

7 Wege, um als Beauty Pro noch diese Woche 10 Buchungen über Instagram zu generieren



Instagram 2016 vs. heute



Kundentermine kurzfristig zu füllen, kann manchmal wie ein unlösbares Puzzle wirken – besonders in einer Branche, die so stark umkämpft ist wie die Beauty-Branche.

Im Jahr 2016, als ich gestartet habe, war die Kundengewinnung über Instagram noch viel einfacher. Doch seitdem hat sich vieles verändert. Heute braucht es mehr als nur Präsenz: eine klare Strategie, Inhalte, die bei deinen Traumkunden wirklich ankommen, und vor allem Struktur. Und all das kann anstrengend sein.

Doch genau hier setzt dieser Guide an. Diese 7 Strategien sind keine leeren Versprechen, sondern bewährte Methoden, die dir helfen, nicht nur kurzfristig Buchungen zu generieren, sondern dabei auch deine Sichtbarkeit zu stärken und dich bei deinen Traumkunden ins Gespräch zu bringen. Kein Rätselraten mehr – nur klare, umsetzbare Schritte, die wirken.

Lass uns also starten!

Emese

1 Markiere deinen Standort in jedem Beitrag

- Nutze den Standort Tag konsequent in **Stories, Reels und Karussells**, damit deine Beiträge unter Standort **regelmäßig** angezeigt werden und Zuschauer auf den ersten Blick deiner Inhalte sehen, wo sie dich finden.
- Markiere nicht nur jedes Mal deinen Standort, sondern auch kleinere und größere Städte im Umkreis von 15 km.

Warum?

Nur weil du denkst, es ist einfacher, aus deiner Nähe Kunden anzuziehen, bedeutet das nicht, dass es in der Realität der Fall ist. Ich lebte 2 Jahre in Fellbach und 4 Jahre in Winnenden und hatte 1x einen Kunden aus der Stadt. :)

- **Wichtig!**
Markiere deinen Standort nicht nur unter "Standort hinzufügen", sondern platziere ihn **als Text direkt in deinem Reel**.

Warum es funktioniert?

Du wirst doch auch bei jedem Reel aufmerksam, wenn eine Stadt erwähnt wird, oder? Besonders, wenn es deine Stadt ist. :)



2

Co-Autor-Anfrage an deine Kunden/Schüler und Modelle

- Bitte deine Kunden und Modelle, als Co-Autoren für deine Beiträge oder Reels zu fungieren. Als Dankeschön kannst du auch gerne eine Kleinigkeit anbieten, wie eine Goodie Box oder einen Geschenkgutschein.

Durch die Co-Autor-Anfrage wird **dein Beitrag auch in deren Profil sichtbar** und erreicht automatisch **eine größere Zielgruppe**.

Die Co-Autor-Anfrage kannst du auch im Nachhinein zu deinen Reels und Karussells hinzufügen unter “Markierung”.



3

Neukunden-Angebot (richtig gemacht)

→ Ob wir es mögen oder nicht – **Menschen lieben Angebote**.

Aber sie werden nicht buchen, wenn du ständig und zu große Rabatte anbietest. Warum sollten sie auch, wenn nächste Woche ohnehin das nächste Angebot bei dir kommt!? Deshalb: Setze auf **begrenzte und exklusive Angebote**, die man auf keinen Fall verpassen möchte!

→ **Wie machst du es richtig?**

- Selten und begrenzt: Dein Angebot sollte **max. 7 Tage** gelten.
- Strategisch posten: Teile es mehrmals, aber nicht zu oft, um nicht pushy zu wirken. Nutze einen **Countdown in den Stories** und **erinnere alle 2 Tage** deine Follower an das Angebot.

→ **Wie viel Rabatt ist sinnvoll?**

- **Bis zu 30 %** – und bevor du sagst: „Was, so viel? Niemals!“
- Denk daran: Unser Ziel ist es, Neukunden anzuziehen und sie **langfristig zu binden**, damit sie wiederkommen und für **regelmäßiges Einkommen** sorgen.

