



# 10 SCHRITTE BEGINNER GUIDE



**SALES CIRCLE**

# INHALTSVERZEICHNIS

1. Research	3
2. Konzept & Positionierung	6
3. Account-Erstellung	10
4. Struktur	13
5. Wachstum	16
6. CTA & Storytelling	19
7. Funnel (Verkaufstrichter)	22
8. Ergebnisse & Verkäufe	25
9. Social Proof über Highlights	28
10. Skalierung	30
Danksagung	33





# KAPITEL 1: RESEARCH

Verstehe den Markt, bevor du sichtbar wirst

## Ziel dieses Schritts:

Bevor du ein Profil erstellst, Inhalte planst oder gar verkaufen willst, brauchst du ein tiefes Verständnis für deinen Markt, deine Zielgruppe und die Mechanismen, die bereits funktionieren. Research ist nicht nur der erste Schritt – es ist der entscheidende Erfolgsfaktor für strategischen Aufbau.

## Warum ist Research so wichtig?

Viele scheitern nicht an ihrer Idee – sondern an fehlender Vorbereitung.  
Wenn du weißt:

- **Was Menschen sehen wollen**
- **Wofür sie bereit sind zu bezahlen**
- **Welche Formate gerade Reichweite bringen**

...dann kannst du gezielt darauf aufbauen statt ins Blaue zu posten.

## Was genau sollst du recherchieren?

### 1. Nischenverständnis aufbauen

- Welche Nischen interessieren dich? (z. B. Mindset, Finanzen, Gesundheit)
- Welche davon sind nachhaltig UND beliebt?
- Welche Themen lassen sich digital monetarisieren?

**Tipp:** Recherchiere auf Google Trends, YouTube, TikTok und Instagram gleichzeitig.



## 2. Top-Accounts analysieren

### Suche nach den erfolgreichsten Accounts in deiner Wunsch-Nische.

Beobachte:

- **Welche Inhalte** performen (hohe Likes, Shares, Kommentare)?
- **Welche Formate** nutzen sie? (Reels, Slides, Quotes)
- **Welche Farben, Sprache, Struktur** verwenden sie?
- **Verkaufen sie etwas?** Wenn ja: Was genau und wie sichtbar?

Erstelle dir dafür ein separates Research-Profil bei Instagram.

## 3. Content-Muster erkennen

Erstelle eine kleine Sammlung (z. B. in einem Canva-Board, Google Docs oder Screenshot-Ordner) mit:

- **Viralposts aus deiner Nische**
- **Gut funktionierenden Hook-Ideen**
- **Reels mit auffälligen Strukturen**
- **Bio-Formulierungen erfolgreicher Accounts**
- **Typischen Call-to-Actions**

## 4. Keyword- & Hashtag-Recherche

Nutze Tools wie:

- **Google Trends** (z. B. „passives Einkommen“, „Instagram Business“)
- **Instagram selbst:** Gib dein Thema ein und analysiere Top-Beiträge
- **Viralfindr** oder **Inflation Tool** (für Profis)

**Ziel:** Finde Keywords, die du für deinen Accountnamen, deine Inhalte und Hashtags nutzen kannst.



### Deine Aufgaben in Schritt 1:

1. Wähle eine Hauptnische + 1–2 Alternativen
2. Finde 3–5 Top-Accounts und analysiere diese (Inhalt, Struktur, Angebot)
3. Erstelle eine Sammlung erfolgreicher Postings & Ideen
4. Recherchiere 10–15 relevante Hashtags/Keywords
5. Halte deine Learnings fest (z. B. in einer Notion-Page, einem Workbook oder PDF)

### Tools & Ressourcen:

- Google Trends
- Instagram-Suche & Hashtag-Analyse
- Notion, Google Docs oder Canva für Screenshots & Beispiele
- Optional: Viralfinder, Keywordtools, Übersuggest

### Reflexionsfragen:

- Welche Nische begeistert mich auch langfristig?
- Welche Zielgruppe möchte ich erreichen – und warum?
- Welche Angebote (Produkte, Themen) sehe ich immer wieder?
- Wo erkenne ich echtes Potenzial – in Zahlen **UND** in meinem Interesse?

### Was macht eine perfekte Nische aus?





# KAPITEL 2:

## KONZEPT & POSITIONIERUNG

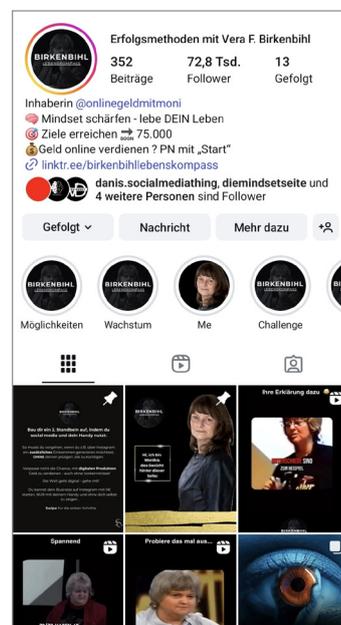
Wofür du stehst – und für wen

### Ziel dieses Schritts:

Du brauchst mehr als nur eine Nische. Du brauchst eine **klare Ausrichtung**, eine **erkennbare Stimme** und eine **klare Zielgruppe**, für die du echten Mehrwert lieferst. Ohne Positionierung bleibst du unsichtbar – oder wirkst austauschbar.

### Was bedeutet Positionierung eigentlich?

Positionierung bedeutet: **Klar zu definieren, welchen Platz du im Kopf deiner Zielgruppe einnimmst.** Sie beantwortet die Frage: „Warum sollten Menschen dir folgen, kaufen oder vertrauen – und nicht jemand anderem?“



## Die 3 Säulen deiner Positionierung:

### 1. Nische & Thema

Welche Inhalte wirst du vermitteln?

