

Die Räuberleiter

5 . S t u f e : D e i n W a c h s t u m

Dein Wachstum

Deine Social-Media-Strategie

Die Anzahl der Follower ist irrelevant. Die Währung in den sozialen Netzwerken lautet Interaktion. Das bedeutet, dass du bei allem, was du in den Social Media postest, dafür sorgen musst, dass deine Fans mit dir interagieren. Die folgenden Fragen helfen dir dabei, ein Format für deine Kanäle zu entwickeln, das dich dabei unterstützt, Reichweite aufzubauen.

Definiere, von den Wünschen, Bedürfnissen, Problemen etc. deiner Zielgruppe bzw. deiner Persona ausgehend, 3-5 Oberthemen (Ein Oberthema kann z. B. Achtsamkeit, Ernährung, Gleichberechtigung etc. sein), neben deiner Musik, mit denen du deine Follower erreichen kannst.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Lege dir Google Alerts zu diesen Themen an und informiere dich, wer z. B. die Rädelsführerinnen auf diesen Gebieten sind und welche Meinung sie vertreten:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Die sozialen Netzwerke geben dir eine Vielzahl an Möglichkeiten an die Hand – aber nicht jedes Format funktioniert für jede Zielgruppe gleichermaßen. Formate können z. B. Affirmationskacheln, Vlog-Beiträge, Podcasts oder Fragen-Postings sein.

Dein Wachstum

Recherche:

Überlege dir, welche Formate dich inhaltlich ansprechen, abholen und leicht für dich umsetzbar sind. Hier kannst du deine Rechercheergebnisse sammeln:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

In welchem (regelmäßigen und einfachen) Format kannst du deine Themen (zusätzlich zur Musik) aufgreifen und über dein soziales Netzwerk spielen? Halte hier deine Ideen fest:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Welchen Bezug kannst du in diesem Format zu deiner persönlichen Geschichte, deinem Werdegang, zu dir herstellen? Überlege dir, welchen Bogen du spannen kannst.

Dein Wachstum

Versetze dich nun in deinen Fan: Welche Inhalte, welche Formate sind es tatsächlich wert, Zeit und Aufmerksamkeit geschenkt zu bekommen? Erkläre mir, warum ich ausgerechnet deinem Profil in den sozialen Netzwerken folgen sollte. Was bietest du mir, was ich nicht auch woanders finde?

Deine Newsletter-Strategie

Um einen erfolgreichen Newsletter zu entwerfen, der auch gelesen wird, musst du dich zunächst einmal verpflichten, regelmäßig einen solchen zu verschicken, also mindestens alle zwei Wochen. Du hast dir mithilfe der dritten Stufe der Räuberleiter deine Arbeitsinfrastruktur geschaffen. Nun geht es darum, die Öffnungs- und die Klickrate zu analysieren. Erstelle dir dafür eine Tabelle und beobachte für die kommenden zwei Monate den Zugriff auf deinen Newsletter.

Liegt die Öffnungsrate bei über 50 % und die Klickrate zwischen 5-10 %? Nein? Dann fange an, deinen Newsletter zu verändern. Du kannst z. B. den Betreff spannender gestalten, mit mehr Bildern im Fließtext arbeiten, verändere den Themenschwerpunkt, passe die Farben an, die Schriftgröße etc. Du hast viele Möglichkeiten und kannst dadurch aktiv Einfluss auf die Öffnungs- sowie Klickrate nehmen.

Deine Sichtbarkeit

Hast du Fragen?

Nutze diese Seite und notiere dir alle Fragen, die noch offen sind. Am Ende der E-Mail-Serie lade ich dich zu einem 20-minütigen 1:1-Gespräch ein, in dem wir gemeinsam ausloten werden, wie es nun auf Basis deiner Ergebnisse für dich weitergehen kann.

