



Content-Strategie

Workshop im
VAW
Inner Circle



Gemeinsam für Deine Instagram Sichtbarkeit

Deine Content-Strategie

Eine Content-Strategie hilft Dir dabei, ein konkretes **Ziel** mit Deinem Account zu verfolgen und in angemessener Zeit auch zu **erreichen**. Mit einer Strategie kannst Du vor allem die Übersicht bewahren, Deine Inhalte **strukturieren** und Du erleichterst Dir die **Planung**. Im Kern Deines Content Marketings liegt Deine Positionierung, Dein Warum & Deine Vision, sowie Deine Zielgruppe.

Guter Content arbeitet für Dich, hilft Dir sichtbar zu werden und an Reichweite zu gewinnen. So können kontinuierlich neue Follower zu Dir kommen, und Du erhältst immer mehr Kundenanfragen über Instagram.



Beinhaltet die **Überlegungen**, wie Du **innerhalb eines Zeitraums** Deine Botschaft transportierst, Deinen Content aufbereitest, welche Themen Du explizit ansprichst, etc. um an Dein **Ziel** zu kommen.



Die wichtigsten Punkte der Content-Strategie

Dein Warum Warum tust Du was Du tust & was ist Deine Vision? Was möchtest Du durch Deine Arbeit verändern?

Verliere Dein Warum bei allen Aktivitäten nie aus den Augen!

Journaling-Fragen zu Deinem Warum:

- Welche Werte möchtest Du leben? (Definiere Dir paar zentrale Begriffe)
- Wie sieht ein Tag in Deinem Traumleben in Deinem Business aus? (Sei dabei ruhig sehr konkret & detailreich)
- Was hält Dich aktuell noch davon ab Dein Traumleben zu leben? (Glaubenssätze, Herausforderungen, Ängste)
- Was kannst Du regelmäßig von Dir zeigen, weil es Dich und Dein Business ausmacht?

Deine Zielgruppe Wer ist sie? Wen möchtest Du ansprechen? Wer ist Deine Wunschkund:in? Welche Ziele und Probleme hat sie/er in Bezug auf Deine Angebote, wie spricht sie/er, was wertschätzt sie/er und ähnliche Dinge.

Durch den Austausch mit Deiner Community und Deinen Kund:innen, lernst Du Deine Zielgruppe immer besser kennen und kannst auf ihre Bedürfnisse eingehen.

Fremder Scroller



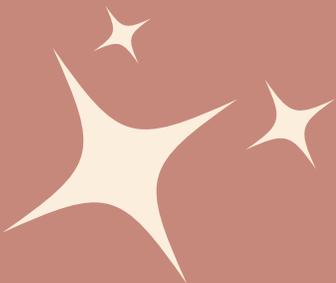
Überdenke und optimiere auch die **Customer Journey** Deiner potentiellen Kund:innen, wenn sie auf Deinen Account treffen! Wie kannst Du sie an den einzelnen Stellen einfangen & weiterleiten?



DU bist *Spezialistin!*

DU bist vielleicht sogar
schon *Expertin!*

DU bist die *Lösung* für
Deine Wunschkund:innen!



Deine Ziele Diese sind auch eng an Dein Warum geknüpft. Was willst Du erreichen in Deinem Business? Wie kannst Du Deine Business-Ziele durch Instagram stärken?

Mögliche Ziele, die Du als VA auf Instagram anstreben kannst:

- Aktive Community / Community-Aufbau
- Markenbekanntheit - Sichtbar werden
- Als Expert:in etablieren
- Kunden finden / Verkäufe steigern
- Zielgruppe besser kennenlernen / verstehen

Konzentriere Dich auf ein **Fokus-Ziel** pro Zeiteinheit (z. B. 3 Monate). Und breche dieses in immer kleinere Teilziele herunter, so dass Du Deine täglichen Aktivitäten planen kannst.

Überlege außerdem, welche Instagram-Kennzahlen (z. B. Kommentare, Engagementrate, Link-Klicks) Deine Ziele messbar werden lassen.

3 Tipps zur Zielsetzung

- Setze Deine Ziele **realistisch** - Ziele sollten also machbar sein und relevant, um Dein Oberziel zu erreichen.
- Gib Deinen Zielen & Unterzielen **Termine** - Wann wird daran gearbeitet, wann soll etwas fertig sein, wie sind die Zwischenziele aufgeteilt? Dadurch entsteht **Verbindlichkeit!**
- Formuliere Deine Ziele möglichst **spezifisch!**
 - "Ich suche Kunden." -> "Ich suche Kunden für meinen Podcast-Service für Unternehmerinnen."

