

SO VERKAUFST DU AUF INSTAGRAM

STEIGERE DEINEN UMSATZ MIT DER
RICHTIGEN STRATEGIE



HERZLICH WILLKOMMEN

Herzlich willkommen zu diesem kleinen aber effektiven E-Book. Dir dieses E-Book zu holen, war dir richtige Entscheidung, wenn du folgende Probleme hast:

1. Du erzielst auf Instagram noch nicht die Umsätze, die du gerne hättest.
2. Du hast Probleme auf Instagram deine Produkte/ Dienstleistung zu verkaufen
3. Du hast noch nicht die richtige Methode gefunden deine Produkte zu präsentieren.
4. Du brauchst einen Instagram-Masterplan für 2020.

VORWEG...

Es ist völlig egal, ob du und dein Unternehmen physische Produkt, Infoprodukte oder eine Dienstleistung anbietet. Es ist auch völlig egal, was genau du verkaufst oder in welcher Nische du unterwegs bist.

Klar, gibt es Nischen, die von Anfang an ein größeres Marktpotenzial besitzen und somit eine größere Gesamtzielgruppe, aber in diesen Nischen wirst du mit Sicherheit auch die meisten Mitbewerber finden. Was ich dir damit sagen möchte: Jede Nische hat ihre Vor- und Nachteile aber in wirklich jeder Nische kann man etwas verkaufen, vorausgesetzt man hat es drauf! Also falls du hier Zuspruch für Ausreden gesucht hast, dann brauchst du das E-Book auch nicht weiterlesen. Hier werden dir Methoden gezeigt, die bei uns und unseren Kunden funktioniert haben.

WIR HABEN ETWAS BEOBACHTET

ES GIBT ZWEI GROSSE PROBLEME, WELCHE DIE MEISTEN LEUTE HABEN UND WESWEGEN SIE NICHTS VERKAUFEN.

- 1. Sie können ihre Produkte nicht auf die richtige Art und Weise verkaufen.*
- 2. Sie haben Angst anderen etwas zu verkaufen.*

INHALT

Zuerst werden wir nochmal kurz in das Thema Verkaufsmindset eintauchen. Anschließend schauen wir uns an, warum Instagram die beste Plattform für deine Produkte und Dienstleistungen ist und am Ende werde ich dir noch 3 Methoden mit Beispielen geben und eine Geheimwaffenmethode, die dir im Detail erklären, wie genau du auf Instagram verkaufen wirst. Wir sagen dir allerdings vorher noch eines: Keine Methode ist so stark wie ihre Umsetzung. Wir glauben du verstehst uns bei diesem Punkt und das lässt uns auch super in das Thema Verkaufsmindset überleiten.



EINSTELLUNG

Bei diesem Kapitel rate ich dir von Anfang an unvoreingenommen an die Sache zu gehen und die Einstellung, die dir hier erklärt wird, zu übernehmen. Fortgeschrittene werden diese Einstellungen sowieso schon haben, aber falls du dieses Mindset noch nicht besitzt, das wir dir gleich zeigen, dann versuch es zu verinnerlichen. Das ist mein Tipp an dieser Stelle.

Schauen wir uns doch mal genauer an, was grundlegend falsch am Verkaufsmindset vieler Leuten ist. Überwiegend haben die Leute, die nicht wirklich verkaufen können die falschen Glaubenssätze und Vorstellungen übers Verkaufen.

EINSTELLUNG



Viele besitzen negative oder bremsende Glaubenssätze wie zum Beispiel:

- *Ist mein Produkt überhaupt gut genug?*
- *Kann und darf ich der Person wirklich mein Produkt "andrehen"?*
- *Was ist, wenn mein Produkt nicht abgeliefert?*
- *Was ist, wenn der Kunde Fragen stellt, die ich nicht beantworten kann?*

Das sind alles Zweifel, die du sofort aus deinem Kopf streichen musst.

Und wenn du in Zukunft an einen solchen Glaubenssatz denkst, hast du meine Erlaubnis diesen zu nehmen und sofort ohne Umwege aus deinem Kopf zu verbannen, ohne jegliche Begründungen oder Rechtfertigungen. Du verbannst ihn einfach.

