

+41 79 192 18 79

info@funnel-up.net

https://funnel-up.net

Lindauring 6

6023 Rothenburg

## Die Formel für Beiträge

### Worüber solltest du schreiben?

#### # Fotos mit Text!

#### Wie baust du einen Beitrag auf, damit er die Zielgruppe erreicht?

1. **Bild:** Welche Frage stelle ich zu dem Bild? (Kommentare generieren, nicht nur Likes)
2. **Überschrift:** Habe ich eine gute Überschrift? (Weiterlesen lohnt sich)
3. **Frage stellen:** Habe ich in der Überschrift eine Frage oder eine Behauptung?
4. **Problem:** Problem Beschreiben in Bezug auf diese Frage
5. **Erfahrung:** (Mir oder jemandem ging es genauso) Hier ist *eine* Lösung XY
6. **Angebot:** Deine Dienstleistung einbauen (Keine Push-Werbung) «Übrigens, das habe ich mit meinen Kunden so gemacht...
7. **Tipp:** Abschliessen mit einem Tipp

#### # Bevor du loslegst: Definiere deine Zielgruppe!

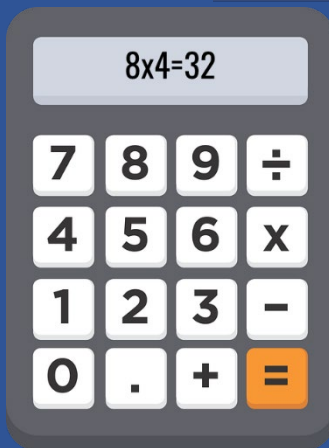
#### Wie geht es meinem Kunden, was sind seine Erwartungen, was sind seine Ziele, wo möchte er überhaupt hin?

##### Rationale Fragen, rationale Themen: (Beispiel - Facebook Marketing)

- Wie lege ich eine Facebook Seite an?
- Wie erstelle ich ein Titelbild?
- Wie erstelle ich eine Werbeanzeige?
- Wie erstelle ich eine Custom Audience? Usw...

##### Emotionale Fragen, emotionale Themen: (Was bewegt meine Kunden?)

- Der Kunden traut sich nicht vor die Kamera
- Der Kunden hat kein Selbstvertrauen
- Der Kunden fühlt sich nicht attraktiv
- Der Kunde hat Angst: kennt sich mit der Technik nicht aus



+41 79 192 18 79 📞

info@funnel-up.net @

https://funnel-up.net 🌐

Lindauring 6  
6023 Rothenburg 📍

## # Stelle zu jedem Hauptthema 4 Fragen!

Du hast 12 Hauptthemen, (6 rationale und 6 emotionale) Welche Fragen könnte der Kunde haben?

- Finde zu jedem Hauptthema 4 mögliche Fragen, die der Kunde haben könnte. So kannst du einen Beitrags-Plan für 48 Wochen, also für das ganze Jahr erstellen.
- ✓ Praktische Tipps, Anleitungen (Wie muss etwas gemacht werden)
- ✓ Deine Erfahrungen (Wie habe ich es geschafft? So schaffst du es auch!)

## # Beispiel Coiffeur & Make-up

- Zielgruppe: Frauen, 22-35 J, nicht verheiratet, Verlobt (Potenzial: 20.000 Paare /Jahr, 4000 Kt.Zürich, 1000 Kt.Luzern)
- Spezialisierung: Hochzeitsfrisuren, Schminken, Hochzeit organisieren
- Thema/Fragen/Probleme: Wie läuft der grosse Tag ab? Probefriseur? Passt das Kleid zur Frisur? Wie habe ich es gemacht und wie würde ich es jetzt machen? Was hat nicht so gut funktioniert? Photograph, Hochzeitskleid & Brautkleid mieten oder kaufen?  
Themen, Fragen, Statistiken: [Quora.com](https://www.quora.com) , [kwfinder.com](https://www.kwfinder.com) , [Google Keyword-Planer](https://www.google.com/search?q=keyword+planner)  
[statista.com](https://www.statista.com) , [bfs.admin.ch](https://www.bfs.admin.ch)
- 🔍 Was macht die Konkurrenz? Werbeanzeigen, Beiträge, Reaktionen analysieren.

Weitere Infos und 1 zu 1 Anleitungen über Facebook Einstellungen, Optionen und Werbeanzeigenmanager findest du in meinem [Facebook Video Kurs](#) und in dem [«5-Tages-Challenge»](#). Hier klicken: <https://funnel-up.net/kurse/>

Viel Erfolg wünscht dir: Andreas Banko von **Funnel-UP**

Scan mich:

