

REICHWEITEN-BOOSTER 2.0: Strategisches Sichtbarkeits-Intensiv-Coaching

Contentplan

Das Ziel dieser Session ist, dir zu helfen, Content für dein Business zu erstellen – regelmäßig in Hülle und Fülle, ohne Stress oder Überforderung



Was ist das Erste, was dir in den Sinn kommt, wenn du an
regelmäßigen Content, denkst?

Regelmäßiger Content (E-Mail-Newsletter) ist unverzichtbar für den Erfolg auf lange Sicht

✦ Wähle eine Häufigkeit, die du langfristig einhalten kannst.

Ich empfehle mindestens **2x/Monat für den Anfang**, idealerweise 1x/Woche, wenn du das durchhalten kannst

✦ Wenn du fortgeschrittener bist, experimentiere mit der Häufigkeit und Segmentierung für verschiedene Zielgruppen oder nimm eine weitere Plattform mit dazu

✦ **Halte es einfach.** Niemand hat sich jemals darüber beschwert, dass eine E-Mail zu kurz war.



Keep it simple: es fällt leichter, konsistent zu bleiben, wenn du dich bei jedem Newsletter auf einen **einzigsten Schwerpunkt** konzentrierst.
1 Idee, 1 Tipp, 1 Angebot, 1 Update, 1 Geschichte

Content ist nur ein Weg, um mit deinen Interessenten und Kunden regelmäßig in Kontakt zu bleiben.

Die Energie, die du reinsteckst, ist wichtig (und spürbar).

Es gibt nicht viel falsch zu machen - hab Freude daran!



Grundgedanken für ein nachhaltiges Business mit Sichtbarkeit über Content / Expertise:

- ✦ Orientiere dich daran, **was du geben kannst**, nicht darauf, was du bekommen kannst. Wenn du deinen Content aus einer Haltung von Großzügigkeit und Beitrag leisten heraus entwirfst, wirst du endlos viele relevante Themen finden, über die du sprechen kannst.
- ✦ **Inhalte, die einen Nutzen haben, sind Inhalte, die sich verkaufen!**
- ✦ Sichtbarkeit entsteht durch Wiedererkennung und Emotion
- ✦ **Content darf polarisieren, berühren, inspirieren.**
- ✦ **Wertvoll kann in vielen Formen kommen** - Menschen kaufen nicht Wissen, sondern Energie & Emotion (Inhalt, Motivation, Unterhaltung, Unerwartetes)

Die Zukunft deines Contents: 6 Trends 2025, die du kennen solltest

 KI-Content + persönliche Note

 Kurze, emotionale Mini-Stories statt Perfektion

 Newsletter-Rival / Owned Media / Long form content

 Short-Form Video (30-60 sek kombiniert mit längeren Formaten)

 Erlebnis oder Interaktion (z.B. Live, Q&A, Frag mich, Verbindung & Dialog)

 Menschen folgen Persönlichkeiten, nicht Pitches. Zeig, wie du denkst, was dich antreibt, wie du arbeitest, teile, wofür du stehst - und wofür nicht.
(! Bezug zum Kundennutzen - was bringt mir das?)

“Stories - deiner Kunden - deines Produkts - von dir - sind dein stärkster Marketing-Magnet.”

✨ Du kennst schon viele Wege, Content-Ideen für deinen Traumkunden zu finden

Content-Ideen in Hülle und Fülle für deinen Traumkunden

- ✦ Anleitung von Sonja Mahr - Anziehungsthemen über Google, Suggest, ...
- ✦ KI fragen: auf Basis der Probleme, Herausforderungen & Wünsche deiner Zielgruppe
- ✦ Die Freebie-Ideenliste
- ✦ Eine besondere möchte ich dir heute noch vorstellen ...
- ✦ Das A-B-C-+-Modell

✦ Die wichtige Unterscheidung ✦

Sichtbarkeit nach außen

Sichtbarkeit nach innen



„An unbekannte Menschen zu verkaufen, ist 7x aufwändiger (teurer)
als Stammkunden zu überzeugen. Menschen, die dich bereits kennen.
Die bereits bei dir gekauft haben.“

✨ Die 5-Buchstaben-Formel, die dir hilft, frische Content-Ideen für ein ganzes Jahr zu generieren

S. E. R. V. E.



Solve a problem - Löse ein Problem

- Der einfachste Weg, deinem Publikum zu dienen = beantworte seine Fragen – die großen, die kleinen und ja, auch die peinlichen.
- Profi-Tipp:
- Durchforste Kommentare zu alten Blogbeiträgen, sozialen Medien und sogar E-Mails von früheren Kunden;
- Schau dir Online-Foren oder Online-Gruppen an, in denen sich deine Zielgruppe möglicherweise aufhält.
- Finde heraus, womit die Menschen zu kämpfen haben, und helfe ihnen mit deinem Wissen und deiner Erfahrung, ihr Problem zu lösen.

Zuviel Arbeit? Zuwenig Zeit? Nutze die KI dafür ✨



Solve a problem - Prompts

1. Was sind die 25 häufigsten Fragen, die Menschen zu deinem Unternehmen, deinem Produkt, deiner Dienstleistung oder deinem Fachgebiet stellen?
2. Wenn du mit einem Zauberstab eine Sache für dein Publikum ändern könntest – was wäre das und warum?
3. Welche konkreten Fehler in deinem Fachgebiet erklärst du den Menschen immer wieder?
4. Welche falschen Vorstellungen halten Menschen davon ab, mit einem Unternehmen wie deinem zusammenzuarbeiten?



5. Welche drei Bücher würdest du jedem deiner Kunden empfehlen und warum?
6. Welche kostspieligen oder herzerreißenden Fehler machen Menschen oft, wenn sie mit jemandem wie dir zusammenarbeiten?
7. Was sind Anzeichen dafür, dass jemand ein gutes Geschäft, ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung in deinem Fachgebiet erhält?
8. Was sind Anzeichen dafür, dass jemand ein schlechtes Geschäft, ein schlechtes Produkt oder eine schlechte Dienstleistung in deinem Fachgebiet erhält?
9. Wie kann jemand Geld, Zeit oder Mühe sparen, indem er mit einem Unternehmen wie deinem zusammenarbeitet?
10. Erstelle eine Checkliste, mit der deine Zielgruppe das gewünschte Ergebnis erzielen kann.
11. Was sind die fünf größten Hürden, denen Menschen in Bezug auf dein Thema, Produkt oder Dienstleistungsbereich begegnen, und wie lassen sich diese am besten überwinden?



Explain your industry - Backstage-Pass für dein Fachgebiet

- Ein Konzert zu besuchen ist großartig, aber einen Backstage-Pass zu bekommen und zu sehen, wie die Magie entsteht? Das ist unvergesslich.
- Wenn du Einblicke in die inneren Abläufe deines Unternehmens gibst, wird dein Publikum dich für immer als einen Experten in Erinnerung behalten, dem es vertrauen kann.
- Vergiss nicht, dass deine Branche für Außenstehende oft ein Rätsel ist, und Rätsel sorgen für faszinierende, einprägsame Inhalte.
- Was für dich selbstverständlich ist - ist für sie ein Mehrwert.



