

# 5 STRATEGIEN WIE DU MIT INSTA

*Kunden gewinnen &  
Umsatz machen kannst!*



# STRATEGIE #1

Den eigenen Service  
vermarkten





Um auf Instagram Umsatz zu machen, braucht es mehr, als nur schöne Fotos zu posten. In diesem E-Book stelle ich Dir 5 Strategien vor, wie Du über Instagram Kunden gewinnen und Umsatz machen kannst.

## STRATEGIE #1: Vermarkte Deinen eigenen Service

Du bietest eine Dienstleistung an? Dann solltest Du diesen Service auch über Deinen Instagram Account vermarkten. Dabei ist es zunächst wichtig zu wissen, dass Du Deine Kommunikation nicht zu werblich aufbauen solltest. Sätze wie „Wir sind die besten in XYZ“ oder „Für nur 89 €“ solltest Du vermeiden. Setze lieber auf den konkreten Nutzen oder beschreibe, welches Problem Dein Service löst.

- 1) Fokussiere Dich auf eine **bestimmte Nische** und überlege Dir ein konkretes **Angebot**, das einen bestimmten **Nutzen** für eine ausgewählte **Zielgruppe** hat.
- 2) Erstelle oder wähle ein **aufmerksamkeitsstarkes Foto** aus, das Deine Leistung kommuniziert. Achte darauf, dass Du ein Foto wählst, das neugierig macht aber nicht abschreckt. Das Foto sollte lieber das Ergebnis zeigen und nicht den Weg dorthin.
- 3) In Deiner **Caption**, das ist der Text Deines Instagram-Posts, beschreibst Du die **Vorteile Deines Angebots**. Du sagst, für wen Dein Angebot geeignet ist, was sie von Deiner Leistung erwarten können und welches Problem Dein Angebot löst.
- 4) Von Deinem Angebot zu sprechen ist der erste Schritt, aber um hier zu zeigen, wie es weitergehen kann, ist es wichtig einen **Call-to-Action** zu verwenden. Damit sagst Du Deiner Community, was sie jetzt tun soll. Beispiele hierfür können sein „Klick den Link in meiner Bio“ oder „Schreib mir eine Direktnachricht, wenn Du Fragen hast“.
- 5) Nicht jeder, der Dein Angebot das erste Mal sieht, wird vermutlich direkt Deine Leistung kaufen. Die Leute müssen Dich zunächst **kennen, mögen und Dir vertrauen**. Es kann sein, dass sie Dir erst eine Weile folgen und je mehr sie Dir trauen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch von Dir kaufen.



## STRATEGIE #2

Die eigenen Produkte  
vermarkten



## STRATEGIE #2: Vermarkte Deine eigenen Produkte

Über Instagram lassen sich sehr gut eigene Produkte verkaufen. Das funktioniert sowohl mit dem eigenen Online-Shop, mit einem Fulfillment-Center als auch ohne Online-Shop. Allerdings gestaltet sich bei letzterem die Verkaufsabwicklung etwas schwieriger.

### 1) Online-Shop

Wenn Du einen Online-Shop hast, dann solltest Du auf jeden Fall über Facebook einen Shop einrichten. Denn dann kannst Du sogenannte shopable Posts bei Instagram veröffentlichen, das heißt Du kannst auf den Fotos Produkte markieren, die direkt zu Deiner Verkaufsseite führen. Hierzu musst Du eine Facebook-Business-Seite haben. Du fügst anschließend den Reiter „Shop“ hinzu. Diesen klickst Du dann an und füllst die geforderten Informationen aus, anschließend fügst Du hier Deine Produkte ein. Wenn die Shop-Einrichtung abgeschlossen ist, kannst Du Deinen Instagram Account bei Shopping registrieren. Sobald Du hierfür freigeschaltet bist, kannst Du shopable Posts veröffentlichen.

### 2) Ohne Online-Shop

Wenn Du noch keinen eigenen Shop hast, ist es etwas umständlicher die Produkte zu vermarkten, denn Du wirst vermutlich ein paar Mal hin und her schreiben müssen, um mit dem Interessenten über den Preis und die Abwicklung zu sprechen. Wichtig hierbei ist, dass Du auch bei der Vermarktung Deiner Produkte nicht zu werblich wirst in der Kommunikation und dass Du am Ende Deines Posts einen Call-to-Action einfügst, der sagt, wie der nächste Schritt aussieht, z.B. „Wenn Du Interesse an X,Y,Z hast, dann schreib mir eine Direktnachricht.“

### 3) Mit Fulfillment-Center

Bei Fulfillment-Centern, wie beispielsweise [spreadshirt.de](https://www.spreadshirt.de), kannst Du Produkte wie T-Shirts, Tassen, etc. mit Deinem Design bedrucken lassen. Diese Produkte kannst Du dann bei Dir in Deinem Instagram-Kanal promoten. Wenn Du dann einen Verkauf machst, läuft die gesamte Abwicklung über den Fulfillment-Center. Du hast nichts weiter damit zu tun und bekommst Deinen Umsatz überwiesen.

## **STRATEGIE #3**

# **E-Book und Online-Kurse entwickeln**



## STRATEGIE #3: Vermarkte Dein E-Book oder Online-Kurs

Jeder hat Wissen, das anderen weiterhelfen kann. Aus diesem Wissen erstellst Du ein Online-Produkt und vermarktest dieses über Deinen Instagram-Account.