**Beispiel:** „Mindset“, „Produktivität“, „Instagram-Wachstum“, „Finanzen für Mütter“, „Reels-Strategien“

### 2. Zielgruppe

Für wen ist dein Inhalt gedacht?

**Beispiel:** „Selbstständige Frauen 25–40“, „Gen Z Creator“, „Berufstätige mit wenig Zeit“

### 3. Transformation / Lösung

Was verändert sich durch dich? Was lernen, fühlen oder erreichen deine Follower durch dich?

**Beispiel:** „Ich helfe introvertierten Coaches, online sichtbar zu werden – ohne sich zu verstellen.“ „Ich zeige Müttern, wie sie mit Instagram Schritt für Schritt ein Nebeneinkommen aufbauen.“ Erstelle dir dafür ein separates Research-Profil bei Instagram.

### Positionierungssatz (Template):

Ich helfe **[Zielgruppe]** bei **[Problem]** durch **[Ansatz/Lösung]**.

Schreib deinen Satz mehrfach um – bis er sich glasklar anfühlt. Er darf sich verändern – aber du solltest ihn jederzeit benennen können.



## Der richtige Name

Dein Accountname sollte zwei Dinge können:

1. **Auffindbar sein** (durch Keyword)
2. **Kreativ & merkfähig sein** (durch ein Trigger-Wort)

**Beispiel:** Keyword: „Mindset“

**Trigger:** „Lab“, „Vibes“, „Studio“, „Mafia“

**Ergebnis:** Mindset Mafia, Mindset Vibes, The Mindset Studio

Nutze hier dein Research aus Schritt 1. Wenn du professionell wirken willst, **vermeide Zahlen, Unterstriche oder Sonderzeichen**, wenn möglich.

## Wichtig: Branding ist keine Farbe – es ist Haltung.

Die Farbe kommt später. Zuerst brauchst du Klarheit über deine Werte, deine Energie, deinen Stil.

### Frage dich:

- Willst du eher ruhig, elegant, clean wirken?
- Oder frech, schnell, laut, emotional?
- Willst du belehren oder begleiten? Inspirieren oder challengen?

Diese Haltung wird später in Design, Formulierungen, Musik und CTA spürbar.

**Ein starker Auftritt  
beginnt mit einer  
klaren Haltung.**



### Deine Aufgaben in Schritt 2:

1. Formuliere deinen Positionierungssatz.
2. Lege deine Zielgruppe schriftlich fest.
3. Finde deinen Themenfokus & Contentstil.
4. Brainstorme 5–10 mögliche Accountnamen.
5. Wähle den Namen, der sowohl klar als auch merkfähig ist.

### Reflexionsfragen:

- Was kann ich besonders gut erklären oder vermitteln?
- Welche Zielgruppe verstehe ich wirklich?
- Welche Transformation verspreche ich konkret?
- Wie möchte ich wirken – leise, stark, verspielt, professionell?





# KAPITEL 3:

## ACCOUNT ERSTELLEN

Dein professioneller Startpunkt auf Instagram

### Ziel dieses Schritts:

Dein Instagram-Profil ist dein digitales Schaufenster – und oft der erste Kontaktpunkt zwischen dir und potenziellen Followern, Kunden oder Kooperationspartnern. Der erste Eindruck zählt. Und das bedeutet: **Strategie statt Spontaneität.**

### So erstellst du dein Business-Profil – Schritt für Schritt:

#### 1. Konto erstellen oder umwandeln

- Lade die Instagram-App herunter (falls nicht bereits vorhanden)
- Gehe zu „Einstellungen“ > „Konto“ > „Zu professionellem Konto wechseln“
- Wähle „Business“ (nicht „Creator“ – das ist für Influencer gedacht)
- Wähle deine Nische / Kategorie (z. B. Bildung, Gesundheit, Coaching)

**Vorteil:** Nur mit Business-Account bekommst du Zugriff auf Instagram Insights, Anzeigenfunktionen und eine professionelle Profilstruktur.

#### 2. Der richtige Nutzername (Handle)

- Kurz, klar, leicht zu merken
- Keine Unterstriche, Zahlen oder Sonderzeichen, wenn vermeidbar
- Keyword + Trigger-Wort (z. B. „MindsetStudio“, „FinanceMafia“, „ReelClub“)

Dein Nutzername sollte suchbar & wiedererkennbar sein.

#### 3. Profilbild

- Verwende ein Logo oder Symbol (kein Selfie, wenn du faceless bleibst)
- Erstelle dein Logo z. B. in Canva – schlicht, kontrastreich, lesbar im Kreis
- Nutze immer das gleiche Logo auf allen Kanälen → Wiedererkennung!



#### 4. Die perfekte Bio

Die Bio ist dein 3-Sekunden-Pitch. Sie beantwortet:

- **Wer bist du?**
- **Was bietest du?**
- **Was soll ich tun?**



Julia | Digitales Marketing • Erfolgreiches Online Einkommen

774	28,6 Tsd.	196
Beiträge	Follower	Gefolgt

Digital Creator  
👩‍💻 Ex-Krankenschwester | Berlin  
🗣️ Ich helfe motivierten Menschen 🌱 ihr Instagram Scrollen zu monetarisieren 💰 0€ Plan 📌 @inspirationskette  
🔗 [beacons.ai/getinfo/](https://beacons.ai/getinfo/)



Wissen & Spaß mit Vera F. Birkenbihl

359	110 Tsd.	15
Beiträge	Follower	Gefolgt

Lernen, kreative Strategien & Inspiration für deinen Alltag  
Schärfe dein Mindset  
Online Geld verdienen? PN mit „PLAN“  
🔗 [www.wonderlink.de/@veradenkt](https://www.wonderlink.de/@veradenkt)

**Beispiel:** „Ich zeige Coaches, wie sie ohne Kamera online verkaufen

- 5K+ Follower mit Struktur
- Gratis Reels-Planer unten“
- Formuliere **aktiv, klar und auf den Punkt**. Keine Floskeln.