Explain your industry - Prompts

12. Was ist das häufigste Missverständnis über deine Branche?
13. Was bricht dir das Herz an deiner Arbeit?
14. Was begeistert dich an deiner Arbeit?
15. Was ist derzeit die größte Kontroverse in deiner Branche? Teile deine Meinung dazu.
16. Wer ist dein Mentor? Was habst du von ihm gelernt?
17. Welche Fachbegriffe verwirren Menschen häufig und wie könntest du auf leicht verständliche Weise erklären?
18. Schreibe einen Beitrag über Mythen und Fakten zu deinem Beruf.
19. Was war das Seltsamste, was jemals jemand über dein Geschäft gesagt oder gefragt hat?
20. Gibt es etwas, von dem du dachtest, dass du es in deiner Karriere oder deinem Geschäft niemals erreichen könntest ... aber du hast es geschafft?
21. Was ist der wichtigste Ratschlag, den du bzgl. deiner Karriere oder deines Unternehmens erhalten hast?
22. Was sagst du dir selbst, das du „nicht kannst“? Hast du Recht?



Explain your industry - Prompts

23. Was war das Positivste, das dir jemand gesagt hat und das deine Meinung über etwas geändert hat?
24. Was sind die drei wichtigsten Veränderungen, die du in diesem Jahr in deiner Branche beobachtet haben, und warum ist das für dein Publikum wichtig?
25. Was war deine beste Kundenservice-Erfahrung und was hast du daraus gelernt?
26. Welche Fragen würdest du dir von deinen Kunden wünschen?
27. Was ist deine inspirierendste Kundenerfolgsgeschichte?
28. Wie hast du deine Karriere begonnen?
29. Was sind deine Träume für deine Karriere?
30. Wen bewunderst du in deiner Branche und warum?
31. Was war dein erster großer persönlicher oder geschäftlicher Misserfolg und was hast du daraus gelernt?
32. Welche Branchenexperten könntest du interviewen, um noch mehr Einblicke zu gewinnen?
33. Wie sehen deine Prognosen für die Zukunft deines Fachgebiets oder deiner Branche aus?



Reveal your secrets - Verrate deine Geheimnisse

- Wir Menschen sind emotionale Wesen und auf die Verbindung zu anderen programmiert.
- Deshalb reagiert unser Gehirn so positiv auf Geschichten.
- Teile deine Geheimnisse – die Momente, Ereignisse und Gedanken hinter deinem Handeln – und die Menschen werden eher geneigt sein, mit dir Geschäfte zu machen.
- Dies sorgt auch für unwiderstehliche Texte und führt zu einer stärkeren Verbindung mit deinem Publikum.



Reveal your secrets - Prompts

34. Welche Herausforderung hast du gemeistert?
35. Was war dein größter Fehler in letzter Zeit und was hast du daraus gelernt?
36. Was hättest du gerne schon vor 10 Jahren gewusst, was du heute weißt?
37. Was ist eine Herausforderung, mit der du gerade zu kämpfen hast und mit der sich dein Publikum identifizieren kann?
38. Welcher Moment in deinem Leben hat alles verändert? [oder fülle die Lücke aus. Alles hat sich verändert, als _____.]
39. In welcher Situation in deinem Leben hast du dich gefragt: „Was habe ich mir dabei gedacht?“
40. Was war die schwierigste Entscheidung, die du jemals getroffen hast?
41. Schreibe über eine Situation, in der du etwas vorgetäuscht hast.
42. Was war die beste Investition, die du jemals getätigt hast?
43. Was war die schlechteste Investition, die du jemals getätigt hast?
44. Was war das schwierigste Gespräch, das du jemals geführt hast?



Reveal your secrets - Prompts

45. Schreibe über eine Situation, in der du „Nein“ hättest sagen sollen, es aber nicht getan hast.
46. Schreibe über eine Situation, in der du „Ja“ hättest sagen sollen, es aber nicht getan hast.
47. Was war die schlimmste Verletzung, die du jemals hattest?
48. Was war die teuerste Lektion, die du jemals gelernt hast?
49. Hast du jemals etwas Lächerliches getan, um dich einer Gruppe von Menschen anzupassen?
50. Beende den Satz: „Ich schäme mich immer noch für _____.“
51. Was würdest du deinem jüngeren Ich sagen, wenn du zurückgehen könntest?
52. Hattest du jemals einen Freund, der nicht gut für dich war?
53. Welche Stärken siehst du in anderen Menschen, die du gerne hättest?
54. An welchen Schwächen arbeitest du ständig?
55. Erzähle ausführlich, wie ein typischer Tag bei dir hinter den Kulissen aussieht.



Profi-Tipp:

Bei Geheimnissen geht es nicht nur darum, Schwierigkeiten oder Fehler zu offenbaren – es geht darum, zu offenbaren, was du weißt, liebst und jeden Tag nutzt!

Geht es dir nicht genauso? Wie sehr schätzt du es, wenn ein Freund dir von einem geheimen Ausflugsziel erzählt, oder dir den Tipp gibt, was du in einem Restaurant „außerhalb der Speisekarte“ bestellen solltest.

Hm, gefällt dir? Dann probiere es unbedingt aus.

Reveal your secrets - Prompts

- 56. Was gefällt dir in letzter Zeit besonders gut? Das kann eine einzelne Empfehlung oder eine thematische Liste sein.
- 57. Bist du derzeit von einem Buch, Podcast oder Zitat begeistert? Was spricht dich daran besonders an?
- 58. Stelle Links zu deinen Lieblingsbeiträgen zu einem bestimmten Thema oder aus einer bestimmten Woche zusammen und sage uns, warum wir sie lesen sollten.
- 59. Schreibe über die Tools, die du täglich (in deinem Beruf oder Privatleben) verwendest. Auf welche fünf könntest du niemals verzichten?
- 60. Welche Social-Media-Konten/Blogs/Podcasts sollten deiner Meinung nach alle in deinem Bereich verfolgen?



Reveal your secrets - Prompts

- 61. Was war der beste Kauf unter 20 €, den du in den letzten 30 Tagen getätigt hast, und warum?
- 62. Welchen Vorsatz fasst du jedes Jahr?
- 63. Auf welche Apps könntest du nicht verzichten?
- 64. Wann/wo kommen dir die besten Ideen?
- 65. Welche fünf branchenspezifischen Bücher würdest du deinem Publikum empfehlen?
- 66. Was ist deine wichtigste Gewohnheit?
- 67. An welcher Gewohnheit arbeitest du gerade und warum?
- 68. Was ist die interessanteste wissenschaftliche Studie, die du in letzter Zeit gelesen hast?



Validate their dreams - Bestätige ihre Träume

- Überlege dir, wie du die Träume und Ziele deines Publikums bekräftigen kannst. Leider sind die meisten Menschen nicht von Menschen umgeben, die an sie glauben.
- Wie könntest du sie ermutigen, weiterzumachen? Wie könntest du ihre Vorstellung davon, was möglich ist, erweitern? Wie könntest du sie ermutigen, größer zu denken, an sich zu glauben und ihren Traum greifbar zu machen?
- Manchmal ist der beste Weg, dies zu tun, deine eigene Reise zu offenbaren, eine Erfolgsgeschichte aus deiner Community zu teilen oder Ermutigung und Unterstützung anzubieten.
- Pro-Tipp: Es passiert automatisch - wenn du in deiner Kommunikation ihren Traum greifbar machst, sie ihn erleben lässt, verbinden sie DICH emotional mit ihrem Traum. Das heißt, du bist ein Teil ihrer Wunscherfüllung.



