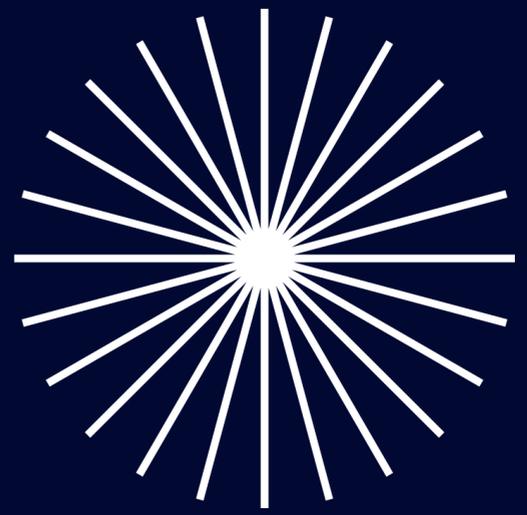
Dein persönliches Social Media - Profil

Stelle ein nettes Foto von dir ein. Erstelle deine über dich Seite. Wie möchtest du wahrgenommen werden? Du bist deine eigene Marke.

Welche Zielgruppe willst du erreichen? Deine Zielgruppe soll sich mit deinen Bildern und Post identifizieren.



DEINE BEITRÄGE UND POSTS



- Deine Social Media-Beiträge sollen sich von der Masse abheben, geteilt werden und neue Partner/innen und Kundinnen anziehen sowie eine große Reichweite bringen.
- Ermögliche deinem Netzwerk mit persönlichen Inhalten einen Blick hinter die Kulissen zu werfen. Wie lebst und arbeitest du? Fotos von deinem Arbeitsplatz, im Garten, Balkon, Wohnzimmer, Küche, mitten in deinem Kinderchaos, aus dem Urlaub etc. Auf dem Business-Profil kann durchaus der Arbeitsplatz, die Tasse Kaffee am Morgen, der offene Laptop geteilt werden. Kinderzimmer, etc. solltest du nur auf dem privaten Profil posten. Gib deinen Partnern, Interessenten und Kunden aber durchaus die Möglichkeit, beide Seiten von Dir kennenzulernen und ermögliche ihnen den Zugang zu beiden Profilen, wenn sie es wünschen.
- Was ist dir wichtig, was sind deine Werte? Poste Zitate die deine Werte, deine Lebensfreude, deinen Spaß vermitteln, schöne Erlebnisse, Tipps und Informationen.
- Poste auch gezielte Inhalte, interessante und nützliche Informationen rund um die Produkte, die du anbietest. Du solltest das Produkt nicht direkt bewerben, sondern immer den Nutzen des Produkts in den Vordergrund stellen.
- Poste gezielte Inhalte, interessante und nützliche Informationen rund um dein Business-Model.
- Wenn du in den ersten beiden Punkten gute Arbeit leistest, wirst du mit vielen virtuellen Beziehungen belohnt. Deine Follower denken dann an dich, wenn sie sich für digitale Währungen oder Blockchain-Anwendungen interessieren oder eine neuen Job suchen. Facebook: Sichtbarkeit in 4 Wochen. Das bedeutet, deine stetige Präsenz zahlt sich aus !

HIER EIN PAAR IDEEN:



Tag 1: Kurze Videobegrüßung



Tag 2: Fotografiere deinen Arbeitsplatz



Tag 3: Ein tolles Zitat mit einem persönlichen Foto



Tag 4: Lückentext.



Tag 5: Auf welche Veranstaltung freust du dich?



Tag 6: Eine häufig gestellte Frage zu deinem Business.



Tag 7: Interview mit einer Kundin/Partnerin



Tag 8: Lobe jemanden, der dich besonders begeistert.



Tag 9: Geschäftsempfehlung.



Tag 10: Deine Inspirationsquelle.



Tag 11: Teile etwas Lustiges.



Tag 12: Danke deiner Kundin/Partnerin für ihr Vertrauen



Tag 13: Storytelling.

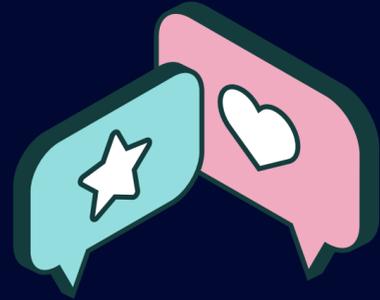


Tag 14: Teile eine Erinnerung.



Tag 15: Warum magst du dein Business?

HIER EIN PAAR IDEEN:



Tag 16: Veröffentliche positive Rückmeldungen und Geschichten von KundInnen

Tag 17: Zeige Tipps oder Trick zum Thema Kryptowährungen

Tag 18: kurzes Video/Foto mit einem Guten Morgen.