Wenn du gut in deinem Fach bist, dann bremsen dich diese Glaubenssätze nur aus.



EINSTELLUNG

Und du ersetzt sie durch folgende neue Gesetze und Glaubenssätze:

Verkaufen ist etwas Gutes. Wenn du ein Produkt oder eine Dienstleistung hast und du zu 100% weißt, dass du damit die Probleme von Menschen lösen kannst, dann ist das unterlassene Hilfeleistung ihnen nicht mit deinem Produkt oder bei der Lösung ihres Problems zu helfen.

Gleichzeitig ist aber zu erwähnen, dass du nicht jedem helfen musst. Du musst nicht zwangsweise jedem etwas verkaufen. Du musst von 100 Leuten nicht 100 Leuten etwas verkaufen. Du kannst nur den Leuten etwas verkaufen, die für dein Produkt oder deine Dienstleistung qualifiziert sind:

- *Haben sie die richtige Einstellung*
- *Haben sie das passende Businessmodell/ andere Voraussetzungen, bei denen du Ihnen helfen kannst*
- *Haben sie das nötige Budget*



EINSTELLUNG

Das ist eine sogenannte Vorqualifizierung deiner Interessenten.

Beispiel: Qualifizierungsgespräch oder spezifisches Targeting bei der Werbeanzeige.

Eine Vorqualifizierung ist dazu da, um aus allen Interessierten wirklich deine idealen Kunden zu finden.

Und erst nach der richtigen Vorqualifizierung kannst du im nächsten Schritt dein Produkt oder deine Dienstleistung anbieten.

Es ist also eine Art Segmentierung.

Egal, ob du eine hochpreisige Dienstleistung oder Bleistifte für 50 Cent verkaufst, verkaufe deine Produkte und Dienstleistungen nur an den richtigen Interessenten. Alle andere ist Zeit- und Energieverschwendung.

EINSTELLUNG

Das Wichtige ist: Du musst weg von der Annahme, jedem etwas verkaufen zu müssen. Vor allem am Anfang, wenn du dein Business startest, darfst du dich nicht von deinem Übereifer leiten lassen, sondern musst dich an dieses Gesetz halten.

Es ist auch nicht cool, wenn du einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufst. Ein Eskimo braucht keinen Kühlschrank. Jemand in anderen Breitengraden schon und das ist dann dein potentieller Kunde.

Und dann ist auch noch abschließend etwas anzumerken. Grundlegend ist zu sagen: Es gibt kein Versagen. Du versagst nur, wenn du es nicht versuchst. Niemand hat eine 100%iger Abschlussquote. Niemand bekommt alles von Anfang an hin.



EINSTELLUNG

Der Mensch wurde nicht geboren, um zu versagen, sondern um zu lernen oder um erfolgreich zu sein.

Und aus diesem Grund kannst du jeglichen Versagungsgedanken verwerfen, denn die Wahrheit ist, dass das alles nur in deinem Kopf existiert. All deine Versagungsangst ist nicht real.

Real ist der Mut, den du für den Erfolg bereit sein musst aufzubringen.
und Real ist auch der Erfolg oder der Kunde, den du mit der richtigen Einstellung und deinem Mut gewinnst.

Dass das einfach wird, hat nie jemand behauptet.

Aber ich kann dir versichern, dass es das richtige ist.

DIE PLATTFORM



Nachdem du jetzt die richtige Einstellung hast, schauen wir uns an, warum Instagram die perfekte Plattform ist, um hier seine Produkte und Dienstleistungen darzustellen.

Instagram ist eine visuelle Plattform. Das bedeutet, man kann auf sehr effektive Weise sein Angebot präsentieren. Welche Methoden es genau gibt, besprechen wir gleich genauer. Aber nicht nur die Art und Weise ist gut, sondern auch das Wachstum und die Nutzeraktivität auf Instagram.

Millionen Leute nutzen die App täglich und das sogar mehrmals. Und diese Leute kannst du zu deinem Profil locken und ihnen deine Produkte und Dienstleistungen zeigen und im besten Fall davon begeistern.



