

BEAUTY BUSINESS EBOOK

9 FEHLER, DIE DEINE VERKÄUFE ÜBER INSTAGRAM SABOTIEREN

A woman with long brown hair, wearing a dark brown turtleneck and light blue jeans, is sitting on a black massage table on a sandy beach. She is smiling and looking towards the camera. To her right is a black massage table with a black lamp on a stand. The background shows the ocean and a sunset sky with orange and pink hues.

Von "Gefällt mir"
bis zur Buchung

COPYRIGHT

Copyright 2024 Lashpreneurs

Alle Rechte, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung, Verbreitung und Verwertung sowie der Übersetzung, sind der Lashpreneurs LLC vorbehalten. Dieses Ebook darf nicht in irgendeiner Form (durch Fotokopie, digital oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung von der Lashpreneurs LLC reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Es gelten die Nutzungsrechte gemäß AGB.

Hey du Powerfrau



Ohne guten Content keine Sichtbarkeit und keine Buchungen- das brauche ich dir nicht zu erzählen.

Aber was bedeutet "guter Content"? Das ist eine ziemlich breite Definition. Und **welche Aspekte zählen noch, bevor ein Zuschauer die Kaufentscheidung trifft?**

Genau darüber werden wir in den nächsten 15 Seiten sprechen. Mach dir einen Kaffee oder dein Lieblingsgetränk und hab Spaß beim Lesen und Aha-Momente sammeln.

Emese

Du lässt dich nur aus der Beauty-Branche inspirieren

Meine besten Ideen kamen, als ich **Trend-Reels** und Posts von anderen (z.B. **Influencern, Content Creator, DJ-s**) angeschaut habe und darüber nachgedacht habe, **wie ich es für meine Zielgruppe in der Beauty-Branche umsetzen könnte**. Natürlich wird dein Content nicht einzigartig sein und du wirst nicht aus der Masse herausstechen, wenn du dich ausschließlich von anderen Stylistinnen und Trainern in deinem Bereich inspirieren lässt und versuchst, dasselbe nachzumachen, wie sie es machen.

Keine einzigartige Content - weniger Sichtbarkeit - **weniger Chance für Buchungen.**



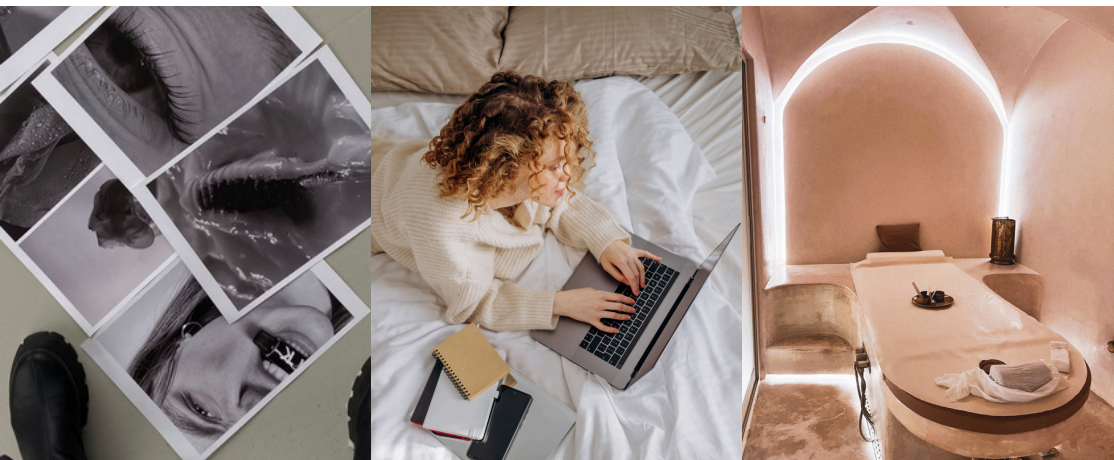
Spontaner Content = Zufällige Buchungen



Hat dir jemand erzählt, dass man auf Instagram nach Lust und Laune posten kann und erfolgreich wird? Sorry, der hat dich angelogen. Das mag gut funktionieren, vielleicht bei Bloggern und Influencern. Aber bei einer Stylistin, die 3-5 Mal pro Woche Kundentermine hat und am Wochenende vielleicht sogar noch Schulungen anbietet!? Nein, davon wird nichts. Und **ohne regelmäßigen Content keine Buchungen über Instagram**. Ich weiß nicht, wie es dir geht, aber **ich überlasse nicht dem Zufall mein Einkommen**. Wenn du dich aber nur ab und zu sichtbar machst, na dann kommen Buchungen vielleicht nur ab und zu rein.