#### 5. Link in Bio

Nutze ein Tool wie:

- **Linktree**
- **Biosite**
- **Stan.Store** → **Damit kannst du mehrere Links gleichzeitig einbauen (z. B. Freebie, Kurs, YouTube)**

**Call-to-Action + Link = Conversion.**

Der Link ist dein Verkaufspunkt – **bereite ihn mit Bedacht auf.**

#### 6. Erste Highlights & Stories

Bereite 2–3 **Story-Highlights** vor:

- Über dich (oder dein Thema)
- Ergebnisse oder Proof
- FAQs / Freebie / Angebot
- Nutze **einheitliche Icons** (Canva-Vorlagen), **gleiche Farben & klare Titel**

Dein Profil sollte nach 1 Minute scrollen wie eine **Landingpage** funktionieren.

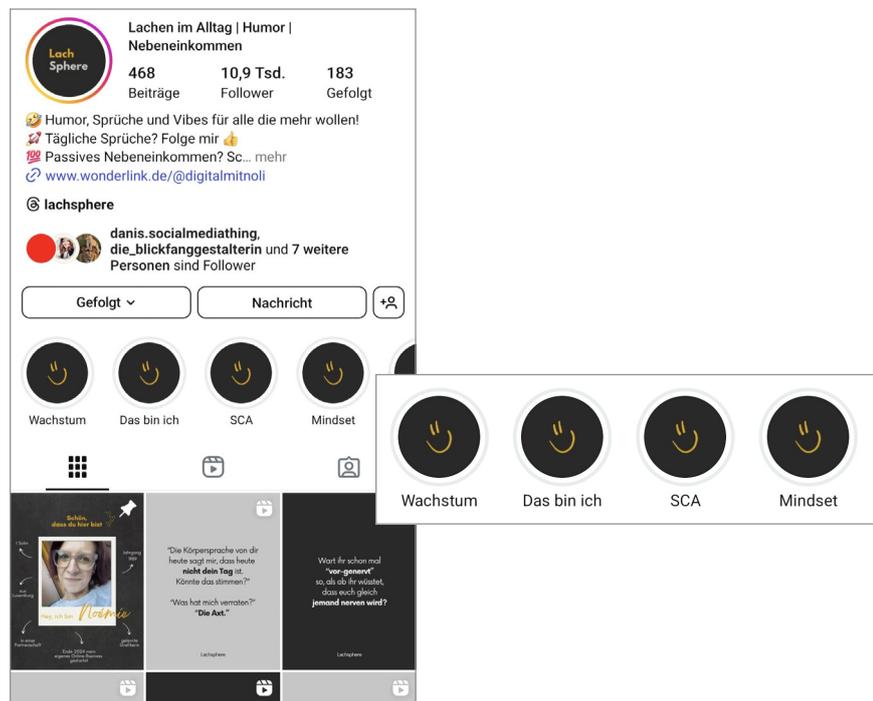


### Deine To-do-Liste für Schritt 3:

1. Erstelle oder wandle dein Profil in ein Business-Konto um
2. Wähle einen klaren, keywordbasierten Nutzernamen
3. Lade ein passendes Logo-Profilbild hoch
4. Formuliere deine Bio in 3 klaren Zeilen + füge deinen CTA-Link ein
5. Erstelle deine erste Story & Highlights
6. Richte dein Link-Tool professionell ein

### Reflexionsfragen:

- Ist auf den ersten Blick erkennbar, was ich anbiete?
- Würde ich meinem eigenen Profil folgen – aus Interesse oder Vertrauen?
- Gibt es einen klaren „**nächsten Schritt**“ für neue Besucher?





# KAPITEL 4:

## STRUKTUR

System schlägt Spontanität – dein Content braucht ein Gerüst

### Ziel dieses Schritts:

Du brauchst eine **klare Struktur** für deine Inhalte, deinen Workflow und deine visuelle Sprache. Warum? Weil **Klarheit Vertrauen schafft** – und weil du nur mit System wirklich skalierbar wirst.

### Was bedeutet Struktur konkret?

Struktur bedeutet:

- Ein klarer **Contentplan**
- Einheitliches **Design & Stilgefühl**
- Wiedererkennbare **Kategorien & Formate**
- Ein **Workflow**, der dich entlastet statt stresst

### Baue deine Struktur in 4 Schritten:

#### 1. Content-Kategorien definieren

Wähle 3–5 wiederkehrende Themenblöcke, die zu deiner Nische & Zielgruppe passen.

#### Beispiele:

- **Wissen** (Tipps, How-Tos, psychologisches Know-how)
- **Persönliches** (Storys, Gedanken, Learnings)
- **Proof & Ergebnisse** (Verkäufe, Wachstum, Kundenfeedback)
- **Community** (Fragen, Umfragen, Beteiligung)
- **Inspirierendes** (Zitate, Motivation, Vision)

Diese Kategorien wiederholen sich regelmäßig – für dich UND für den Algorithmus.



## 2. Formate & Design festlegen

### Bestimme deine Formate:

- **Reels** (Top für Reichweite)
- **Karussells** (Top für Tiefe & Interaktion)
- **Zitatgrafiken oder Slides** (Top für Branding)
- **Stories** (Top für Nähe)

### Lege dein Design fest:

- 1-2 Hauptfarben
- 1 Schriftart für Headlines, 1 für Text
- Wiedererkennbare Elemente (Icons, Layout, Textstruktur)

Nutze Canva – baue dir 4-5 wiederverwendbare Templates.