→ **Extra-Tipps für Stories:**

- Teile **in der Angebotswoche** deine besten Ergebnisse und Kundenfeedbacks.
- **Am vorletzten und letzten Tag:** Poste 3x am Tag verteilt, dass es die letzte Chance ist.
- Warum? Viele Buchungen kommen erst in letzter Minute.
Unterschätze die letzten 2 Tage nicht!

4

Teile eine kontroverse Meinung

→ Einer der effektivsten Wege, auf Instagram schnell zu wachsen, ist es, deine einzigartige Sichtweise zu teilen – selbst wenn sie **gegen den Strom schwimmt** und sich von dem unterscheidet, was andere in deiner Branche sagen. (Beängstigend, ich weiß ... aber es lohnt sich!)

Wenn du mutig eine Meinung vertrittst, **die gängigen Ansichten widerspricht**, ziehst du automatisch Aufmerksamkeit auf dich und **bleibst im Gedächtnis**. Es hebt dich von der Masse ab und zeigt, dass du als Expertin neue Ansätze und Perspektiven hast. Genau das macht dich spannend für potenzielle Kunden. :)

→ **Wichtig:** Es geht nicht darum, absichtlich kontrovers zu sein, um aufzufallen, sondern mit echtem Mehrwert und Mut die Follower anzuziehen, die für frische Perspektiven offen sind.

→ Ideen für deinen Einstieg:

- **Wenn du Lash Artist bist:** „Nicht jedem steht ein Cat Eye Look!“
- **Wenn du Lash & Brow Lifting Artist bist:** „Du wirst deine Haare verbrennen, wenn du zu Hause selber liftest!“
- **Wenn du Friseur bist:** „Warum Öl das Haarwachstum hemmen kann und was du stattdessen tun solltest.“
- **Wenn du Fineline Tattoo Artist bist:** „Fineline-Tattoos verblassen – wenn du sie nicht richtig pflegst.“
- **Wenn du Nagelstylist bist:** „Gelnägel schützen deine Nägel besser als normaler Lack!“

→ Indem du eine klare Meinung vertrittst, machst du Menschen **neugierig** und regst sie dazu an, mit deinem Content zu **interagieren** – egal, ob sie deiner Meinung zustimmen oder nicht. Diese Interaktionen **erhöhen deine Sichtbarkeit** auf Instagram und helfen dir, ein größeres Publikum zu erreichen und schneller zu wachsen.

5 Verkaufe über Stories mit limitierter Verfügbarkeit



Warum es funktioniert:

Dringlichkeit (FOMO – Fear of Missing Out) ist eine bewährte Strategie, um Menschen zu motivieren, sofort zu handeln. Ein knappes Angebot wirkt exklusiv und erzeugt den Impuls, jetzt zu buchen, bevor die Chance vorbei ist.



Wie du es machst:

1. Klar und direkt kommunizieren:

2. Statt zu sagen: „Ich habe noch freie Termine“, formuliere es so:

- „*Nur noch 1 Termin für diese Woche verfügbar!*“
- „*Letzte Chance für diese Woche, dir einen Termin zu sichern!*“

3. Countdown-Sticker nutzen:

- Füge in deinen Stories einen Countdown-Sticker hinzu, der das Ende der Verfügbarkeit zeigt.
- Beispiel: „*Noch 2 Tage, um dir deinen Termin zu sichern!*“

4. Verlinkung einfügen:

- Verlinke dein Buchungssystem direkt in der Story, damit potenzielle Kunden ohne Umwege buchen können.
- Alternativ: Füge einen „Nachricht senden“-Sticker hinzu, wenn sie dich direkt kontaktieren sollen.



Zusätzlicher Tipp:

- Teile diese Dringlichkeit auch in deinen Reels. Kombiniere einen kurzen Clip deiner Arbeit mit einer Message wie: „Nur noch ein freier Platz diese Woche! Jetzt buchen!“

6

Markiere andere Beauty-Studios in deiner Story



Warum es funktioniert:

Netzwerken auf lokaler Ebene kann dir dabei helfen, neue Follower und Kunden zu gewinnen. Wenn andere Studios deine Story teilen, wirst du potenziellen Neukunden aus ihrer Community sichtbar.