Selbstverständlich schaffst du es nicht, regelmäßig zu posten, wenn du es jedes Mal **auf die letzte Minute verschiebst** und am besten nach deinen Kundenterminen, wenn du todmüde bist und denkst: **"Ah, ich mache das lieber morgen", „Ich habe wieder nichts zu posten"**. Einmal pro Woche oder einmal pro Monat, nimm dir einen Tag, um **deinen Content für die Woche/den Monat zu planen**, Texte zu schreiben, Bilder, Videos zu erstellen (Stichwort **Content Day mit Modellen**), bestehende Bilder & Videos auszuwählen und so viel wie möglich für dich vorzubereiten.



Plane alles direkt bei Instagram oder in der Meta Business Suite ein, sodass **deine Posts automatisch veröffentlicht werden** und du **dich nicht täglich damit beschäftigen musst**. Hört sich gut an, oder? Ist es auch. Es ist das schönste Gefühl, nach Feierabend die Likes, Kommentare und vielleicht sogar Anfragen oder Buchungen unter deinen Benachrichtigungen zu sehen. Oder nach dem Aufwachen. Wann auch immer dein geplanter Post online geht.

Du unterschätzt die Power von gutem Copywriting

Nein, du musst nicht ständig große und lange Texte schreiben. Ganz im Gegenteil: sie sollen **kurz, knapp und auf den Punkt gebracht** sein. Niemand hat Lust, riesige Texte unter einem Beitrag zu lesen.

Deine Texte sollen jedoch mehr Persönlichkeit zeigen, die Leser fesseln und abholen. **"Möchtest du in der Beauty-Branche Fuß fassen und unabhängig sein?"** oder **"Träumst du auch von perfekten Wimpern nach dem Aufwachen?"** - kennen wir alle diese "Verkaufstexte", oder?

Null Einzigartigkeit und löst keine Gefühle aus. Anstatt die typischen Sätze zu nutzen, die jeder benutzt, fange an, über die **typischen Gedanken deiner Zielgruppe** zu schreiben und **spreche ihre Sprache**.

Ich meine, wer sagt schon: "Ich möchte in der Beauty-Branche Fuß fassen" und "Ich träume davon, nach dem Aufwachen perfekte Wimpern zu haben"? Richtig, **niemand**. Man sagt eher: "Ich habe keine Lust auf Mascara jeden Tag!" und schon hast du einen perfekten Anfang für deinen Verkaufstext.

MEIN PERSÖNLICHER TIPP AN DICH:

Regelmäßiges Bücherlesen hilft extrem viel beim Schreiben. 2-4 Mal pro Woche, 10 Minuten pro Tag. Das kriegst du hin. Zumindest wenn du dich beim Schreiben wirklich verbessern willst.



Du machst es dir viel zu kompliziert. Why!?

Du planst dir **zu komplizierte Reels und Karussells** ein, die **extrem zeitaufwendig** sind. Am Ende lässt du es lieber sein, weil du es sowieso nicht schaffst, sie zu erstellen, oder du **verbringst Stunden mit einem Post** (oder Stories). Vergiss bitte nicht, die meisten **deiner großen Vorbilder haben ein ganzes Social Media Team** nur für den Content Erstellung und Bearbeitung. Es ist unmöglich, dass du denselben Art von Content alleine schaffst zu erstellen. Überlege dir **Content-Arten**, die nicht nur gut ankommen, sondern auch **zu deiner zeitlichen Kapazität passen**.





Die Content Erstellung darf dir Spaß machen! Ja oke, es macht nicht immer Spaß. Manchmal muss man es einfach machen. Aber ein bisschen sollte es schon funny für dich sein.

Wie bei allem im Leben ist es auch bei deinem Content so: Je mehr Spaß es dir macht, desto größer wird deine Leidenschaft dafür. Je größer deine Leidenschaft ist, desto lieber machst du es. Je öfter du es machst, desto kreativer wirst du. Du bemühst dich mehr und erstellst besseren Content, was wiederum zu **mehr Buchungen durch deinen geilen Content** führt. #cheers

Du hast kein Branding



Kannst du ohne Branding Kunden gewinnen? Ja. Geht es **schneller** und ist **dein Auftreten professioneller**, wenn du ein Branding hast? Ja. Branding ist **nicht nur Logo, Schriftarten und Farben. Das ist Brand Design.** Dein Branding hat das Ziel, **Alleinstellungsmerkmale** für dein Beauty-Business zu entwickeln. Dein Branding spiegelt **deine Einzigartigkeit** wider und hilft, **im Gedächtnis zu bleiben.**

Reflexionsfrage: Wie kannst du deine Einzigartigkeit nach außen tragen? Je einzigartiger dein Business ist, desto **mehr Aufmerksamkeit** bekommst du und **interessanter bist du** = mehr Chancen für Buchungen.

Dein Content verfolgt kein kristallklares Ziel



Dein Feed ist ästhetisch, dein Content sieht ganz gut aus, aber er hat keine klare Botschaft. Mach nicht den Fehler, dass du zu sehr auf einen ästhetischen Feed achtest und dabei den Inhalt vernachlässigst.