Validate their dreams - kraftvolle Prompts

- 69. Wenn du etwas auf einem digitalen Bildschirm am Times Square zeigen könntest, welche Botschaft würdest du vermitteln und warum?
- 70. Du hast drei Wünsche frei, die dir ein Flaschengeist gewährt. Welche wären das?
- 71. Wenn du nur halb so viel Zeit für deine Arbeit hättest, welche Aufgaben würdest du delegieren oder ganz streichen?
- 72. Wenn du dir ein Alter aussuchen könntest, ab dem “der Rest deines Lebens” beginnt, welches wäre das und warum?
- 73. Welche großen Träume hast du bei deinen Kundinnen schon wahr werden sehen?
- 74. Wenn du eine Sache aus deinem Leben ungeschehen machen könntest, welche wäre das?
- 75. Wenn alle deine finanziellen Bedürfnisse gedeckt wären und du nie wieder einen Cent verdienen müsstest, was würdest du tun?
- 76. Wenn du dich an einen Ort auf der Welt teleportieren könntest, wo wäre das?



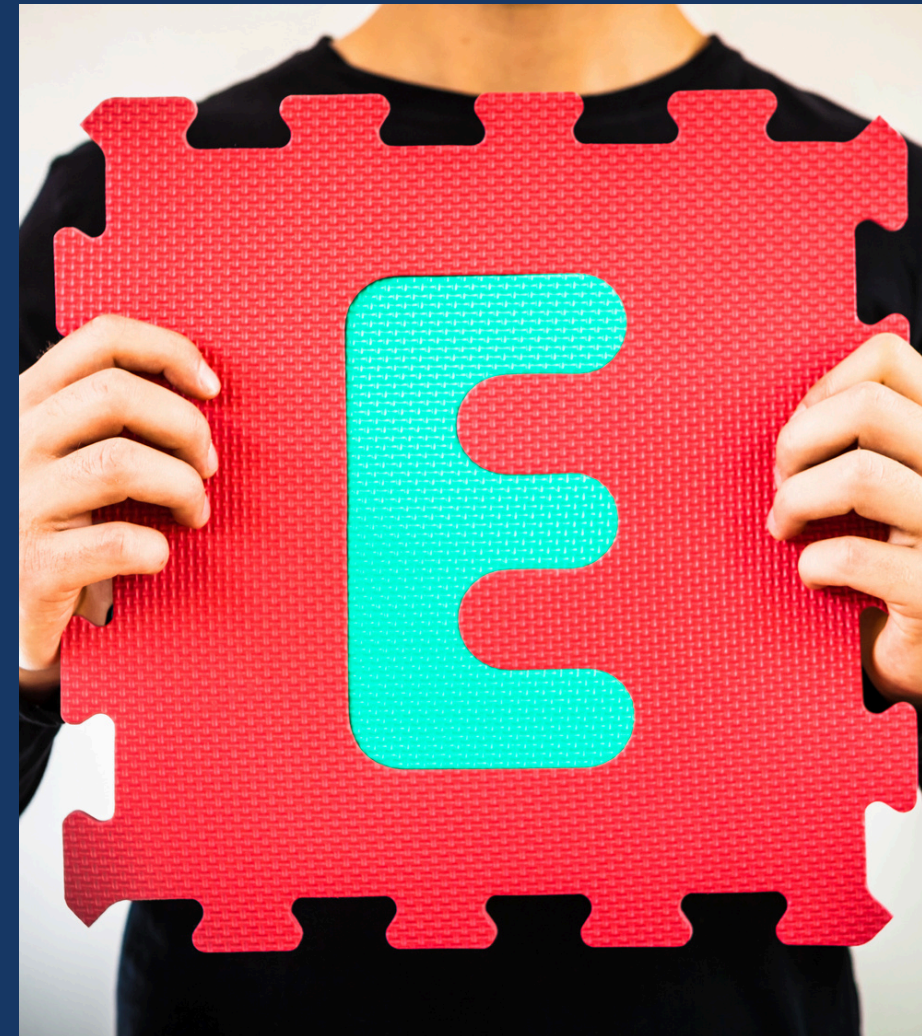
Validate their dreams - Prompts

- 77. Welche Mini-Erfolge zeigen, dass ein Traum bereits auf dem Weg ist?
- 78. Wenn du deinem idealen Kunden einen Glaubenssatz einpflanzen könntest, der ihn sofort stärkt - welcher wäre das?
- 79. Welche deiner Methoden, Tools oder Routinen haben deinen Traum möglich gemacht - und wie könnten sie das auch bei anderen tun?
- 80. Welche Gewohnheit würdest du am liebsten auf magische Weise erwerben?
- 81. Wenn du dir eine Superkraft aussuchen könntest, welche wäre das?
- 82. Welches natürliche Talent würdest du dir am meisten wünschen?



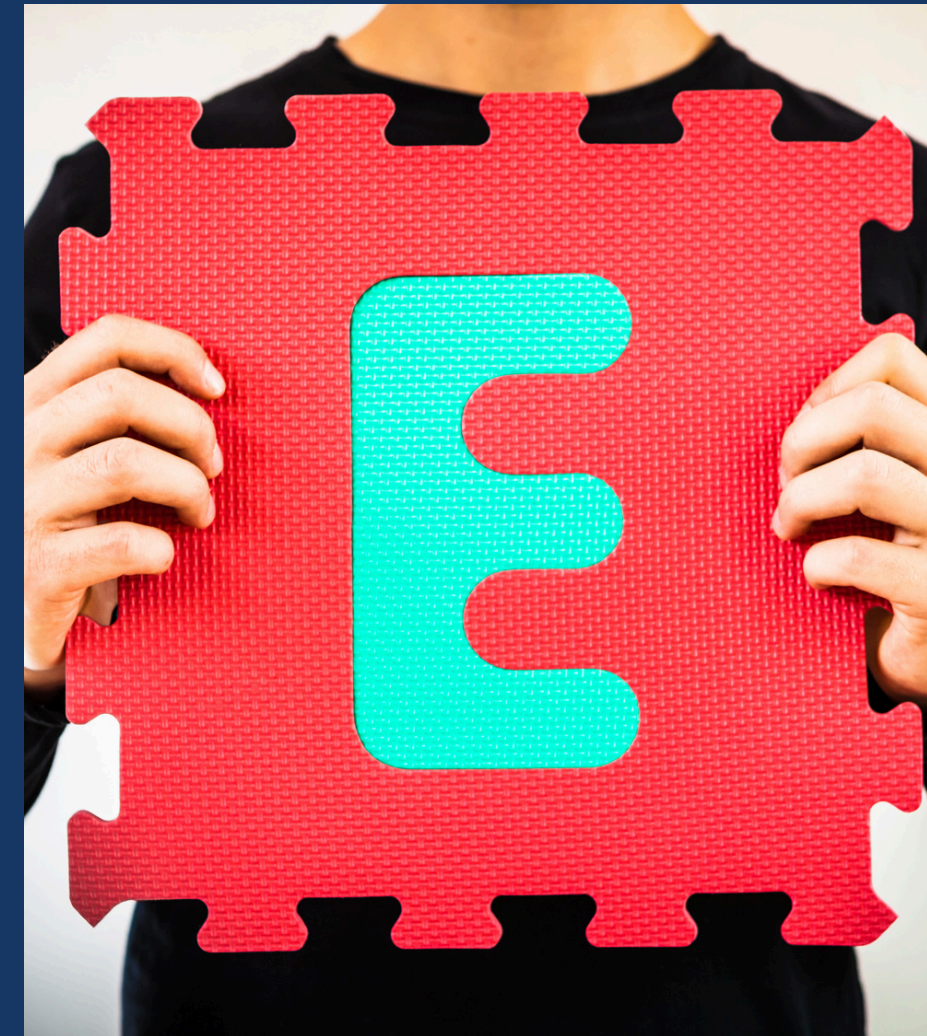
Embrace your quirks - steh zu deinen Macken

- Einige deiner besten Inhalte verbergen sich in deinen seltsamen Macken oder nostalgischsten Erinnerungen.