## 3. Posting-Rhythmus definieren

### Finde deinen Rhythmus:

- **Anfänger:** 3 Posts pro Woche + 2 Story-Tage
- **Ambitioniert:** 4-5 Reels + tägliche Story-Aktivität
- **Pro:** täglicher Content, Batchproduktion, vorausschauende Planung

**Ziel:** nicht perfekt sein – sondern regelmäßig sichtbar sein.

## 4. Workflow & Planungssystem einführen

### Nutze Tools wie:

- **Notion** oder **Trello** zur Planung
- **Google Kalender** oder Content Planner für Veröffentlichung
- **Canva & CapCut** zur Erstellung
- „Ideen-Speicher“ in Google Docs oder Notizen

**Tipp:** Plane 1 Woche im Voraus. Arbeite in Blöcken:

1 Tag Ideen,  
1 Tag Design,  
1 Tag Schreiben,  
1 Tag Hochladen.

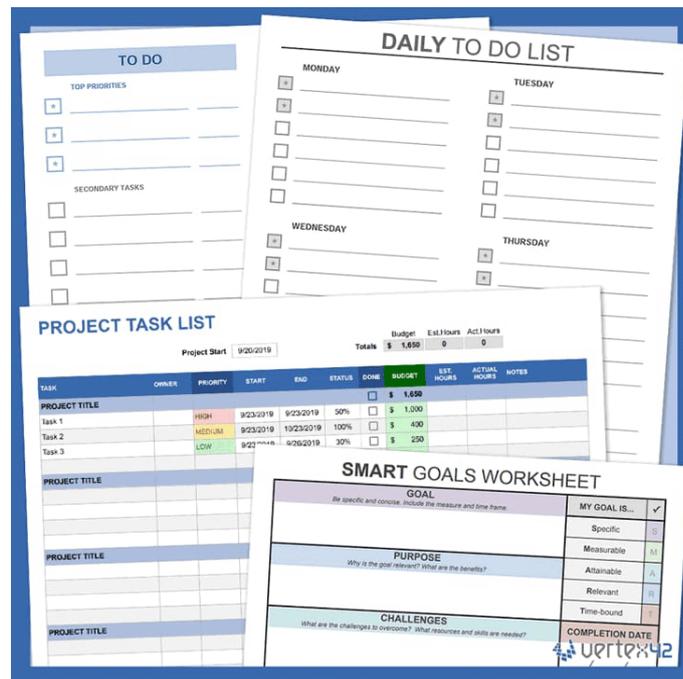


### Deine Aufgaben in Schritt 4:

1. Lege 3–5 feste Content-Kategorien fest
2. Entscheide, welche Formate du regelmäßig nutzt
3. Erstelle 3–5 Canva-Templates für deine Posts
4. Definiere einen festen Posting-Rhythmus
5. Wähle ein Planungstool und starte deinen Workflow
6. Erstelle einen „Ideenpool“ mit Postideen

### Reflexionsfragen:

- Ist mein Profil inhaltlich erkennbar gegliedert?
- Unterstützt mein Design meinen Expertenstatus?
- Fühle ich mich durch meinen Workflow entlastet – oder überfordert?





# KAPITEL 5:

## WACHSTUM

So baust du Reichweite gezielt und nachhaltig auf

### Ziel des Schritts:

Wachstum auf Instagram entsteht **nicht zufällig**. Es folgt klaren Mechanismen, die du lernen und nutzen kannst. Dieser Schritt zeigt dir, wie du **mehr Menschen erreichst**, sichtbar wirst und eine **aktive Community** aufbaust.

### Die 5 Wachstumshebel auf Instagram:

#### 1. Reels – dein Reichweiten-Booster

Reels sind derzeit das mit Abstand **effektivste Format**, um neue Menschen zu erreichen. Warum? Weil Instagram Reels aktiv pusht – auch außerhalb deiner bestehenden Follower.

#### So machst du Reels erfolgreich:

- Starte mit einem **Hook** (starker erster Satz/Einblendung)
- Liefere **klaren Mehrwert, Inspiration oder Emotion**
- Nutze **trendige Sounds** oder eigene Voiceovers
- Halte sie **kurz & pointiert** (7–20 Sekunden)
- Füge **Text-Overlays** für Verständlichkeit hinzu

**Ziel:** 2–5 Reels pro Woche mit Fokus auf Wert + Wiedererkennung.



## 2. Hashtags strategisch nutzen

Hashtags helfen Instagram, deinen Content einzuordnen. **Aber: Qualität vor Quantität!**

### So findest du gute Hashtags:

- Kombiniere **große (500k+)**, **mittlere (50k–500k)** und **kleine (unter 50k)** Hashtags
- Nutze **15–25** pro Post
- Hashtags mit deinem **Nischenbegriff, Problembegriff, Zielgruppenbegriff**

**Beispiel:** #reelsgrowth #coachingbusiness #passiveseinkommen #mindsettools

**Bonus-Tipp:** Verwende ähnliche Hashtags bei Posts in einer Kategorie → Algorithmus erkennt den Themenfokus.

## 3. Story-Strategie für Beziehung & Aktivierung

**Storys bauen Nähe auf. Und Nähe = Vertrauen = Kaufbereitschaft.**

### Das funktioniert:

- Mini-Einblicke & Behind-the-Scenes
- Fragen-Sticker, Abstimmungen, Umfragen
- Countdowns, Reminder & Link-Sticker
- Feedback & DMs teilen (Beweis!)
- Gesicht zeigen oder Stimme nutzen (falls du nicht faceless arbeitest)