DIE PLATTFORM

Außerdem kannst du mit deinem Thema eine Community aufbauen, also Fans und Anhänger, die nicht nur deine Produkte feiern, sondern auch deine eigene Person. Überleg mal, was du machen würdest, wenn mit einmal 1000 oder 10000 Leute an deinem Produkt interessiert sind. Natürlich werden nicht alle zu Kunden, aber auch wenn es nur 5% sind, die einfach so dein Angebot wahrnehmen und es kaufen. Alleine das wäre schon ein riesen Erfolg, denn du musst dafür nichts weiter tun, als deinen Followern etwas zu empfehlen. Auf Instagram ist jeder Markt vertreten. Ob Natur, Kosmetik, Auto, Fitness, Lifestyle, Gesundheit und vieles mehr. Das Ganze kannst du in alle erdenklichen Bild- und Bewegtbildformate packen.



DIE PLATTFORM

Auf Instagram sind deiner Kreativität keine Grenzen gesetzt. Ein Blick in die App reicht aus und du siehst, wie viele Profile im Moment erfolgreich auf Instagram ihr Angebot präsentieren. Und wir sind Momentan in einer sehr lukrativen Zeitperiode - In einer Zeitperiode, wo man problemlos über Instagram Produkte in einer Range von 1 bis 10000€ verkaufen kann und dafür auch eine große Zielgruppe findet.

Ich denke du kennst das enorme Potenzial von Instagram und deswegen gehen wir sofort zu den wichtigen Methoden, wie genau du das große Potenzial für dich nutzen kannst. Schauen wir uns nun die einzelnen Methoden an, wie du deine Produkte ordentlich verkaufen kannst.

DIE FEED-METHODE

Viele kennen die Methode und haben sie wahrscheinlich auch schonmal irgendwo gesehen. Die Methode funktioniert folgendermaßen:

Du hast deinen ästhetischen Feed und stellst dein Produkt in einem Post von dir vor. Du machst ein cooles Bild, was etwas auffälliger ist als die restlichen Feedbilder, aber trotzdem in den Gesamtfeed passt und beschreibst das Produkt/die Dienstleistung in deinem Text.

Viele haben dann das Gefühl, dass sie den Leuten etwas im Feed andrehen oder ihren eigenen Feed verunstalten, wenn sie ihre Produkte dort präsentieren. Ich kann dich beruhigen. Das ist nicht der Fall. Wichtig zu beachten ist, dass du die Präsentation in einem bestimmten Rahmen hältst. Es gibt dabei immer eine clevere Art der Präsentation und eine dumme Art der Präsentation.

Erkläre deinen Followern einfach von Mensch zu Mensch, was genau das ist, was sie erwarten können und was für Erfolge das Produkt bereits verzeichnen kann. Die Präsentation darf auch nicht zu aufdringlich wirken. Gib ihnen nur die wichtigsten Infos und lass ihnen die Wahl, ob sie dein Produkt mal abchecken. (Wenn du PROBLEM X hast, dann check mal XXX, weil es das PROBLEM innerhalb von X TAGEN löst)

DIE FEED-METHODE

Wahrscheinlich ist vielen klar wie sinnvoll es ist, ab und zu richtige Postings zu verwenden, um seine Produkte clever zu präsentieren. Für alle, die sich dessen noch nicht richtig bewusst sind, hier einige Vorteile.

- Du zeigst deiner an dem Thema interessierten Community das Produkt
- Deine Community vertraut dir bereits
- Dein Feed erhält meistens die größte, kostenlose Reichweite
- Du hast die Möglichkeit dein Produkt mit einer schönen und psychologisch effektiven Techniken in das Rechte Licht zu rücken und visuell zu präsentieren.
- Deine Community erfährt manchmal erst dann, was du überhaupt anbietest (Das kommt öfter vor als gedacht!)