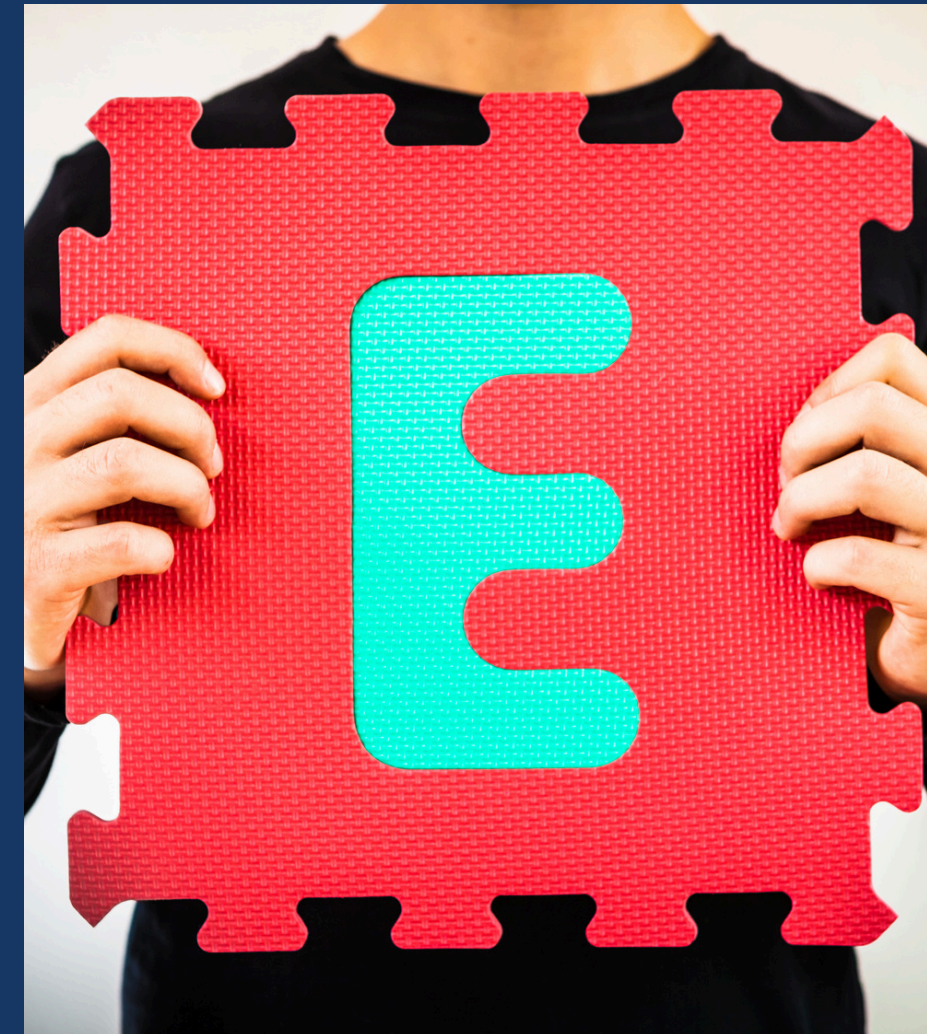
Embrace your quirks - Prompts

- 83. Welchen Film kannst du auswendig rezitieren, wenn er im Fernsehen läuft?
- 84. Erinnerst du dich an einen Werbespot aus deiner Kindheit? Wofür war er und warum ist er dir im Gedächtnis geblieben?
- 85. Wie oft bist du in deinem Leben umgezogen? Was hast du daraus gelernt?
- 86. Was ist deine früheste Erinnerung in Bezug auf Geld oder Erfolg?
- 87. Kannst du dich an deinen ersten Traum erinnern?
- 88. Wer war dein bester Freund in deiner Kindheit? Ist er noch Teil deines Lebens?
- 89. An welchen Lehrer Erinnerst du dich am meisten und warum?
- 90. Hast du irgendwelche Aberglauben?
- 91. Wer oder was war deine erste Liebe und warum?
- 92. Welche verrückte Begebenheit hat dich auf deiner Reise zu deinem Traum unterstützt? Welcher magische Zufall?



Embrace your quirks - Prompts

- 93. An welches Familienfoto Erinnerst du dich am besten? Beschreibe es und was es in dir auslöst.
- 94. Habst du einen Lieblingswochentag? Warum?
- 95. Haltest du dich für „glücklich“? Warum oder warum nicht?
- 96. Hast du eine großartige, völlig nutzlose Fähigkeit?
- 97. Was wolltest du werden, als du klein warst?
- 98. Wenn du etwas erfinden könntest, was wäre das?
- 99. Erzähl uns, was gerade auf deinem Nachttisch liegt.
- 100. Was ist die wildeste Geschichte, die du auf Partys immer erzählst?
- 101. Was macht dich jedes Mal glücklich, wenn du es siehst?





Welche Kategorie der S.E.R.V.E-Formel
spricht dich am meisten an -
und warum?

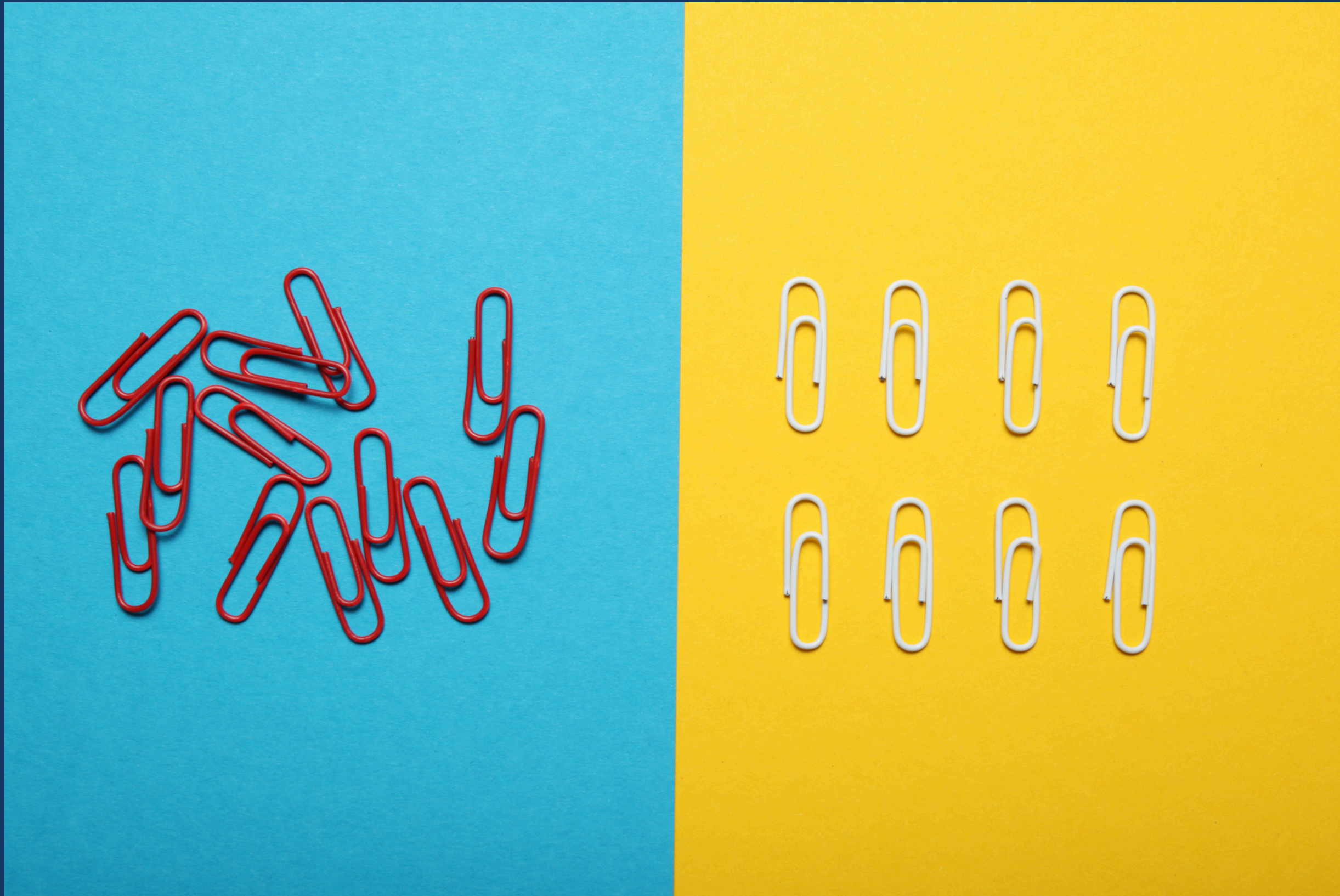
Die Sackgasse, in die viele laufen, wenn es darum geht, regelmäßig Content zu veröffentlichen:

- ✗ **Sie haben keinen Redaktionsplan - egal in welcher einfachen Form auch immer.**
- ✗ **Der schlimmste Konsistenz-Killer ist, vor einer leeren Seite zu sitzen.**



✗ Der 2. schlimmste: zu viele IDEEN zu haben!



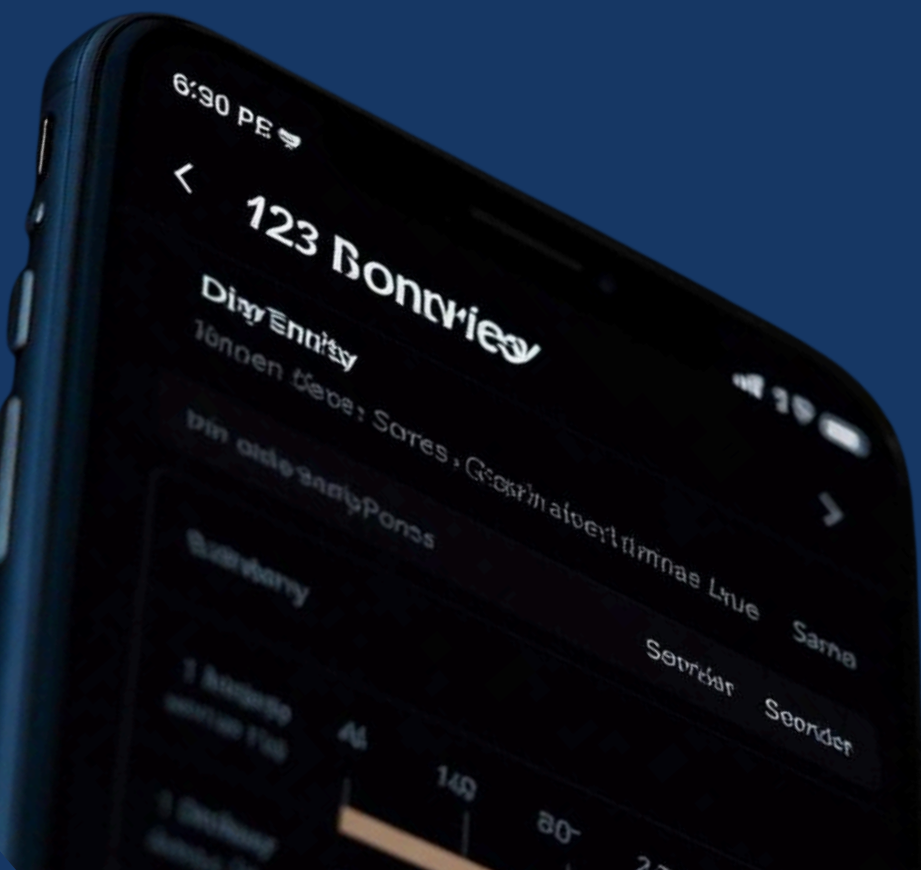


2 Strategien, um regelmäßig Content zu erstellen - ohne Stress und Überforderung

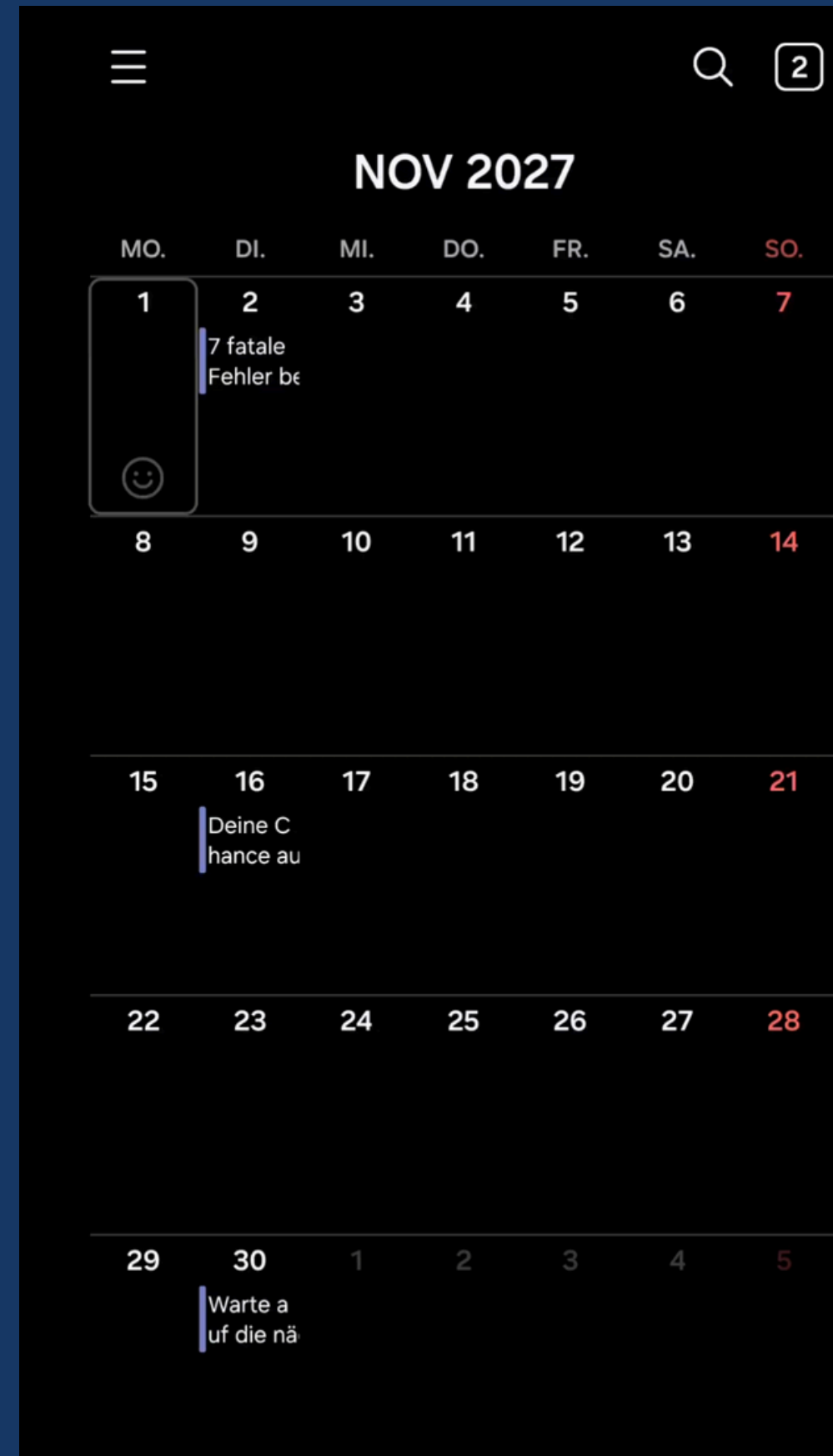
- Verwende einen **Redaktionskalender** – einen Überblick über deine Content-Strategie, der in **einer Zeitleiste** dargestellt ist.
- **Verwende Inhalte wieder** – Reuse & Repurpose - nutze bereits geleistete Arbeit, teile sie auf, veröffentliche sie erneut auf verschiedenen Plattformen oder funktioniere ihn heute in deinem Sinne um.