Wie du es machst:

1. Interessante Inhalte teilen:

- Teile Beiträge oder Stories von anderen Studios in deiner Umgebung, die hochwertige Arbeit leisten.
- Beispiel: Ein Frisörstudio teilt ein Bild einer Haarverlängerung – du repostest es und markierst das Studio.

2. Story-Markierungen:

- Schreibe dazu einen kurzen Kommentar: „Ich bin verliebt in die Arbeit von @StudioXY! Absolute Empfehlung!“

3. Gezielte Kooperationen:

- Sprich Beauty-Studios an, die keine Konkurrenz darstellen, sondern ergänzende Dienstleistungen anbieten.
- Beispiele: Ein Nagelstudio, ein Hairstylist oder ein PMU-Artist.
- Vereinbart gegenseitige Empfehlungen und stellt euch in euren Stories vor.

Zusätzlicher Tipp:



- Du kannst auch Konkurrenten aus deiner Umgebung markieren, wenn du eine gute Beziehung zu ihnen hast. Ihr habt ja dieselbe Zielgruppe, und Women Support ist immer inspirierend und sympathisch. :)

7 Starte eine Empfehlungsaktion mit bestehenden Kunden

Social Proof ist eines der stärksten Mittel, um **Vertrauen** zu schaffen. Wenn bestehende Kunden dich in ihren Stories empfehlen, wirkt das **authentisch** und zieht neue Kunden an.



Wie du es machst:

1. Kunden aktiv ansprechen/anschreiben:

- Schreibe deinen Kunden nach ihrem Termin eine Nachricht und bitte sie freundlich, ein Bild zu posten.

2. Anreize schaffen:

- Neukunden, die aufgrund der Story buchen, erhalten z.B. 10 € Rabatt auf ihre erste Buchung.
- Deine bestehenden Kunden, die sie empfohlen haben, bekommen denselben Vorteil bei ihrem nächsten Termin.

3. Rahmenbedingungen klar kommunizieren:

- Das Angebot gilt z.B. nur 7 Tage.
- Kunden müssen dich in ihrer Story markieren.

4. Personalisierte Rabattcodes:

- Falls dein Buchungssystem es erlaubt, erstelle individuelle Codes für deine Kunden.



Zusätzlicher Tipp:

- Teile die geposteten Stories deiner Kunden in deinen eigenen Stories, um Social Proof weiter zu verstärken.
- Bedanke dich öffentlich bei den Kunden, die dich empfohlen haben
 - das motiviert andere, es ihnen nachzumachen.

BONUS: Erstelle “Reels that pop”

Diese 7 Wege sind super wirkungsvolle Strategien, um deine Buchungen diese Woche zu steigern und mehr potenzielle Kunden anzuziehen. Aber lass uns ehrlich sein - der wahre Erfolg passiert, **wenn dein Content überzeugt** und deine Follower genau das Gefühl bekommen, dass sie bei dir richtig sind.

All diese Strategien können dafür sorgen, dass deine Zielgruppe dein Profil entdeckt – aber es ist **dein Content, deine Persönlichkeit**, die sie wirklich hält und in Kunden verwandelt.

Also wie wäre es damit:

- Du erstellst Reels, die gleichzeitig für **große Reichweite** sorgen, **Sympathie und Vertrauen** mit dir aufbauen, **lokale Kunden anziehen** und direkt **Lust auf deine Dienstleistungen machen!**
- Ohne komplizierte Videobearbeitung**, mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen
- Für weniger als ein Behandlungspreis



für
Stylisten
& Trainer



**NUR
39 €**

[JETZT LOSLEGEN! KLICK HIER!*](#)

*Oder kopiere diesen Link:
<https://lashpreneurs.thrivecart.com/reels-that-pop/>