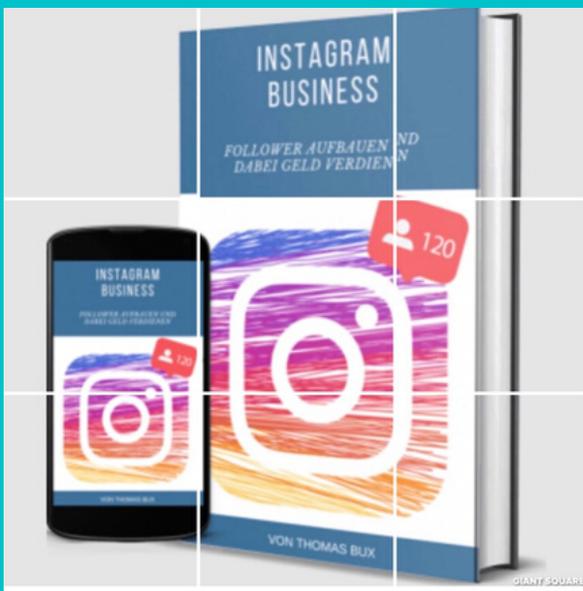


DIE FEED-METHODE - BEISPIELS

POSITIVES BEISPIEL



NEGATIVES BEISPIEL



DIE STORY-METHODE

Ich würde empfehlen die Feedmethode und Storymethode miteinander zu kombinieren, damit du eine noch größere Wirkung in den Köpfen der Leute erzielst. Auch hier solltest du einige Dinge beachten. Auf jeden Fallmusst du auch bei deinen Stories clever vorgehen, wenn du dein Produkt darstellen willst.

Die Stories bieten dir noch viel mehr Spielereien, als der Feed. Zudem hat die Story 2 Vorteile gegenüber dem Feed. Du kannst dich nochmal persönlicher zeigen und dein Produkt empfehlen. Die Aktualität und zu sehen, dass eine echte Person etwas empfiehlt, ist da nochmal etwas stärker als "nur" bei einem Post.

Und du kannst bewegende Elemente einbauen und so die Wahrnehmung deiner Storyviewer etwas besser lenken. Außerdem ist die Aufmerksamkeit bei Stories auch höher als bei Posts.

Natürlich hilft es dir bei einer Story wenig, wenn du in die Kamera schreist: "KAUFT MEIN ZEUG, WEIL ICH BIN DER GEILSTE"



DIE STORY-METHODE

Auch hier ist wieder der richtige Rahmen erforderlich. Gib einfach eine Empfehlung raus.

Wenn Leute Problem XY haben oder Lösung XY suchen, dann...

Poch nicht zu sehr auf einen Kauf oder aufs Bezahlen. Tu so als würdest du deinem Freund eine Sprachnachricht machen und ihm dein Produkt empfehlen. Denn darum geht es: Wirklich Menschen zu helfen, ihre Probleme zu lösen! Nimm das Video eventuell auch vorher auf, damit du auch zufrieden bist.

Ich weiß, dass viele ein Problem damit haben, sich in den Stories zu zeigen. Auch hier kannst du mit bewegenden Elementen und ein paar Stories, die du cool gestaltet hast, punkten. Natürlich empfehle ich dir, dass du lernst, dich in den Stories zu zeigen. Auch hier gilt, wie beim Verkaufen, es gibt kein Versagen, sondern nur Erfolge und Lektionen. Trau dich, habe Mut das Leben von anderen Leuten mit deinem Produkt/ deiner Dienstleistung zu verbessern.

DIE DM-METHODE

Direct Messages sind auch eine extrem große Waffe, wenn es um das Verkaufen deiner Produkte geht. Nur leider nutzen viele Profile die DM Funktion völlig falsch und aus diesem Grund sind auch andere Menschen abgeschreckt und wollen diese Funktion nicht wirklich nutzen. Ich rede von sogenannten Spamprofilen, die den ganzen Tag irgendwelche unpersönlichen Nachrichten senden und dir etwas verkaufen wollen.

Ich wette, dass jeder mindestens eine Spamnachricht in seinem Leben bereits bekommen hat. Ich kann dir sagen, dass das der völlig falsche Ansatz ist, denn diese Profile machen nichts anderes als rumschreien. Dabei verzerren sie das Bild und das Image des Verkaufens sehr negativ. Das sind die Leute, die dir auf die Schulter tippen und wenn du dich langsam rumdrehst, um zu schauen wer das war, klatschen sie dir lautstark ihr Produkt ins Gesicht und schreien aus vollem Hals: KAUFF MEIN ZEUG.

Würdet ihr von solchen Leuten etwas kaufen? Ich denke nicht. Menschen kaufen für ihr Leben gerne, hassen es allerdings, wenn du ihnen etwas verkaufst. Deswegen verkaufe niemals im ersten Schritt, besonders nicht, wenn du die Person und ihre Probleme noch nicht kennst.