Der Übergang von den Content-Ideen zum einfachsten Contentplan

- **Finde 40 Content-Ideen** - mit S.E.R.V.E, mit Problemen, Herausforderungen, Wünsche deines Traumkunden, dem ABC+-Modell, dem KI-Workbook oder aus deinen Freebie-Ideen oder den 101-Prompts von vorhin
- Um es klar zu sagen: Es handelt sich hierbei nicht um vollständig ausgearbeitete Artikel oder Skripte. Das Ziel besteht NICHT darin, sich auf etwas festzulegen, sondern schnell eine Reihe von Ideen zu sammeln.
- Gehe die Liste durch und markiere **die Top 26 Content-Ideen**, die dir gefallen, die dich inspirieren und dein Publikum motivieren, Kunde bei dir zu werden (beachte ggfalls Saisonales, Promo-Events)



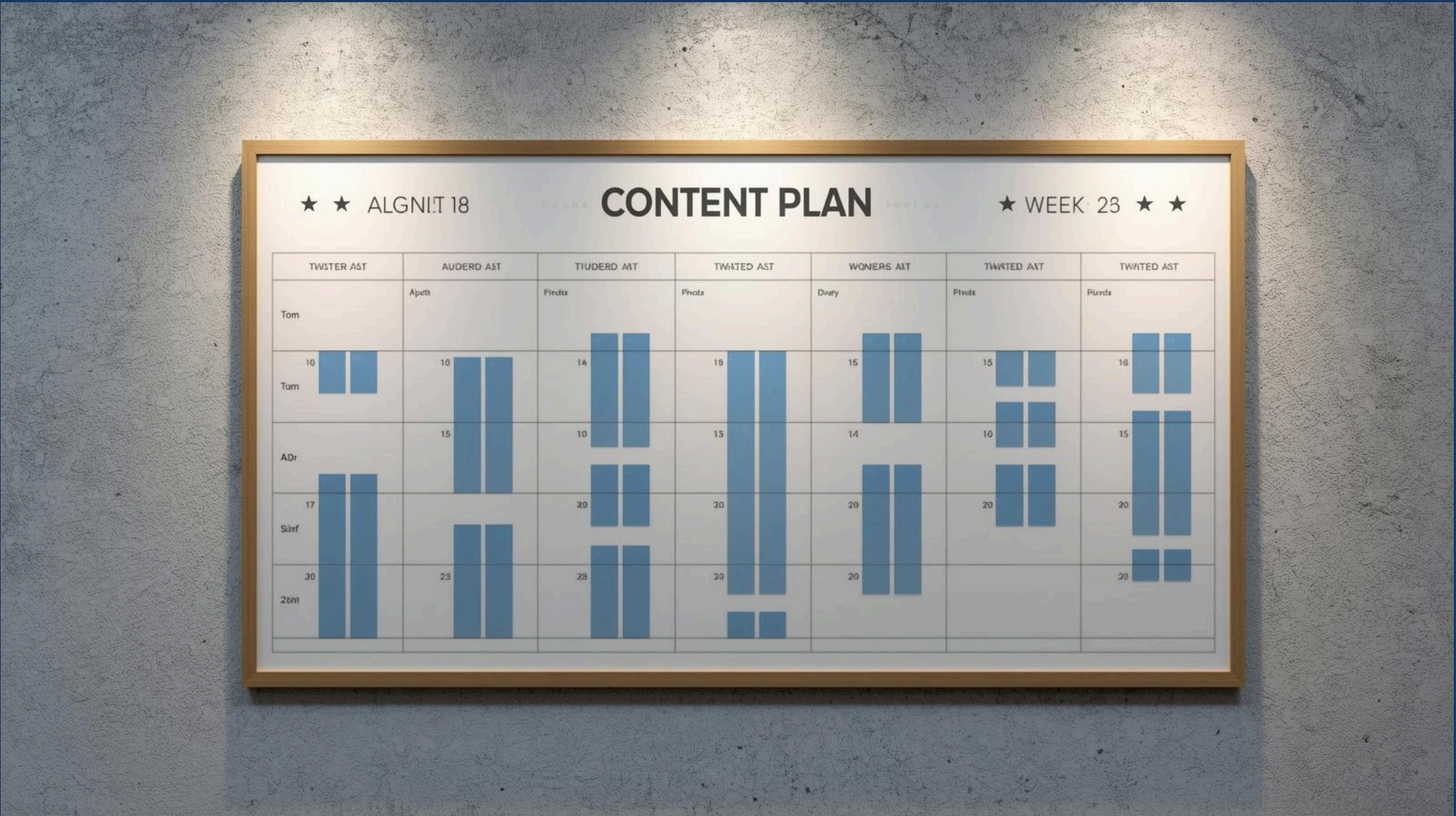
- Übertrage sie **direkt in den Kalender** deiner Wahl!
- Für jedes Thema, an welchem Tag es veröffentlicht werden soll
- Google calendar, Excel, Word ... mach es dir einfach ...
- Und wohoo - jetzt hast du wöchentlichen Content für 6 Monate oder **zwei-wöchentlichen Content FÜR EIN GANZES JAHR!**



Das Beste daran: Wenn jetzt etwas dazwischen kommt ein spannendes Thema, ein Launch ...

- kannst du den entsprechenden Kalender-Eintrag **einfach ändern!**
- die restlichen geplanten Content-Themen **bleiben unberührt**
- **Du hast für jede 2. Woche bereits ein Thema, zu dem du nur noch schreiben musst!**
- Statt Content-Stress bist du inspiriert, entspannt und zuversichtlich, wirklich regelmäßig Content veröffentlichen zu können.

Strategie #2: Verwende deinen Content wieder



Strategie #2: Verwende deinen Content wieder

Inhalte wiederzuverwenden ist eine einfache Methode, mit der du viel Zeit, Energie und Stress sparen kannst.

Denke daran, dass nicht jeder alles sehen oder sich an alles erinnern wird, was du veröffentlichst. Es ist klug (und viel profitabler), deine Inhalte auf unterschiedliche Weise neuen Zielgruppen zu präsentieren

Schaue dir einmal deine Inhalte an und frage dich ...

