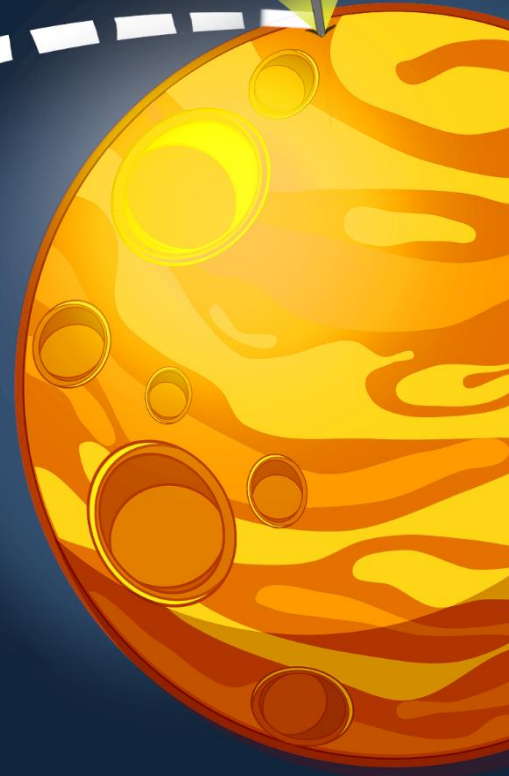


SOCIAL MEDIA RATGEBER

FÜR INFLUENCER

1.Mio



- Die neuesten Methoden des Social Media-Marketings
- jahrelange Erfahrung und Insider-Wissen

Inhaltsverzeichnis

1.Vorwort	4
2.Grundlagen von Social Media.....	5
a.Das macht Social Media aus	5
b.So funktioniert Social Media	6
c.Richtlinien und Community-Standards.....	7
3.Positionierung	8
a.Nische wählen	8
b.Branding	10

**Nur in Vollversion
sichtbar!**

Unten geht's weiter



**Nur in Vollversion
sichtbar!**
Unten geht's weiter



1. Vorwort

Träumst du auch davon, die Welt mit deinen Ideen zu erobern? Du fragst dich, wie Menschen innerhalb kürzester Zeit zu Social Media-Stars werden? Die Antwort klar: Wissen.

Wissen, wie du die Menschen berührst, wie du sie inspirierst. Diese Fähigkeit wird dich an die Spitze bringen.

Ja, Social Media ist umkämpft, aber genau deshalb brauchst du die richtige Strategie und den perfekten Plan, um dich abzuheben. Du willst nicht nur dabei sein, du willst vorne mitmischen. Dieses Ziel werden wir gemeinsam erreichen!



Weltweit verbringen täglich 4,89 Milliarden Menschen im Durchschnitt 151 Minuten auf Social Media. Das ist eine unglaubliche Chance für dich.

Vielleicht fragst du dich, wer ich bin und warum genau ich in der Lage sein sollte, deine Social Media Karriere in Schwung zu bekommen? Aus diesem Grund möchte ich dir kurz über meine Erfahrungen in der Social Media-Branche berichten. In den letzten 10 Jahren habe ich sowohl die Theorie des Marketings studiert als auch die Praxis des Social Medias gemeistert. 2014 habe ich meinen ersten YouTube-Kanal mit eher mittelmäßigem Erfolg gestartet. Klar, die Anfangsvideos waren peinlich – aber ich habe gelernt. Ich habe gelernt, wie man Millionen von Menschen erreicht, wie man nicht nur Klicks, sondern Herzen gewinnt. Über den Zeitraum der letzten Jahre hatte ich auf nahezu allen Social Media-Plattformen enorme Erfolge zu verzeichnen. Deshalb ist es nun an der Zeit meine Erfahrungen und mein Wissen an dich weiterzugeben.

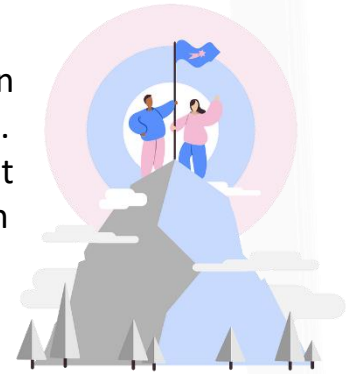
Bist du bereit, richtig durchzustarten? Dann lass uns deine Reise beginnen. Gemeinsam werden wir nicht nur Follower gewinnen, sondern auch Träume verwirklichen. Du hast das Feuer, ich habe das Wissen. Als Team sind wir unschlagbar.

2. Grundlagen von Social Media

a. Das macht Social Media aus

Bevor du dich in die faszinierende Welt der sozialen Medien stürzt, lohnt es sich, einen Blick auf die Wurzeln der Plattformen zu werfen und zu erfahren, was Social Media überhaupt ist. Es sind nicht nur Websites für das Teilen von Inhalten; es sind kreative Welten, welche die Art und Weise, wie wir miteinander kommunizieren, revolutioniert haben.

Social Media ist eine weltweite Bühne, auf der Millionen von Menschen ihre Leidenschaften, Talente und Ideen teilen. Diese Plattformen wurden einst in kleinen Büros entwickelt und breiteten sich über die Zeit zu globalen Internetiesen aus. Genau dieses Ziel verfolgen wir mit diesem Ratgeber auch. Wir bringen dich an die Spitze des Internets.



