5 Schritte für echte Kundenanfragen über Instagram

DAS ICONIC-SOCIAL-MEDIA-SYSTEM

Nur für Dich!



Jeanette Annelie

WARUM BEKOMMST DU KEINE KUNDENANFRAGEN – OBWOHL DU SCHON LÄNGER POSTEST?

Die meisten, die sich das fragen, machen eigentlich gar nicht so viel falsch. Sie posten, sie zeigen sich, sie versuchen regelmäßig präsent zu sein. Und trotzdem passiert nichts.

Selten liegt das am fehlenden Wissen.

Die meisten Menschen scheitern auf Instagram nicht am Algorithmus. Sie scheitern daran, dass sie die falschen Dinge priorisieren. Noch mehr Social-Media-Hacks recherchieren, die ihnen sowieso nichts bringen, anstatt die fundamentalen Schritte zu gehen, die wirklich etwas bringen. Diese schauen wir uns nun gemeinsam an.

Die 5 Schritte im Überblick:

01 Sichtbarkeit durch Persönlichkeit

02 Konsistenz aufbauen

03 Vertrauen erzeugen

04 Gespräche führen

05 Kundenanfragen durch Einladung

Die meisten versuchen direkt bei Schritt 5 anzukommen. Sie wünschen sich Kundenanfragen, obwohl die Grundlagen davor noch nicht aufgebaut wurden. Genau deshalb bleiben die Ergebnisse oft aus, obwohl sie sich viel Mühe geben.

- Schritt 1 -

SICHTBARKEIT DURCH PERSÖNLICHKEIT

Es gibt in fast jeder Branche viele, die dasselbe anbieten wie du. Ähnliche Dienstleistungen, ähnliche Versprechen, ähnliche Preise. Was dich von allen anderen unterscheidet, bist du selbst.

Deine Art zu denken, deine Haltung, was dir wichtig ist und warum. Das ist es, was Menschen anzieht und was dich letztlich unverwechselbar macht. Solange Menschen nicht erkennen, warum gerade du die richtige Person für sie bist, werden sie deine Inhalte konsumieren und anschließend weiter scrollen.

Wer sich nicht wirklich zeigt, bleibt austauschbar. Wer sich wirklich zeigt, so wie man ist, bleibt in Erinnerung.

Solange das fehlt, bleibt selbst der beste Content oft wirkungslos. Menschen erinnern sich vielleicht an deinen Beitrag, aber nicht an dich.

Der häufigste Fehler:
Viele glauben, sie müssten ihr Privatleben zeigen. Dabei geht es viel mehr darum, Haltung und Persönlichkeit sichtbar zu machen.

- Schritt 2 -

KONSISTENZ AUFBAUEN

Einmal pro Woche posten reicht nicht. Nicht weil der Algorithmus das unbedingt will, sondern weil Vertrauen Zeit braucht. Und Vertrauen entsteht durch Wiederholung.

Das Minimum: Menschen sollten nie das Gefühl haben, dass dein Profil “verlassen” ist, deshalb gehört regelmäßige Präsenz dazu.

Nicht als Pflichtprogramm für dich, sondern als Zeichen dafür, dass hinter diesem Profil auch ein echter Mensch steckt. Wer auf deinen Account findet, soll sofort spüren: hier ist jemand aktiv und präsent.

Konsistenz ist kein Talent, es ist eine Entscheidung. Aber viele unterschätzen, wie viele potenzielle Kunden sie allein dadurch verlieren, dass sie wochenlang unsichtbar werden. Vertrauen entsteht nicht durch einen einzelnen Post, sondern durch regelmäßige Berührungspunkte.

Der häufigste Fehler:

Viele posten dann, wenn sie Lust haben. Vertrauen entsteht aber durch Wiedererkennbarkeit.

- Schritt 3 -

VERTRAUEN ERZEUGEN

Vertrauen entsteht nicht durch perfekte Inhalte. Vertrauen entsteht durch Echtheit.

Das bedeutet nicht, dass du alles aus deinem Privatleben teilen sollst, um echter zu wirken. Es gibt einen Unterschied zwischen Privatem und Persönlichem.