„Wo und wie kann ich diese noch verwenden?“

„Wie kann ich diese aufteilen, neu zusammenstellen oder auf einer anderen Plattform wiederverwenden?“

Wäre ein Blogbeitrag z.B. eine großartige Grundlage für 2-3 Newsletter?



- Oder für 2-3 LinkedIn-Posts?
- Oder ein großartiges Material für einen Podcast, wenn du ihn erweiterst oder einen Experten interviewen würdest?
- Hat einer deiner Social-Media-Beiträge viel Resonanz gefunden? Fantastisch – verwende ihn für deinen E-Mail-Newsletter oder
- veröffentliche ihn mit einem etwas anderen Foto oder einer anderen Bildunterschrift zur gleichen Zeit im nächsten Jahr erneut.

Eine Übung dazu:

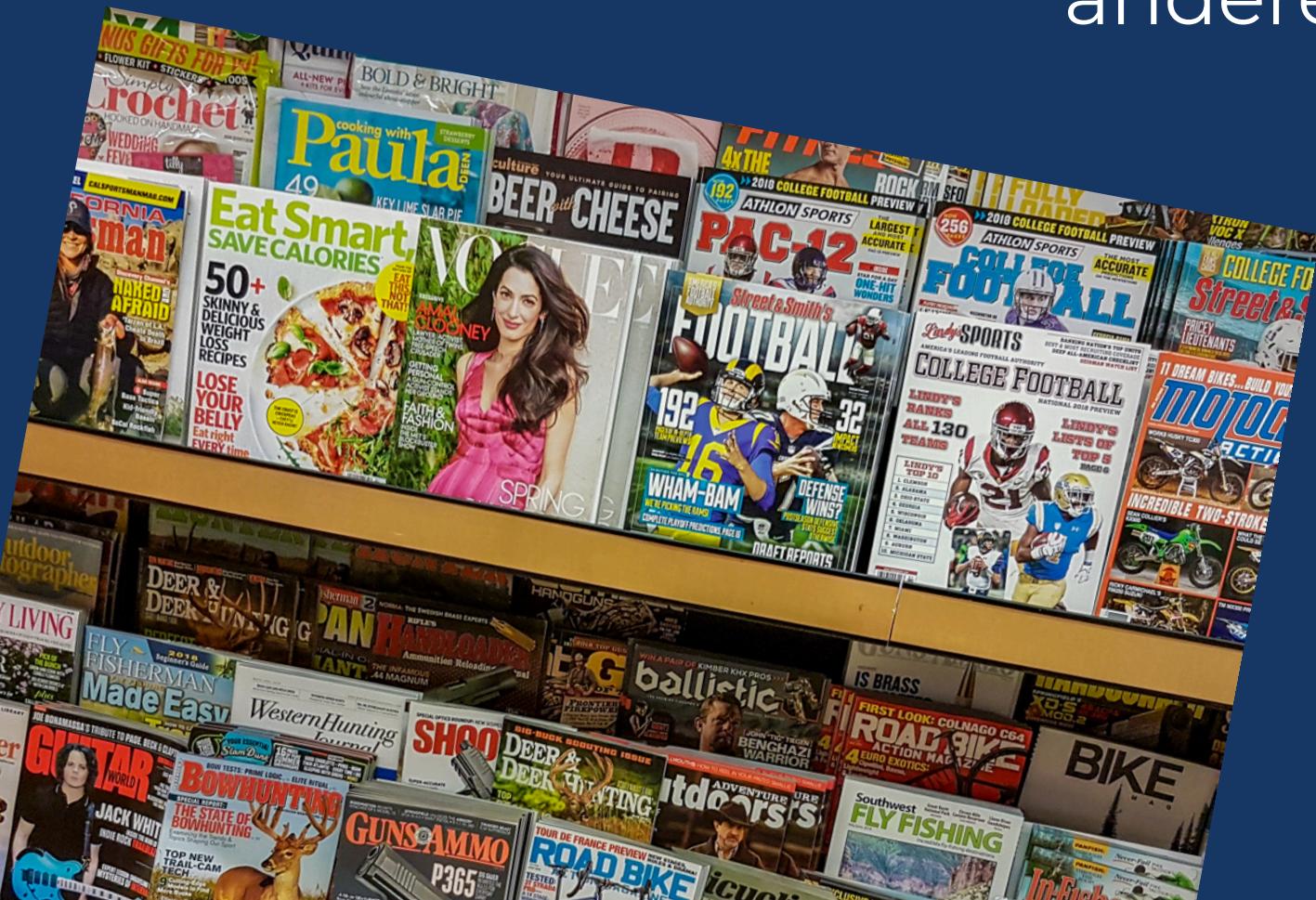
- Schaue dir die kostenlosen Inhalte an, die du bereits geteilt hast (falls zutreffend).
- Wenn du gerade erst anfängst und noch keine Inhalte erstellt hast, schau dir die 26 Themenideen an, die du in deinen Redaktionskalender eingegeben hast.
- Nimm drei Inhalte davon und frage dich: „Wo und wie kann ich das noch verwenden?“ „Wie kann ich das zerlegen, neu zusammenstellen oder auf einer anderen Plattform wiederverwenden?“



Erfolgsprinzip:

**Reverse-Engineere deine Inhalte so, dass der Kauf
deines Produkts der nächste
beste Schritt ist. Biete echte, wertvolle Informationen zu
deinem Produkt oder deiner Dienstleistung, nimm einen
anderen Aufhänger oder ein anderes Bild**

Und ja: Du darfst Themen
immer wieder aufgreifen und
erneut verwenden!



5 Schlüssel-Elemente eines effektiven Newsletters



1. Aufmerksamkeitsstarke Betreffzeile
2. Killer Hook zum Einstieg
3. Inhalt mit 1 Kern-Gedanken, 1 Idee oder 1 Angebot
4. Personalisierung (muss nicht immer am Anfang stehen)
5. CTA (was soll der Leser tun - lade herunter, reserviere deinen Platz, schau das Video, bekomme 15% Rabatt)

Ein guter Contentplan ist im Kern ganz einfach.

Viele machen ihn unnötig kompliziert – mit zu vielen Tools, zu vielen Kategorien oder zu hohen Ansprüchen.

Aber unser Ansatz trifft genau den Nerv:

- ✓ Ideen sammeln (z. B. mit S.E.R.V.E. oder KI)
- ✓ Die besten auswählen (Top 26)
- ✓ Im Kalender eintragen (nicht perfekt, sondern machbar)
- ✓ Wiederverwenden & anpassen

Fertig.

Der Unterschied liegt nicht in der Technik, sondern in der Klarheit, Energie und Konsequenz, mit der man es umsetzt.



**Wenn mein Content 2025 wirklich durch die
Decke geht, dann liegt es daran, dass ich
endlich ...**

**Was mich aktuell am meisten davon abhält,
regelmäßig zu posten, ist:**



Statistische Durchschnittswerte 2025 für Selbständige oder kleine Businesses, die nicht schon Top-Level- Marke sind, sondern sich noch aufbauen.

- **Engagement-Rate (z. B. Instagram) pro Post:** In vielen Fällen liegt sie aktuell bei ca. 0,5 % - 1 % bei Accounts mit etwas Reichweite. D.h. bei 100 Followern gibt es 1 Like oder 1 Kommentar pro Post.
- **Engagement-Rate pro Reach** („wie viele der gesehenen Inhalte engagen“) bei Instagram: ca. **3 % aller Posts** bekommen Feedback
- **Wachstum der Follower** (organisch) bei kleinen Accounts: z. B. Accounts < 5 000 Followern können durchaus Wachstumsraten von **30 %+ pro Jahr** erreichen (wenn aktiv, gut positioniert)
- **Conversionrate** (z. B. Aus Klick → Newsletteranmeldung oder Lead) über Social Content: Häufig im Bereich von **1-2 % bei Angeboten oder Links**.

KPI's - wie gut entwickelt sich dein Content?

- Wenn du z. B. 1.000 Follower auf Instagram hast und pro Post 8 **Interaktionen** erhältst (Likes + Kommentare, etc.), dann ist das eine Engagement-Rate von etwa 0,8 % – das wäre durchschnittlich bis leicht über Durchschnitt.
- Wenn du z. B. pro Woche einen Content-Post machst und damit 3 **neue Follower** gewinnst, ist das ebenfalls schon ein gutes Zeichen im Anfangsstadium.
- Wenn von 100 Menschen, die einen Link in deinem Post sehen, 1 oder 2 **sich anmelden** → das sind 1-2 % Conversion, was schon solide ist.
- Wichtig: Nicht nur auf hohe Prozentwerte schauen, sondern **Trendwachstum: Wird es besser als letzte Woche/letzter Monat?**

Content Check-In

**Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige
Sichtbarkeit & Wachstum**

Mein Tipp: Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum

Überblick: Wie lief dein Content bisher?

Wie regelmäßig hast du veröffentlicht (1x/Woche, 2x/Monat, unregelmäßig)?

Welche Plattform(en) nutzt du aktuell aktiv?

Wie hat sich deine Reichweite, dein Engagement und dein Energielevel entwickelt?

 Reichweite: ☐ gestiegen ☐ stabil ☐ gesunken

 Engagement: ☐ gestiegen ☐ stabil ☐ gesunken

 Motivation: ☐ hoch ☐ mittel ☐ niedrig

Reflexion:

Was lief richtig gut in deinem Content-Prozess – und was hat dich gebremst?

Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum

♥ Content-Performance im Überblick

Daten sammeln (aus Insights, Analytics, E-Mail-Tool, etc.):

- Deine 3 erfolgreichsten Posts / Reels / Newsletter der letzten Monate:
 - a.
 - b.
 - c.

Fragen:

- Was hatten diese Inhalte gemeinsam? (z. B. Thema, Ton, Story, Länge, Format)
- Welche Emotion haben sie ausgelöst? (z. B. Mut, Inspiration, Nähe, Aha-Effekt)
- Was war der CTA? Hat er funktioniert?

Erkenntnis-Feld:

„Mein Publikum reagiert am stärksten auf ...“

„Ich erreiche am meisten Interaktion, wenn ich ...“

Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum



Themen & Botschaften

Analysiere, welche Themen am besten performt haben:

Thema / Kategorie	Reichweite	Engagement
_____	☐ niedrig ☐ mittel ☐ hoch	☐ niedrig ☐ mittel ☐ hoch
Leads / Kunden	Bemerkung	
☐ ja ☐ nein	_____	

Fragen:

- Welche Themen bringen Reichweite, aber keine Leads?
- Welche Themen bringen wenig Reichweite, aber klare Interessenten?
- Welche Themen zeigen dich als Expertin UND Mensch?



Ziel: Fokus auf Themen, die „Magnetwirkung“ haben – inhaltlich UND emotional.

Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum

 **Format, Stil & Tonalität** - Beobachte, was am besten funktioniert:

Welches Format performt am besten?

☐ Reel ☐ Karussell ☐ Story ☐ Newsletter ☐ Blog ☐ Live

Welcher Stil kommt gut an?

☐ Authentisch-persönlich ☐ Klar-informativ ☐ Humorvoll ☐ Emotional ☐ Strategisch

Welche Hook- oder Überschriften-Formen funktionieren?

„So habe ich ... geschafft“

„3 Fehler, die du vermeiden solltest, wenn ...“

„Warum du mit XY endlich Erfolg hast“

Andere: _____

 *Tipp: Halte pro Halbjahr deine „Top 3 Hook-Typen“ fest – und nutze sie wieder.*

Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum



Community & Resonanz

- Welche Art von Feedback hast du am meisten bekommen?
- (z. B. Dankbarkeit, Interesse, Kritik, Nachfragen)
- Hast du persönliche Nachrichten oder E-Mails bekommen, die dich bewegt haben?
- Hat sich deine Community verändert? (z. B. mehr Wunschkunden, neue Zielgruppe)



Beobachte, wie sich die „Qualität der Reaktionen“ verändert – das ist oft wichtiger als Quantität.

Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum



Sichtbarkeit & Conversion

- Wie viele neue Newsletter-Abonnenten / Leads hast du durch Content gewonnen?
- Welche Inhalte haben direkt oder indirekt Verkäufe ausgelöst?
- Woher kamen deine letzten 5 Kund:innen?
 - ☐ Social Media
 - ☐ Newsletter
 - ☐ Empfehlung
 - ☐ Workshop
 - ☐ Sonstiges

Erkenntnis:

„Meine sichtbarsten Inhalte führen zu ...“

„Ich gewinne Kunden besonders durch ...“

Dein 6- oder 12-Monats-Review für nachhaltige Sichtbarkeit & Wachstum



Strategie fürs nächste Halbjahr

- Welche Formate / Themen willst du beibehalten?
- Womit hörst du auf (weil es wenig bringt oder dich stresst)?
- Was willst du ausprobieren oder neu etablieren?
- Welche Ziele setzt du dir für das nächste halbe Jahr?
 - ● Reichweite: _____
 - 💬 Engagement: _____
 - 💰 Leads / Verkäufe: _____

Mini-Affirmation:

„Ich wachse mit meinem Content, weil ich lerne, was funktioniert – und den Rest loslasse.“

Contentplan - Content für dein Business in Hülle und Fülle ohne Stress

Aufgabe der Woche: Deine Contentplan-Woche





✍️ Aufgabe der Woche: Deine Contentplan-Woche

🎯 Easy Win - das Minimum, um im Spiel zu bleiben

- Sammle mit der S.E.R.V.E-Formel (oder den anderen Möglichkeiten) **40 Content-Ideen**
- Wähle daraus **deine Top-26 Ideen**, die dich begeistern & deine Zielgruppe am meisten bewegen
- **Übertrage sie** in deinen Kalender (Google, Trello, Excel ...)

Gratuliere! Du hast deinen klaren Contentplan für die nächsten 6-12 Monate mit Energie & Strategie!



✍️ Aufgabe der Woche: Deine Contentplan-Woche

✨ **Power Move: das spürbar stärkere Ergebnis**

- Schreibe deinen Post/Newsletter/Blogartikel zu Idee Nr. 1
- Veröffentliche ihn auf der von dir gewählten Plattform

Wohoo!

Du hast deinen nächsten eigenen Artikel veröffentlicht!



✍️ Aufgabe der Woche: Deine Contentplan-Woche

🔥 Game Changer: der Bonus-Level, wenn du Vollgas geben willst

□ Analysiere deine letzten 10 Posts mit Blick auf Reichweite, Interaktion und Leads. Erstelle darauf deine persönliche Top-3-Formate-Liste

oder

□ Wähle drei Themen aus deiner Liste, die logisch auf dein Hauptangebot hinführen und schreibe den Aufhänger, der natürlich überleitet

oder

□ Analysiere existierenden Content mit Blick auf REVERSE ENGINEERING, finde 3, die du auf dein Angebot hinführen kannst

Gratuliere! Du nutzt deinen Content als Verkaufsinstrument und hast diese Woche deine Strategie vertieft!

Ende - Fragen?