**Ziel:** 4–8 Story-Slides pro Tag, echte Aktivität statt „nur posten“.

## 4. Community-Interaktion & Netzwerkaufbau

**Der Algorithmus liebt Beziehungen – und zwar echte.**

### So stärkst du deine Sichtbarkeit:

- Reagiere auf Kommentare & DMs
- Kommentiere aktiv bei ähnlichen Accounts
- Starte Diskussionen in deiner Nische
- Erstelle „Antwort-Reels“ auf Communityfragen

**Besonders wertvoll:** Zusammenarbeit mit anderen Accounts oder Nischen (Shoutouts, Repost-Kooperationen)



## 5. Kontinuität schlägt Perfektion

Wachstum braucht Geduld – und **rhythmische Wiederholung**. Mach's dir zur Gewohnheit:

- **Montag:** Reels posten
- **Dienstag:** Storys mit Polls
- **Mittwoch:** Carousel mit Tipps
- **Donnerstag:** Storys + Highlight updaten
- **Freitag:** Teste ein neues Format

**Tip:** Lieber regelmäßig & gut → statt unregelmäßig & „perfekt“.

### Deine Aufgaben für Schritt 5:

1. Entwickle 3 Reels mit klarer Hook + Mehrwert
2. Erstelle eine Liste mit 20 relevanten Hashtags
3. Plane 5 Story-Themen, die Vertrauen schaffen
4. Suche 3 ähnliche Accounts für Interaktion/Networking
5. Erstelle einen Wochenplan für deine Wachstumsformate

### Reflexionsfragen:

- Bin ich regelmäßig sichtbar – oder punktuell aktiv?
- Liefert mein Content wirklich **Wert**?
- Nutze ich Stories **gezielt** zur Vertrauensbildung?
- Welche Inhalte bekommen gerade die meiste **Resonanz**?

**Growth begins  
where comfort ends -  
und die meisten bleiben stehen.**





# KAPITEL 6:

## CTA & STORYTELLING

Von Aufmerksamkeit zu Handlung – durch Emotion & Klarheit

### Ziel des Schritts:

**Sichtbarkeit allein reicht nicht.** Entscheidend ist, was daraus entsteht. Mit klarem **Storytelling** und wirksamen **Handlungsaufforderungen (CTAs)** verwandelst du Reichweite in **Reaktion** – und Reaktion in **Resultate**.

### Warum Storytelling so stark wirkt:

Menschen kaufen keine Produkte – sie kaufen **Gefühle, Identifikation und Lösungen**. Eine gute Story lässt uns fühlen, verstehen, vertrauen. Und genau deshalb funktioniert sie auch im Marketing so gut.

### Die drei Ebenen deines Storytellings:

#### 1. Die eigene Story (Brand-Story)

##### Teile, warum du tust, was du tust.

Auch wenn du faceless arbeitest, kannst du über:

- deine Motivation
- einen Wendepunkt
- deine Vision eine Verbindung aufbauen.

**Beispiel:** „Ich habe 2 Jahre lang Inhalte gepostet ohne Ergebnisse – bis ich verstanden habe, wie man verkauft, ohne zu verkaufen ...“

## Facts tells, Story sells.



## 2. Die Kundenstory

Menschen glauben Erfahrungswerten mehr als Argumenten.

**Beispiel:** „Lisa hatte 300 Follower – nach 4 Wochen mit dieser Strategie hatte sie ihre ersten 500€ verdient.“

**Tipp:** Auch Screenshots, DMs oder anonymisierte Nachrichten funktionieren als „Story in Beweisform“.

## 3. Die Alltagsstory

Zeige, wie du dein Wissen oder deine Tipps im Alltag nutzt. Mach's menschlich, nicht künstlich – auch kleine Beobachtungen oder Gedanken reichen.

**Beispiel:** „Warum ich mein Content-System jeden Sonntagabend plane – und was das mit mentaler Freiheit zu tun hat.“

## CTA – Call to Action = Klarheit geben

Ein CTA ist der **entscheidende Satz**, der den Nutzer zur Handlung bringt.

### Beispiele:

- „Schreib mir ‘Start’ in die DMs, wenn du das auch willst.“
- „Klick den Link in meiner Bio und hol dir das Freebie.“
- „Speichere dir diesen Post, wenn du ihn brauchst.“
- „Wer kennt das? Markiere jemanden in den Kommentaren.“

### Häufige Fehler:

- **Kein CTA = keine Handlung**
- **Vage CTAs** („Was denkst du?“) **wirken schwach**
- **Zu viele CTAs = keine Klarheit**



## Der perfekte Aufbau für einen Post oder ein Reel:

1. **Hook** – Aufmerksamkeit wecken
2. **Story** – kurz, emotional oder erkennbar
3. **Value** – konkret oder inspirierend
4. **CTA** – „Jetzt bist du dran!“

### Deine Aufgaben in Schritt 6:

1. Schreibe deine persönliche Kurz-Story (Brand-Story in max. 3 Zeilen)
2. Erstelle 3 Call-to-Actions für deine Storys, Reels und Posts
3. Erarbeite eine Kundenstory (real oder hypothetisch)
4. Baue in die nächsten 5 Inhalte einen klaren CTA ein
5. Speichere 3 Instagram-Posts, die dich emotional gecatcht haben – und analysiere ihr Storytelling

### Reflexionsfragen:

- Zeige ich nur Inhalte – oder erzähle ich auch Geschichten?
- Sind meine CTAs klar, verständlich und auffordernd?
- Wie kann ich emotionaler und verbindender kommunizieren, ohne zu übertreiben?