### 1) Problem Deiner Follower kennen

Der erste Schritt besteht darin, dass Du Dir überlegst oder herausfindest, welches Problem Deine Follower haben und ob Du mit einer Methode oder Wissen, das Du hast, dieses Problem lösen kannst.

### 2) Inhalte erstellen

Als nächstes erstellst Du einen Schritt-für-Schritt Plan, mit dem Du das Problem löst, und Du überlegst Dir einen attraktiven Namen für Dein Produkt.

### 3) Medium auswählen

Wenn die Inhalte klar sind, stellt sich die Frage nach dem passenden Medium. Hier könntest Du beispielsweise ein E-Book erstellen, also ein PDF-Dokument, oder ein Video-Tutorial. Hierbei ist es wichtig, dass Du wirklich gute Inhalte zur Verfügung stellst und diese auch attraktiv aufbereitest und alles Überflüssige weglässt.

### 4) Preis definieren

Höherpreisige Produkte sind schwierig über den direkten Weg zu verkaufen, deshalb solltest Du Dir eher einen niedrigschwelligen Preis zwischen 5 und 100 € überlegen. Hierbei fällt es leichter eine positive Kaufentscheidung zu treffen.

### 5) Produkt auf Deiner Website bereitstellen

Du stellst Dein Produkt auf Deiner Website ein, z.B. mit Paypal-Verkaufslink.

### 6) Link in Bio einfügen

### 7) Promotion

Du stellst Dein Produkt in Deinem Account vor. Du solltest nicht zu werblich werden.



# STRATEGIE #4

Affiliate  
werden





## STRATEGIE #4: Werde Affiliate für Deine Lieblingsprodukte

Du sprichst in Deinem Account regelmäßig über spezifische Themen, zum Beispiel über Lifestyle, Fashion oder Technik, dann kann es sich für Dich lohnen Affiliate zu werden. Als Affiliate promotest Du Produkte von anderen Firmen und bekommst eine Provision, wenn der Produktverkauf Deinen Aktivitäten zugeordnet werden kann. Diese Zuordnung erfolgt über Deinen Affiliate-Link.

### 1) Produkt-Entscheidung treffen

Überlege Dir, über welche Produkte es Dir leicht fällt zu sprechen.

### 2) Für Affiliate-Programm anmelden

Melde Dich für ein Affiliate-Programm an. Das kann z.B. das Amazon-Partner-Programm sein. Auf dem Digistore Marketplace findest Du ebenfalls viele Produkte.

### 3) Produkt-Fotos erstellen oder organisieren

Erstelle Fotos von dem Produkt, das Du verkaufen möchtest. Teilweise werden auch bereits Inhalte, Fotos oder Informationen auf den Affiliate-Partnerseiten zur Verfügung gestellt, die Du bei der Vermarktung der Produkte nutzen kannst. Denke jedoch daran, dass Du eher auf Lifestyle-Fotos setzen solltest, denn diese verkaufen sich besser.

### 4) Webseite für Deine Affiliate-Produkte erstellen

Erstelle eine Website mit weiteren Produktinformationen und Deinem Affiliate-Link.

### 5) Link in Instagram Bio

Füge den Affiliate-Link oder den Link zu Deiner Affiliate-Produktseite in Deine Instagram Bio ein.

### 6) Produkte promoten

Wähle ansprechende Fotos aus und schreibe eine Caption, die mit Deiner Zielgruppe in Resonanz geht. Achte darauf, dass Du ebenfalls einen Call-to-Action verwendest.

# STRATEGIE #5

## Influencer werden





## STRATEGIE #5: Werbe als Influencer für andere Marken

### 1) Nische festlegen und aktive Community aufbauen

Du brauchst eine Nische, wenn Du Dich als Influencer für Marken und andere Accounts interessant machen möchtest. Sobald Du Deine Nische definiert hast, geht es darum, eine aktive Community aufzubauen.

### 2) Kontaktdaten in Bio einfügen

Damit interessierte Firmen mit Dir in Kontakt treten können ist es wichtig, dass Du Deine Kontaktdaten in Deine Bio einfügst. So wird klar, dass sie mit Dir für Promotion-Jobs in Kontakt treten können. Du kannst das zum Beispiel in dieser Form in Deine Bio schreiben: Kontakt: name@email-adresse.de

### 3) Überlege Dir Deine Preise

Die Preise hängen davon ab, wie groß Dein Einfluss ist. Das macht sich zum einen an den Followerzahlen insgesamt fest und auch daran, wie sehr Deine Community mit Dir interagiert. Meist wird für das Posten von Fotos gezahlt, hierbei kann es sich auch um Kampagnen handeln, das heißt es wird nicht nur für ein sondern für mehrere Posts gezahlt. Hier musst Du auch ein bisschen ausprobieren, welche Preise Du nehmen kannst und mit dem Interessenten verhandeln.

### 4) Achte auf Deine Community

Wenn die Anfragen nicht zu Deiner Community passen, solltest Du ablehnen. Denn der Win-Win-Win-Faktor entsteht nur dann, wenn es für alle Beteiligten passt. Je nachdem wie Du Dich aufstellst, musst Du Dir überlegen, wieviel Werbung es in Deinem Account geben soll, denn die Beziehung zu Deinen Followern solltest Du am höchsten priorisieren. Schließlich kannst Du durch die Qualität der Beziehung zu Deinen Followern Deine Attraktivität als Influencer weiter ausbauen.