Tag 19: Über eine Veranstaltung, die du kürzlich besucht hast

Tag 20: Frag dein Netzwerk nach ihren Lieblings-.....



Tag 21: Sende einen Post und danke einem Menschen, der dich diese Woche inspiriert hat

Tag 22: Hast du heute etwas Gesundes gekocht

Tag 23: Was ist dein aktuelles Lieblingsbuch

Tag 24: Feiere einen tollen Moment

Tag 25: Teile einen Artikel oder Blogbeitrag.



Tag 26: Zeit für ein tolles Zitat.

Tag 27: Hast du eine Instagram-Konto, Twitter oder YouTube?

Tag 28: Danke deinen Kundinnen, Partnerinnen, freue dich immer über Wertschätzung.

Tag 29: Ein fröhliches Foto mit dir und deinem Team

Tag 30: Poste einen Tipp zu deinem Lieblingsthema

NO GO'S



- Niemals politische oder religiöse Inhalte oder Meinungen posten.
- Keine Beiträge, Links, Blogs, Zitate, Fotos etc. ohne persönliches Kommentar posten.
- Niemals plumpe Werbung posten.
- Keine Posts "Komm in mein Team" etc. posten
- Leere Versprechungen machen
- Negativ sein – immer positiv (höchstens mal bewusst provozieren)
- Keine ewig lange Kommunikation, aber auch nicht nur ein Emoji
- Keine Negativität gegenüber Mitbewerber
- Keine Diskussion mit „Trollen“ und „Hatern“ – wenn Trolle nerven, einfach löschen. Falls du nicht einfach löschen willst, schreibe diesen „Hatern“ oder „Unwissenden“ einfach über Messenger und versuche respektvoll im Ton, die Motive für das „haten“ herauszufinden. Vielleicht ändert sich ja die Haltung des Gegenüber. Falls nicht, kannst du noch immer und mit einem guten Gewissen diese Person blockieren.

FACEBOOK- GRUPPEN:



Suche gezielt nach interessanten Facebook-Gruppen, die zu dir, deinen Interessen und Hobbies passen. Dort triffst du auf Menschen, die so ticken wie du. Hier kannst du Kontakte knüpfen und durch geschicktes Kommentieren auf dich aufmerksam machen.

DAS SOLLTEST DU UNBEDINGT NOCH WISSEN!

Bewegung ist der Lauf der Dinge.
Werde selbst ein großzügiger „Liker“, „Teiler“ und „Kommentierer“. Umso mehr du gibst's umso mehr bekommst du zurück.

Teilen: Teilen ist sehr beliebt und wird auch hochgeschätzt, immer mit persönlichen Beitrag.

Kommentieren: Nicht nur mit Emojis kommentieren.
Text + Emoji ist top

Speichern: Auf Instagram wird der Button zum speichern immer wichtiger, nutze ihn und rege andere dazu an.

WICHTIGE TIPPS – ZUSAMMENFASSUNG:



- Egal auf welcher Plattform du postest, frage dich immer: „Was hat meine Community davon?“
- Emotionen sorgen für Handlungen! (Like, Kommentare, etc.). Vermittelst du Emotionen mit deinen Postings?
- Welches Ziel verfolgst du? Welche Botschaft möchtest du vermitteln ?
- Welche Menschen möchtest du anziehen? Was möchtest du vermitteln?
- Vermeide negative Postings! Niemand möchte mit negativen Menschen arbeiten oder von negativen Menschen kaufen.
- Setze dich nicht unter Druck
- Mach es mit Leichtigkeit. Lass die Menschen an deinem Leben und deinem Business teilhaben.
- Sei regelmäßig aktiv und reagiere auf das Feedback deiner Community!
- Bild toppt Text, und Video toppt Bild! Live-Video toppt alles. Solange du Mehrwert bietest
- Beobachte und lerne. Such dir ein Vorbild und lass dich inspirieren. Es ist in Ordnung
- Kenne Deine Konkurrenz und schau Dir die guten Seiten ab, ohne sie schlecht zu kopieren
- Sich Ideen von Experten zu „klauen“, solange du nicht kopierst, ist alles gut.
- Nimm dir Zeit. Social Media funktioniert nicht von heute auf morgen.
- Knüpfe Kontakte und sei dabei immer authentisch!
- Sei geduldig
- Sei vorsichtig im Umgang mit Textbausteinen als öffentliche Antwort! Bleib möglichst persönlich. Manchmal reicht es, wenn ein Satz umformuliert wird, um dem User zu vermitteln: Du hast mit MIR gesprochen!
- Ich wünsche Dir viel Spaß bei der Umsetzung!

SASCHA SCHLENZIG



WWW.SASCHASCHENZIG.COM

+49 163 456 0097