# KAPITEL 7:

## FUNNEL

Aus Aufmerksamkeit wird Umsatz – durch klare Wege

### Ziel dieses Schritts:

Ein Funnel ist ein **bewusster Weg**, den du deinen Followern anbietest – vom ersten Kontakt bis zur Conversion. Ob es eine Newsletter-Anmeldung, ein Freebie-Download oder ein Affiliate-Link ist: **Ohne Funnel kein Fluss. Ohne Fluss kein Geld.**

### Was ist ein Funnel?

Ein Funnel (Verkaufstrichter) ist kein komplexes System.  
Es ist einfach die logische Abfolge:

**Inhalt → Interesse → Vertrauen → Handlung**

#### Beispiel-Funnel auf Instagram:

1. Reels mit Mehrwert oder Problemansprache
2. Story mit persönlichem Bezug & CTA
3. Link zur Lösung (Freebie, Produkt, Affiliate-Link)
4. Folge-Mails, DMs oder Landingpage → Conversion



## Die 4 Stufen deines Beginner-Funnels:

### 1. Hook & Problemansprache (Reel/Post)

Sprich gezielt ein konkretes Problem deiner Zielgruppe an.

**Beispiel:** „Warum du mit 1.000 Followern kein Geld verdienst – und was du stattdessen brauchst.“

**Ziel:** Aufmerksamkeit + Identifikation

### 2. Story mit CTA & Vertrauen

#### Erzähle eine Mini-Story:

- Warum du das Thema kennst
- Was du gelernt hast
- Wie andere es gelöst haben

**Beispiel:** „Ich dachte auch lange, Follower = Umsatz. Erst als ich meinen Funnel gebaut habe, kamen die Ergebnisse.“

**Ziel:** Bindung + Handlung (z. B. „Schreib mir START“ oder „Klick auf den Link in meiner Bio“)

### 3. Landing / Angebot / Freebie

#### Jetzt braucht es ein „Ziel“ im Funnel:

- Freebie (z. B. PDF, Checkliste, Quiz)
- Affiliate-Link
- Newsletter-Anmeldung
- eigenes Produkt / Mini-Angebot

**Nutze Biosite, Linktree oder Stan.Store als Bio-Verlinkung.**



#### 4. Nachfassen & Beziehungsaufbau

Sobald jemand klickt, speichert, schreibt – **bleib dran**.

##### Nutze:

- Story-Sequenzen
- Follow-up-DMs
- Automatisierte Antworten (z. B. ManyChat)
- Highlights („Wie geht’s weiter?“)
- E-Mails, wenn du E-Mail-Adressen sammelst

Ein Funnel **endet nicht mit dem Klick** – er beginnt dort.

##### Deine Aufgaben in Schritt 7:

1. Erstelle ein Mini-Freebie oder wähle ein Affiliate-Angebot
2. Baue deine **Bio & dein CTA** auf dieses Ziel aus
3. Erstelle 1–2 Funnel-Reels mit Problem-Hook + CTA
4. Richte dein Linktool (z. B. Biosite) entsprechend ein
5. Überlege dir 1 **Follow-up-Weg** (DM oder Story-Reminder)

##### Reflexionsfragen:

- Gibt es in meinem Content einen **klaren „nächsten Schritt“**?
- Fühlt sich mein Funnel **logisch und menschlich** an – oder gedrückt?
- Wie leicht ist es für einen Follower, vom Interesse zur Handlung zu kommen?





# KAPITEL 8: ERGEBNISSE & VERKÄUFE

Nur was du misst, kannst du verbessern

## Ziel dieses Schritts:

Du brauchst einen **klaren Blick auf deine Ergebnisse** – nicht nur in Form von Likes, sondern in Form von **echtem Fortschritt**: Klicks, Anfragen, Verkäufe. Denn nur, wenn du weißt, was funktioniert, kannst du **bewusst nachsteuern, skalieren** – und **optimieren**.

## Was bedeutet „Ergebnis“ überhaupt?

Ein Ergebnis ist jede messbare Reaktion, die deinem Ziel dient.

### Das kann sein:

- **Reichweite** (Entdeckung durch neue Personen)
- **Speicherungen** (hoher Relevanzwert)
- **Linkklicks** (Kaufinteresse oder Freebie-Wunsch)
- **DMs** (Verbindung & Nachfrage)
- **Verkäufe oder Provisionen**

**Wichtig:** Ergebnisse kommen nicht immer sofort – aber sie zeigen sich, wenn du konsequent und strategisch arbeitest.

**Strategie ist das  
Gegenteil von Zufall.**



## Welche Zahlen sind wirklich wichtig?

Nutze regelmäßig Instagram Insights und schau dir vor allem an:

<b>Kennzahl:</b>	<b>Bedeutung:</b>
<b>Reichweite</b>	Wie viele Menschen sehen deinen Content?
<b>Interaktionen</b>	Likes, Kommentare, Shares → Wie sehr bewegt dein Content?
<b>Speicherungen</b>	Wie wertvoll ist dein Beitrag für deine Zielgruppe?
<b>Profilaufrufe</b>	Wie viele Menschen wollen mehr über dich erfahren?
<b>Linkklicks</b>	Wie groß ist die Handlungsbereitschaft?
<b>DM's / Anfragen</b>	Wer nimmt aktiv Kontakt auf?

**Tip:** Erstelle dir ein wöchentliches Tracking-Dokument (z. B. in Notion oder Google Sheets).

## Erste Verkäufe & Einnahmen

### Hier zeigen sich deine Funnels & CTAs:

- Freebie-Downloads → Aufbau von E-Mail-Liste
- Affiliate-Links → Provisionen (z. B. Digistore, Amazon, Coachy)
- eigene Mini-Produkte → z. B. E-Books, Vorlagen, Workshops
- Angebote über DMs → z. B. 1:1-Calls, Mentorings

Viele Beginner starten mit 10–50 € Einnahmen im Monat – das ist **kein Misserfolg**, sondern **ein erster Beweis**, dass es funktioniert.

## Was tun, wenn nichts passiert?

### Kein Drama – aber du brauchst Analyse.

#### Frag dich:

- War mein CTA klar und relevant genug?
- Habe ich genug Reichweite erzeugt (z. B. mit Reels)?
- Biete ich echten Mehrwert – oder nur Inhalte „wie alle anderen“?
- Ist mein Angebot verständlich und erreichbar?

Manchmal braucht es 10 Inhalte – bevor 1 funktioniert. Manchmal 30. Das ist okay. **Wichtig ist: Du lernst mit.**



### Deine Aufgaben in Schritt 8:

1. Lege deine Erfolgskennzahlen fest (Reichweite, Linkclicks, DMs, Verkäufe)
2. Erstelle ein einfaches Tracking-System (Notion, Tabelle, Bullet Journal)
3. Sammle erste Ergebnisse (auch kleine Erfolge zählen!)
4. Analysiere: Welche Inhalte haben am besten funktioniert – und warum?
5. Dokumentiere deinen Fortschritt wöchentlich – visuell & ehrlich

### Reflexionsfragen:

- Welche Art von Inhalt bringt mir die meisten Reaktionen?
- Habe ich mein Ziel (z. B. Affiliate-Click, Freebie-Download) klar sichtbar gemacht?
- Was fühlt sich nach „Zufall“ an – und was kann ich wiederholbar machen?





# KAPITEL 9:

## PROOF VIA HIGHLIGHTS

Vertrauen aufbauen – ohne viele Worte (und ohne Gesicht)

### Ziel dieses Schritts:

Menschen kaufen, wenn sie Vertrauen spüren. Und Vertrauen entsteht durch **Social Proof** – also den Beweis, dass du weißt, wovon du sprichst, und dass dein Content, Produkt oder Angebot **funktioniert**.

Instagram Highlights sind dein **digitaler Vertrauensbooster** – perfekt, um neuen Profilbesuchern **Sicherheit und Klarheit** zu geben.

### Warum Highlights so wichtig sind:

- Besucher entscheiden in Sekunden, ob sie bleiben
- Highlights sind dauerhaft sichtbar, anders als Storys
- Du kannst deine Kompetenz und deine Ergebnisse zeigen – ganz ohne Verkaufsdruck
- Du brauchst kein Gesicht – nur Struktur, Inhalt & Wiederholung

### Welche Highlights du brauchst (Beispiele & Ideen):

Nutze regelmäßig Instagram Insights und schau dir vor allem an:

Highlight:	Inhalt:
<b>Start / Über mich</b>	Wer du bist, was dein Thema ist, für wen du da bist
<b>Freebie / Angebot</b>	Vorstellung deines Leadmagneten, Mini-Kurses oder Link-Angebots?
<b>Ergebnisse / Feedback</b>	Screenshots, Erfahrungen, DMs, Erfolgsgeschichten
<b>FAQ's</b>	Kurze Antworten auf häufige Fragen (DMs, Preise, Ablauf etc.)
<b>Mehrwert / Tipps</b>	Story-Serien mit Learnings, Hacks, Mini-Coachings

**Wichtig:** Du brauchst nicht alle auf einmal – starte mit 2–3 Highlights und baue dann aus.



## Design & Wirkung:

- Verwende Icons oder Titel, die zum Stil deines Profils passen
- Verwende einheitliche Farben & Schriften (z. B. mit Canva-Vorlage)
- Max. 10 Story-Slides pro Highlight – lieber regelmäßig aktualisieren
- Hebe emotionale Reaktionen hervor (z. B. „OMG, das hat mir mega geholfen!“)

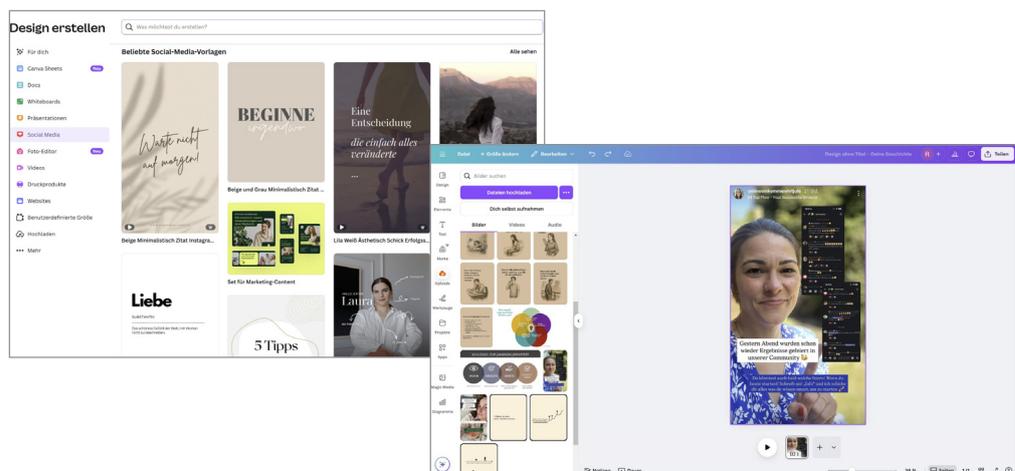
**Tip:** Je authentischer die Beweise, desto stärker die Wirkung. Kein Fake, kein Push.

## Deine Aufgaben in Schritt 9:

1. Wähle 2–3 Highlights, die du sofort anlegen kannst
2. Erstelle passende Cover (mit Canva oder aus deinem Content)
3. Sammle Story-Slides (z. B. DMs, Tipps, Erfahrungen, Feedbacks)
4. Lade sie gebündelt in die Highlights – mit kurzer Erklärung pro Slide
5. Verlinke dein Angebot / Freebie sichtbar in den relevanten Highlights

## Reflexionsfragen:

- Versteht ein Fremder auf meinem Profil sofort, worum es geht?
- Habe ich sichtbare Beweise für meinen Mehrwert – oder wirkt alles theoretisch?
- Welche Erlebnisse oder Aussagen meiner Community kann ich gezielt hervorheben?





