

# FACEBOOK STRATEGIE PAPIER



Um wirklich effektiv und erfolgreich mit Facebook arbeiten zu können, musst Du im Vorfeld Deine Hausaufgaben machen.

Um Dir dabei zu helfen, habe ich Dir ein kleines Worksheet vorbereitet.

Nimm' Dir genügend Zeit und ein gutes Glas Wein oder einen heißen Kaffee. Am besten suchst Du Dir dafür ein ruhiges Plätzchen. Schalte auch alle möglichen Störquellen ab.

Wenn Du die Antworten wirklich tiefgründig beantwortest, kannst Du sie auch für alle weiteren Marketingaktivitäten immer wieder nutzen.

Okay, let's go.



## **Dein Warum. Warum tust Du, was Du tust?**

Die Frage nach Deinem "Warum" ist etwas philosophisch. Es geht um Deine Ambitionen die Welt zu verbessern. Welche Werte vermittelst Du mit Deinem Unternehmen?

Geht es um Freiheit? Unabhängigkeit? Luxus? Gesundheit? Was genau verbirgt sich hinter Deinem Angebot?



# FACEBOOK STRATEGIE PAPIER



Hurra. Die erste Frage hast Du geschafft. Gratulation. Du darfst jetzt einen Moment wirklich stolz auf Dich sein. Denn viele Menschen kennen ihr "warum" gar nicht. Sie wollen einfach nur Geld verdienen. Das nimmt der Sache doch irgendwie den Spaß, oder?

Kommen wir nun zum zweiten Knackpunkt. Er betritt die Bühne: Dein perfekter Kunde.

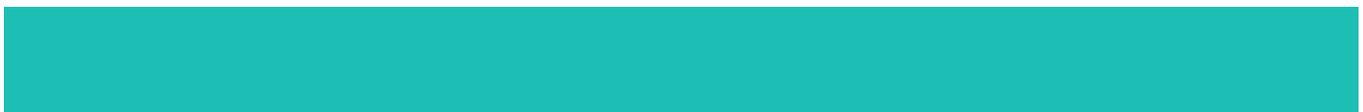
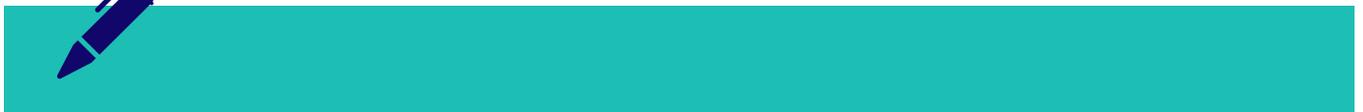
Wir lieben ihn und wir wollen nur noch mit und / oder für ihn arbeiten. Er ist großartig. Du kennst ihn in- und auswendig. Seine Hobbies, Wünsche, Sehnsüchte. In welcher Lebenssituation befindet er sich gerade? Erzähl' mir mehr über ihn.



## **Dein perfekter Kunde.**

Je besser Du Deinen absoluten Traumkunden kennst, um so besser und vor allem gezielter kannst Du ihn ansprechen.

Wir sind alle nur Egoisten. Wir wollen gekannt und geliebt werden. Und mit dem Gefühl "Wow, woher kennt der mich?" sammelst Du Sympathiepunkte ab der ersten Minute.



# FACEBOOK STRATEGIE PAPIER



Klasse. Du hast jetzt ein Profil Deines Wunschkunden erstellt und ein klares Bild davon, welche Werte Du ihm vermitteln willst. Nun geht es richtig ans Eingemacht. Ab jetzt gilt es, Pläne zu schmieden.

Überlege Dir im Folgenden genau, welche Schritte Du gehen willst, um Deine Werte nach außen hin zu präsentieren.

Welche Postbeiträge passen? Ist ein Livevideo eine Option? Oder wie wäre es mit ein paar zielführenden Facebook-Ads?

Schreibe alles auf, was Dir einfällt.

## Dein Masterplan.



Welche Möglichkeiten siehst Du, um Deine Reichweite und Deine Fanzahl dauerhaft zu erhöhen?

Und last but not least, auf welche Weise willst Du Deine künftigen Kunden zum Buchen bringen und Sie langfristig an Dich bzw. Dein Unternehmen binden?



Three horizontal teal bars for writing answers.

# FACEBOOK STRATEGIE PAPIER



Jetzt kommen wir zum großen Finale. Schau Dir Deine aktuellen Fanzahlen, Deine Reichweite und am besten auch gleich Deinen Umsatz an. Erstelle Dir eine Übersicht, damit Du später die Chance hast, die Entwicklungen genau nachzuvollziehen.

Nun überlegst Du Dir einen Zeitraum (max. 1/2 Jahr), in dem Du ganz aktiv an Deinem Marketing arbeitest und auch akribisch Dein Vorgehen sowie die entsprechenden Zahlen beobachtest und auswertest.

Wenn Du lieber in kleinen Schritten anfangen willst, beginne mit etwa einem Monat als Gesamtzeitraum. Nun überlegst Du Dir, was Du bis zum Ende dieses Zeitraums erreicht haben willst. Das kann zum Beispiel eine konkrete Fanzahl sein oder Kundenanfragen.



## **Dein (großes) Ziel.**

Welche zeitlichen und finanziellen Ressourcen stehen Dir zur Verfügung? Welches Wissen benötigst Du, um Dein Ziel zu erreichen?

Überlege Dir nun die Zwischenschritte und notiere sie. Am besten überlegst Du Dir kleine Belohnungen, die Du Dir gönnst, wenn Du Deine Zwischenschritte und zuletzt Dein Hauptziel erreicht hast.