Deine Inhalte sind relevanter als dein Feed. Natürlich soll dein Feed schön und harmonisch sein, aber **verliere nicht den Fokus.** Frage dich vor jedem einzelnen Post: **Welches klare Ziel verfolgt dieser Beitrag? Was will ich damit erreichen?**

Du postest nur über deine Arbeit

Nur Vorher-Nachher von deiner Arbeit zu posten ist nicht genug. Wichtig! Aber um regelmäßig und sehr gut zu verkaufen, **nicht genug**. Mit beeindruckenden Vorher-Nachher kannst du viele Likes und Reichweite generieren, das stimmt.

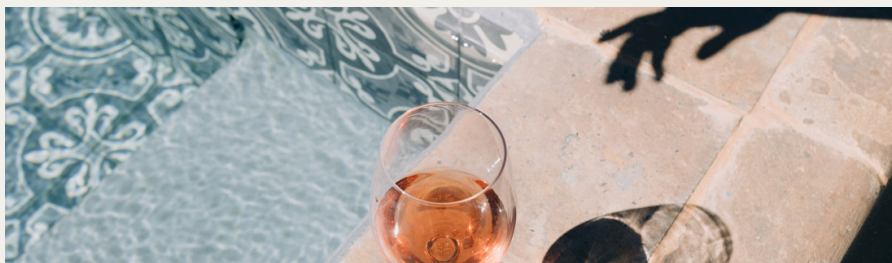


Reichweite und Likes sind jedoch keine Buchungen. Erstelle immer wieder **unterhaltsame, inspirierende, aufklärende und verkaufsorientierte Inhalte**, um eine **Verbindung mit deine Zuschauer** aufzubauen und sie zu Kunde machen.

Du verweist die Menschen selten oder nie auf deine Buchungsseite

Du willst nicht zu aufdringlich wirken. Und wahrscheinlich hast du bemerkt, dass Verkaufsposts weniger Interaktion erhalten. Das ist normal. Ich sage nicht, dass du 24/7 nur "Buche jetzt und hier" posten solltest. Auf keinen Fall. Aber es ist wichtig, immer wieder unter deinen Beiträgen und in deinen Stories zu erwähnen, wo weitere Informationen zu finden sind und wo die Interessenten bei dir buchen können, damit sie nur noch auf den Link klicken müssen. **Mach es so leicht wie möglich für die Menschen, bei dir zu buchen.** (Du hast eine Buchungsseite. Oder?)

Follower & Likes ≠ Geld



Viele Follower und Likes bedeuten nicht viel. Es bedeutet zunächst nur, dass dein Beitrag schön oder interessant war und man ihn nicht verpassen wollte. **Mehr nicht.**

Klar, wenn dir nur 200 Leute zuschauen, wird es schwieriger zu verkaufen, keine Frage. **Es sei denn, alle 200 Menschen wollen bei dir buchen.** Fokussiere dich nicht auf die falsche Zahl. Die Besucher deiner **Buchungsseite** und **Webseite** sind eine **viel wichtigere Zahl** für dich.

Außerdem sind viele meiner Kunden **nicht meine Follower** und interagieren nie mit meine Beiträge. Und manche hinterlassen ständig Kommentare und **liken jeden meiner Posts seit Jahren,** haben jedoch **noch nie etwas bei mir gekauft.**

Viele Follower bringen dir nur dann Geld, wenn es die richtigen Menschen sind, die echtes Interesse an deinem Angebot haben. Und wenn du weißt, **wie du Verkaufspsychologie in deinem Content ohne toxische Manipulation nutzen kannst.**

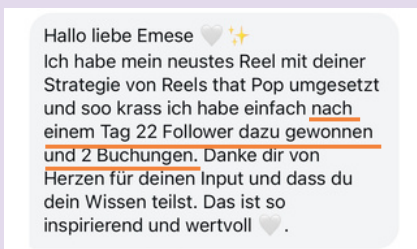
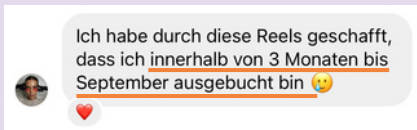
ERSTELLE REELS MIT BUCHUNGSPOTENZIAL

Bock auf Reels, die wirklich verkaufen?

Die Reel-Formel mit Buchungspotenzial, die **Likes & Views** in **Kunden verwandelt**.

Du musst nicht vor der Kamera stehen. Du brauchst keine komplizierten Video Editing Skills. Du musst dir nichts Neues überlegen. Du musst nur die Aufnahmen vorproduzieren. Den Rest gebe ich dir in die Hand.

FÜR STYLISTEN & TRAINER



2 Tage später:



JETZT LOSLEGEN! KLICK HIER!*

*Oder kopiere diesen Link:

<https://lashpreneurs.thrivecart.com/reels-that-pop/>