Post-Frequenz Werte regelmäßig Deine bisherige Post-Häufigkeit und die einzelnen Zeiten aus. Die Frequenz muss für Dich regelmäßig realistisch machbar sein. Also lieber 3 hochwertige Beiträge pro Woche, anstatt 5 oberflächliche.

Deine Inhalte Entwickle für Deine Themen 4-7 **Themen-Rubriken**, die für Deine Zielgruppe relevant sind und Deine Inhalte vertreten. Frage Dich:

- Über was musst Du sprechen, damit Deine Wunschkund:in ihre/seine Ziele erreicht?
- Was sind wiederkehrende Themen die Deine:n Wunschkund:in beschäftigen?

Angepasst nach ihrer Relevanz kannst Du diese dann in Deinen Redaktionsplan integrieren.

Ideen finden passend zu Deiner Zielgruppe

- Erstelle Dir eine Excel-Liste mit den Spalten **Ziele, Probleme, Ängste & Herausforderungen** sowie möglichen "**Vorurteile**" Deiner Wunschkund:in gegenüber Deinem Thema und Deiner Tätigkeit.
- Unterteile **Probleme** dabei noch einmal in bekannte und unbekannte Probleme.
 - Über **bekannte** Probleme ist Deine Wunschkund:in sich bewusst.
 - **Unbekannte** Probleme sind Dinge, die den Problemen zugrunde liegen, hier liegt Deine Expertise - denn Du weißt wo der Schuh wirklich drückt.
- Notiere im Anschluss alle möglichen Lösungen und Ideen, die Du zu diesen einzelnen Punkten hast, was Du als Content auf Instagram verarbeiten könntest.
- Nutze diese Aufteilung fortlaufend für Deinen Ideenspeicher.

Mit dieser Methode stellst Du sicher, dass Dein Content auf Deine Zielgruppe ausgerichtet ist.

Beispiel für Themen-Rubriken einer Podcast VA

- **Mögliche Expertenthemen:** Tool-Tipps, Workflow, Tutorials, Inhalte & Marketing, Vorstellung von Kunden-Podcasts (funktionaler Mehrwert)
- Mein Business / Mein Warum
- Meine Angebote
- Selbstständigkeit mit Kind (Verbindung einer Gemeinsamkeit zur Zielgruppe - Identifikation) (emotionaler Mehrwert)

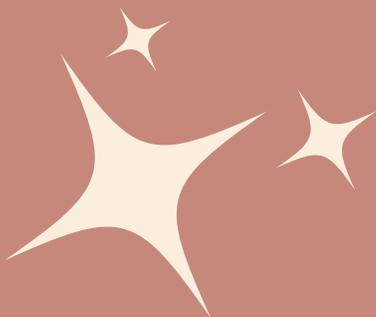
Redaktionsplanung Nachdem Deine Ziele, Post-Frequenz und Content-Rubriken stehen kannst Du Content-Ideen anhand der Probleme und Ziele Deiner Zielgruppe für z. B. einen Monat verteilen. Dank des Vorplanens vergisst Du auch keine wichtigen Business-Termine mehr.

- 1 Welches **Ziel** möchtest Du diesen Monat erreichen? Auf was liegt Dein Fokus?
- 2 Eintragen von **relevanten** Tagen im Kalender.
- 3 Verteilen Deiner **Themen-Rubriken** anhand Deines Monatsziels oder Deines regelmäßigen Schemas bzw. nach Wichtigkeit über Deine Posting-Tage im Monat.
- 4 Verteilen von **Ideen** aus Deiner Sammlung zu den einzelnen Themen-Rubriken.
- 5 Für jeden Beitrag bereits entscheiden: **Format** und Posting-**Intention** (z. B. CTA)



Löse mit Deinen Inhalten die Probleme
Deiner Zielgruppe und zeige, wie sie ihre
Ziele erreichen kann.

*Behalte Dir dabei vor, dass DU
die beste Lösung für sie bist!*



Hello again!

Ich freu mich sehr, dass Du Dich mit dem Workshop zum Thema Content-Strategie beschäftigt hast!

Nun möchte ich Dich direkt noch motivieren **JETZT** los zu legen und in die Umsetzung zu kommen!

Denn Du und Dein VA-Business sind eine **wertvolle** Unterstützung für Unternehmer:innen und Unternehmen! **Mach Dich also sichtbar, damit sie auch von Dir und Deinen Angeboten erfahren können!**

Psssst: Auch bei mir kommt neues dazu.. ich arbeite gerade an einem **Mentoring exklusiv für VAs.**

Denn ich möchte von ganzem Herzen, dass Du endlich die Bühne auf Instagram erhältst, die Du verdienst!

Vernetz Dich gern mit mir, um nichts zu verpassen!



@kristinhielscher



http://

kristinhielscher.de



hallo@kristinhielscher.de



Over & Out - Deine Kristin