



*Starter  
Kit*

# Storytelling für Beauty Pros

Content-Aufbau-Template

*by Lashpreneurs*

# *Warum Storytelling?*

Du brauchst keine 1000 Reels, um zu verkaufen. **Du brauchst gute Stories, die hängen bleiben.** Mit Storytelling schaffst du es, **deine Arbeit spannend zu präsentieren, Sympathie, Vertrauen und Autorität aufzubauen.** Und genau diese Punkte brauchst du für regelmäßige Buchungen.



# Die PATH-Methode

Dein 4-Schritte-Story-Framework für scroll-stoppende Kundenstories. Mit der PATH-Methode baust du Stories so auf, dass sie Kunden vom Problem bis zum Highlight mitnehmen. Jede Stufe ist kurz, klar und lässt sich in wenigen Sätzen umsetzen - perfekt für Reels, Carousels oder Stories.

### **P - Problem:**

Der negative Ausgang, der Startpunkt deiner Story.  
→ Beschreibe knapp, was nicht stimmt oder welche Herausforderung es gibt.

### **A - Action:**

Was du unternommen hast, um das Problem zu lösen.  
→ Erkläre kurz deine Handlung oder deinen Plan - nicht zu technisch, sondern so, dass jede es versteht.

### **T - Turnaround:**

Der Moment, in dem sich die Situation dreht.  
→ Das ist der Wendepunkt, an dem klar wird: Es funktioniert, es verändert sich gerade etwas.

### **H - Highlight:**

Das emotionale oder sichtbare Endergebnis.  
→ Hier kommt der positive Höhepunkt - die Reaktion, das Gefühl, das Finale deiner Story.

# Die PATH-Methode

*\*Es ist ein abgekürztes Beispiel.*



## **Beispiel 1:**

### **Wimpernverlängerung - Falsches Mapping**

→ **P - Problem:** „Meine Kundin hat immer Cat-Eye-Mapping bekommen, obwohl sie nach unten stehende Außenaugenwinkel hat. Dadurch wirkten ihre Augen müde.“

→ **A - Action:** „Ich habe eine genauere Gesichtsanalyse gemacht, damit wir diesen traurigen Look vermeiden.“

→ **T - Turnaround:** „Schon während ich ihr die Beispiele zeigte, konnte sie es kaum erwarten, dass wir loslegen.“

→ **H - Highlight:** „Als wir fertig waren, war sie einfach nur sprachlos“ - oder du zeigst du ihre Reaktion.

# Die PATH-Methode

### **Deine Übung:**

1. Wähle eine Kundensituation aus deinem Studio Alltag.
2. Schreibe zu jedem PATH-Schritt einen kurzen Satz.
3. Lies dir deine Story laut vor – klingt sie spannend und rund? Dann ist sie fertig für dein nächstes Reel oder Carousel.

### **Tipp:**

Die PATH-Methode funktioniert nicht nur für Kundenstories - du kannst sie auch auf eigene Erlebnisse anwenden. ;)

### **Wie du die PATH-Formel anwendest**

- Das sind keine vier einzelnen Inhalte, sondern vier Teile einer Geschichte.
- In einem Reel erzählst du alles in einem Fluss.
- In Storys oder Karussells kannst du jeden Teil auf eine Slide aufteilen.
- So entsteht aus einer Idee ein starker, emotionaler Content.

# Nutze die PATH-Methode für:

- 🎥 Reels mit Voice Over, Musik & gesprochen
- 📱 Insta-Stories mit Klarheit
- ✍️ Texte, Captions, die im Kopf bleiben
- 💬 Gespräche, bei denen dein Angebot Sinn macht



Storyselling verbindet **Emotion mit Klarheit** – es zeigt nicht nur, was du anbietest, sondern **warum es Menschen wirklich hilft**.

Du schaffst **Vertrauen**, ohne dich **verkaufen** zu müssen. Mit der **PATH-Methode** hast du ein **einfaches Framework**, das du für deine Reels, Storys, Posts oder sogar auf deiner Website nutzen kannst.

Du brauchst **keine komplizierten Strategien** – nur eine echte Geschichte, die zeigt, was du für deine Kund:innen wirklich veränderst.

# Reflexionsfragen:

**1. Was hält dich davon ab, in deinen Storys selbstbewusst über dein Angebot zu sprechen?**

→ Vielleicht willst du niemanden nerven, hast Angst vor Ablehnung oder denkst, du musst richtig “professionell” wirken.

**2. Zeigst du wirklich, wer du bist oder bleibst du lieber neutral?**

→ Wenn du es allen recht machen willst, bleibst du oft austauschbar. Doch genau deine Ecken und Kanten machen dich sichtbar.

**3. Liegt's wirklich am Angebot oder eher daran, WIE du darüber sprichst?**

→ Ohne Emotion und echte Verbindung fehlt der Funke. Dann klickt niemand. Selbst wenn dein Angebot gut ist.

Du musst dir über deine Blockaden im Klaren sein und sie lösen, sonst werden sie FÜR IMMER deine Verkäufe sabotieren!

SIEHST DU? ES WAR EINFACHER, ALS DU DACHTEST. :)

# Let's write Beauty:ful Stories. Gemeinsam.

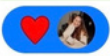
Jetzt bist du dran – probier's aus und erzähl deine erste SELL-Story. Und jetzt stell dir folgendes vor: Du hast **nicht nur eine Formel, sondern mehrere**. Mit **konkreten Beispielen, klaren Skripten und Ideen**, die du **sofort** in Reels, Storys und Posts verwandeln kannst.

Du weißt genau, **wie du aus einer Idee mindestens sechs** machst und wie du mit Storytelling Kunden und Schüler für dein Beauty-Business begeisterst.

→ **Genau das lernst du in Beautiful Stories.**

Wir sehen uns im Kurs!

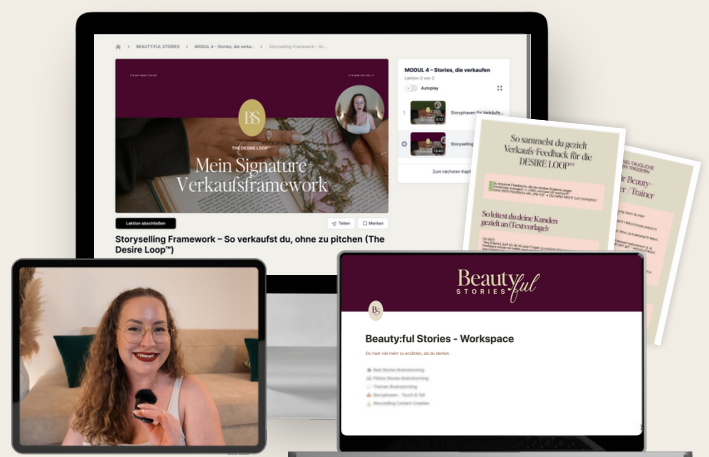
du da kreierte hast und es wird mir und soooo vielen anderen Mädels extrem helfen 🙏 es ist im Grunde so einfach, aber so effektiv und so unfassbar genial gleichzeitig 💖



19:33

Der Kurs ist sehr strukturiert aufgebaut und alles ist klar und verständlich. Eigentlich ein sicheres Konzept für den Erfolg 🚀

ich muss mich erstmal sammeln, alles aufschreiben, mein Kopf rattert. 😅  
Ich hab so bock Videos zu drehen schneiden usw usw



LET'S START!