DIE DM-METHODE

Und das muss in deiner DM rüberkommen. Klar kannst du einfach auch mal ein kostenloses Erstgespräch mit dir empfehlen, aber besser wäre es sich erstmal auf menschlicher Ebene in 2 bis 3 Nachrichten auszutauschen.

Sei interessiert, frag ihn wo aktuell sein Problem ist, erzähl von deinen Erfahrungen und dann kannst du eventuell überleiten zu einem kostenlosen Erstgespräch oder zu einer Website, wo derjenige sich nochmal genauer informieren kann. Hier greift das Gesetz: Verkauft wird immer von Mensch zu Mensch am stärksten.

Machst du gleich von Anfang an ein verkäuferischen Eindruck, dann treten die Menschen dir gegenüber mit einer abweisenden Haltung auf und du hast keine Chance, ihre Problem zu lösen.



DIE DM-METHODE - BEISPIELE

POSITIVE BEISPIELE

Links siehst du ein gutes Beispiel für eine erste Konversation.

Rechts siehst du eine gute Nachricht für ein Erstgespräch.



NEGATIVES BEISPIEL

Ohne vorher zu schreiben oder jeglichen Kontakt gleich ins verkaufen gegangen.



Hat dann auch direkt einen Link zu einer Verkaufsseite geschickt, wie du sehen kannst. (Schlechter gehts kaum)

BONUS: DIE LIVE-TAKTIK

Schauen wir uns noch die zusätzliche Verkaufstaktik an. Und zwar ist das die Livetaktik. Und die ist ein absoluter Geheimtipp von uns. Warum? Weil sie die wenigsten kennen bzw. beherrschen. Du kannst dir sicherlich vorstellen, dass es nicht leicht ist, Leuten etwas in der Story zu verkaufen aber bei einer Story kannst du das Video 100x aufnehmen, bis du zufrieden bist. Bei einem Live hast du nur einen Versuch. Das bedeutet, dass du das, was du sagst nicht zurücknehmen kannst.

Hier gibt es keine Löschtaste.

Und wenn du hier unsicher auftrittst oder das schlecht auf den Punkt bringen kannst, dann macht das keinen guten Eindruck auf die Leute.

Und dann wird auch niemand kaufen oder auch nur interessiert sein. Im Livestream zu verkaufen, ist die Champions League.

Hier kannst du auch währenddessen auf Fragen und Zweifel von Leuten eingehen und diese im Keim ersticken. Hab diese Taktik immer im Auge und übe auch in einem Live zu verkaufen.

DANKE FÜR'S LESEN

Wir hoffen, dass dir das weiter geholfen hat und dass du jetzt eine bessere Einstellung gegenüber dem Verkaufen auf Instagram hast und dass du jetzt die Methoden nimmst, mit deinem Business kombinierst und dein Angebot so unschlagbar machst.

Weiter unten findest du den 2. Bonus und zwar eine Übersicht zu unserem ultimativen Strategieplan 2020.

Weitere Details folgen demnächst...

Sei dabei und setze 2020 mit uns neue Maßstäbe auf Instagram. Das Spiel wird sich in Zukunft sehr stark ändern und du kannst einer der ersten sein, der sich die neuen Regeln sichern kann und davon profitiert.

Abonniere uns, damit auch du deinen detaillierten Strategieplan erhältst und auf Instagram durchstartest.

Wir wünschen dir viel Erfolg,
Colin & Lee-Anne



Potential

SCHRITT 1

REICHWEITE AUFBAUEN

Qualitative und echte
Follower gewinnen.

Follower

Follower in Fans und
dann in zahlende
Kunden umwandeln

SCHRITT 2

WEG VOM FOLLOWER ZUM KUNDEN

Fans

SCHRITT 3

AUTOMATISCHE KUNDENANFRAGEN GEWINNEN.

Gewinne jede Woche
automatisch neue
Kundenanfragen und
Aufträge.

Käufer

Optimiere dein Profil
und deinen
Verkaufsprozess

SCHRITT 4

EINKOMMENSSTROM AUSBAUEN UND ERWEITERN

Details und Techniken folgen in
Kürze ...!