Es geht um das Teilen von Persönlichem, wie zum Beispiel deine Werte, deine Gedanken, deine Erfahrungen. Dadurch baust du eine Brücke zu deiner Community. Privates muss also nicht öffentlich sein.

Wer nur fachliche Inhalte postet, wird zwar als Expertin wahrgenommen. Wer sich zusätzlich als Mensch mit Persönlichkeit zeigt, wird als vertrauenswürdig wahrgenommen. Viele wundern sich über ausbleibende Anfragen, obwohl sie fachlich richtig gut sind. Das Problem ist oft nicht die Expertise, sondern fehlendes Vertrauen.

Und Menschen kaufen nicht bei der besten Expertin. Sie kaufen bei der Person, bei der sie sich sicher fühlen.

Der häufigste Fehler:
Viele verkaufen total offensichtlich und bevor Menschen überhaupt Vertrauen aufbauen konnten.

- Schritt 4 -

GESPRÄCHE FÜHREN

Das ist der Schritt, an dem die meisten scheitern, weil er sich ungewohnt anfühlt.

Wer Kundenanfragen möchte, muss wissen, was ihre potenziellen Kundinnen wirklich bewegt, was ihre größten Probleme sind, was sie sich wünschen, welche Sprache sie sprechen.

Und das erfährst du nicht durch Beobachten. Das erfährst du durch Gespräche, in den Kommentaren, in den Nachrichten, im echten Austausch, auch offline.

Viele warten darauf, dass Kunden von alleine kommen. Dabei entstehen die meisten Verkäufe erst durch echte Gespräche. Diejenigen, die aktiv auf Menschen zugehen und Beziehungen aufbauen, haben oft deutlich mehr Anfragen als diejenigen, die nur posten und hoffen.

Und genau das trauen sich die wenigsten.

Der häufigste Fehler:
Viele warten darauf, dass Interessenten von allein schreiben, statt echte Beziehungen aufzubauen.

- Schritt 5 -

KUNDENANFRAGEN DURCH EINLADUNG

Kundenanfragen entstehen nicht zufällig. Sie entstehen, weil jemand aktiv eingeladen wird.

Das klingt selbstverständlich, ist es aber überhaupt gar nicht. Die meisten posten, hoffen und warten. Ein klarer Call-to-Action, der regelmäßig und natürlich eingebaut wird, macht den Unterschied zwischen einem netten Profil und einem, das tatsächlich Anfragen generiert.

Deine Community muss wissen, was der nächste Schritt ist. Wenn das unklar bleibt, interessiert sich vielleicht jemand für dein Angebot, wird aber trotzdem nicht aktiv.

Das ist kein Verkaufen, das ist Führen. Und Menschen wollen Menschen folgen.

Der häufigste Fehler:
Viele gehen davon aus, dass Interessenten schon wissen, was sie tun sollen. Tun sie meistens nicht.

HAST DU DICH BEIM LESEN AN DER EINEN ODER ANDEREN STELLE WIEDERERKANNT?

Vielleicht postest du regelmäßig, aber die Anfragen bleiben aus.
Vielleicht weißt du, dass Social Media für dich funktionieren kann, bist dir aber unsicher, an welcher Stellschraube du zuerst drehen solltest.

Vielleicht hast du beim Lesen bereits gemerkt, welcher dieser fünf Bereiche gerade deine größte Baustelle ist. Die meisten wissen, dass etwas nicht funktioniert. Sie wissen nur nicht, an welcher Stelle sie ansetzen sollen.

Denn genau das ist oft der Punkt: Nicht dein Angebot ist das Problem, sondern dass dein Profil noch nicht klar genug zeigt, warum Menschen bei dir kaufen sollten.

Die gute Nachricht: Du musst das nicht alleine herausfinden.

In den letzten Jahren durfte ich bereits über 100 Frauen und Unternehmen im Bereich Social Media begleiten.
Gerne schauen wir uns auch dein Profil gemeinsam an.

In einem unverbindlichen Beratungsgespräch schauen wir auf dein Profil und entwickeln einen klaren Fahrplan, damit Social Media nicht länger ein Fragezeichen bleibt, sondern planbar Kundenanfragen generiert.

Jetzt Beratungsgespräch buchen