# KAPITEL 10:

## SKALIEREN

Mach aus deinem Profil ein System – und aus deinem System ein Business

### Ziel dieses Schritts:

Du hast jetzt eine funktionierende Basis: Content, Struktur, Funnel und erste Ergebnisse. Jetzt geht es darum, **wiederholbare Abläufe zu schaffen**, Zeit zu sparen – und deine Reichweite, Wirkung und Einnahmen **gezielt zu vervielfachen**.

Skalieren heißt nicht: „mehr tun“. Skalieren heißt: **das Richtige standardisieren – und dann effizient vergrößern**.

### Was kannst du skalieren?

#### 1. Content-Produktion

- Erstelle **Canva-Vorlagen** für deine Reels, Slides & Stories
- Nutze Tools wie **ChatGPT** für Hook-Vorschläge, Captions, Story-Skripte
- Produziere Inhalte **batchweise** (z. B. 4 Reels an einem Tag)
- Erstelle dir einen **monatlichen Contentplan** Ziel: 80 % Planung, 20 % spontane Inhalte

**Ziel:** 80% geplant - 20% spontan

#### 2. Profile & Nischen duplizieren

##### Wenn dein erstes Profil gut läuft, kannst du:

- Ein zweites Konto mit verwandtem Thema starten
- Mit Partner:innen oder VAs ein weiteres Profil aufbauen
- Eine **Communityseite** mit User Generated Content erstellen So wird aus einem Kanal ein ganzes Marken-Ökosystem



### 3. Automatisierung

#### Nutze Tools wie:

- **ManyChat** (automatisierte DMs z. B. bei „Start“)
- **Stan Store / Biosite** (digitale Produktverkäufe)
- **E-Mail-Marketing** (z. B. ConvertKit oder GetResponse)
- **Canva Pro / CapCut Templates** für schnellere Designprozesse

**Ziel:** Mehr Wirkung – weniger manuelle Arbeit

### 4. Team & Outsourcing

Wenn du regelmäßig Content erstellst & monetarisierst, kannst du dir Hilfe holen:

- **Virtuelle Assistenz (VA)** für DMs, Recherchen, Planung
- **Cutter:in** für Reels
- **Copywriter** für Salespages, E-Mail-Texte

Nutze deine Zeit für **Strategie & Sichtbarkeit** – nicht für jede Einzelaufgabe

### 5. Angebot erweitern & Umsätze erhöhen

#### Wenn deine Reichweite da ist:

- Entwickle ein eigenes Produkt (E-Book, Mini-Kurs, Templates)
- Erweitere dein Affiliate-Portfolio
- Starte Kooperationen oder bezahlte Werbeposts
- Baue eine Warteliste oder Community auf

**Skalierung ≠ nur Reichweite → Skalierung = Wirkung + Umsatz**

**Automate.  
Delegate.  
Elevate.**



### Deine Aufgaben in Schritt 10:

1. Erstelle 2–3 wiederverwendbare Content-Vorlagen (Reel, Carousel, Story)
2. Plane deinen nächsten Monat im Voraus
3. Prüfe, ob du ein 2. Profil oder eine Nischenerweiterung starten möchtest
4. Richte eine einfache Automatisierung ein (z. B. ManyChat)
5. Überlege, ob du eine Unterstützung (VA, Cutter) dazuholen möchtest

### Reflexionsfragen:

- Welche Aufgaben halten mich auf – obwohl sie jemand anderes übernehmen könnte?
- Welcher Content funktioniert so gut, dass ich ihn duplizieren oder anpassen könnte?
- Wäre mein aktuelles System auch in 6 Monaten noch tragfähig?

### Abschlussgedanke:

#### **Struktur schlägt Talent. Umsetzung schlägt Theorie.**

Du brauchst keine 10.000 Follower, um Ergebnisse zu erzielen – du brauchst ein System, das dich trägt.

Mit diesen 10 Schritten hast du den Rahmen, um:

- Klar zu starten
- Echt zu wirken
- Smart zu verkaufen
- Nachhaltig zu wachsen

**Jetzt liegt es an dir.  
Setz um, verbessere – und skalier.  
Dein Instagram ist kein Hobby.  
Es ist dein Werkzeug.**



## WISSEN IST WERTVOLL – DOCH DAS RICHTIGE WISSEN ZUR RICHTIGEN ZEIT IST UNBEZAHLBAR.

Als wir diesen „10-Schritte Beginner Guide“ gemeinsam erschaffen haben, wurde uns schnell klar: Der Wert dieses Wissens ist zu groß, um es einfach nur „herauszugeben“. Wir wollen, dass es ankommt, wirkt und verändert – genau dort, wo du gerade stehst.

Deshalb haben wir uns entschieden, die Inhalte gestückelt und themenbezogen mit dir zu teilen. Nicht, um dich warten zu lassen – sondern um sicherzugehen, dass du jeden Teil wirklich für dich nutzen kannst. Denn Wissen allein bringt nichts. Die Umsetzung macht den Unterschied.

Dieses Freebie ist also nicht das Ende, sondern erst der Anfang. Bleib dabei. Wende an. Stell Fragen. Lerne weiter.

### **Lass uns persönlich sprechen.**

Manchmal braucht es nur ein Gespräch, um aus ersten Schritten echte Ergebnisse zu machen.

[>>> Hier Termin buchen <<<](#)

Wir freuen uns, dich kennenzulernen.

Mit tiefster Dankbarkeit,  
**Dein Sales Circle Team**