Starten kann jeder. Es gibt keine Beschränkungen oder Voraussetzungen, außer dem Willen, deine Ideen zu teilen. Die Social Media-Community ist vielfältig und offen für Neues.

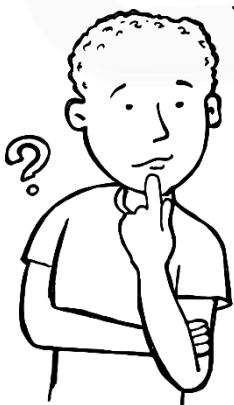
Denke daran, dass Erfolg Zeit und Engagement erfordert. Es geht nicht nur um die Anzahl der Likes oder Follower, sondern auch um die Wirkung, die du auf dein Publikum hast. Jedes positive Feedback ist ein Zeichen dafür, dass du auf dem richtigen Weg bist.

Wenn du schon immer den Wunsch hattest, deine Gedanken und Ideen mit der Welt zu teilen, dann gibt es keinen besseren Zeitpunkt als jetzt.

b. So funktioniert Social Media

Die Sozialen Medien ermöglichen es dir, Inhalte hochzuladen, anzusehen und mit anderen zu teilen. Andere Nutzer können deine Beiträge sehen, kommentieren und mit "Gefällt mir" oder auf manchen Plattformen auch mit "Gefällt mir nicht" bewerten. Dein Ziel ist es, möglichst viel Interaktion zu bekommen. Das bedeutet, deine Beiträge sollen möglichst oft angeklickt, geliket, gedislikt, kommentiert oder geteilt werden. Nun stellst du dir sicher die Frage wie du deine Zuschauer dazu bringen kannst, genau diese Aktionen durchzuführen? Welche Strategien du dafür anwenden musst, erfährst du in späteren Kapiteln. Der wichtigste Einflussfaktor für deinen Erfolg ist die Zuschauerbindung. Damit ist gemeint zu wieviel Prozent ein Zuschauer dein Video anschaut. Je höher die Zuschauerbindung, desto häufiger werden deine Inhalte vorgeschlagen. Der Grund dafür: Die Social Media-Seiten belohnen Creator, welche die Menschen lange auf ihren Plattformen halten können.

Wenn eine Person deinem Profil folgt, möchte diese regelmäßig über neue Beiträge und Aktualisierungen deines Accounts informiert werden. Follower haben zwar nicht den höchsten Stellenwert auf Social Media, dennoch sind sie ein wichtiger Indikator für den Erfolg deines Kontos. Sie repräsentieren eine treue Fangemeinde, die an dir und deinen Inhalten interessiert ist.



Soziale Medien verwenden komplexe Algorithmen, welche den Nutzern Inhalte vorschlagen, die auf ihren Interessen basieren. Diese Empfehlungen können sowohl auf die Profile, denen sie folgen, als auch auf ihr individuelles Nutzerverhalten zurückzuführen sein. Es ist also wichtig, herauszufinden, wie wir den Algorithmus dazu bringen, deine Inhalte vorzuschlagen. Dafür müssen wir deine Zielgruppe kennen. Nimm dir 5 Minuten Zeit und überlege dir, welche Menschen du mit deinen Beiträgen ansprechen möchtest.

So weit, so gut. Jetzt hast du einen groben Überblick darüber, was Social Media ist und wie es funktioniert.

c. Richtlinien und Community-Standards

Bevor wir loslegen, musst du eine wichtige Lektion lernen. Es geht darum, wie du dich auf Social Media verhalten darfst. Genauso wie im echten Leben gibt's auch hier Regeln. Im Folgenden sind die wichtigsten Social Media-Richtlinien für dich zusammengefasst:

1. Gewalt und Gefährdung: Inhalte, die Gewalt, Selbstverletzung oder gefährliche Handlungen fördern, sind strikt verboten. Das schließt auch Mobbing und Belästigung ein.

2. Hassrede: Beiträge, die Hass gegenüber einer bestimmten Gruppe oder Person fördern, sei es aufgrund von Rasse, Geschlecht, Religion oder anderen Eigenschaften, werden nicht toleriert.

3. Sexuelle Inhalte: Sexuell explizite Inhalte sind nicht erlaubt, da die Plattformen für ein breites Publikum zugänglich sein sollten.

4. Urheberrecht: Du darfst ausschließlich Postings hochladen, für die du die nötigen Rechte besitzt. Videos, die urheberrechtlich geschütztes Material ohne Erlaubnis verwenden, werden entfernt und möglicherweise mit einer Abmahnung oder Accountsperrung bestraft. *(Abmahnungen können zu Einschränkungen des Accounts führen)*

5. Spam und Betrug: Inhalte, die Spam oder betrügerische Absichten beinhalten, sind ebenfalls untersagt. Dazu gehören unter anderem irreführende Tags, Beschreibungen oder *(Thumbnails in Bezug auf YouTube)*.



3. Positionierung

a. Nische wählen

Vor dem Start deiner ersten Aufnahme, solltest du darüber nachdenken, welches Thema du ansprechen möchtest. Denke daran, dich für ein Thema zu entscheiden, wofür du wirklich brennst. Wenn du dich dafür begeistern kannst, kannst du auch andere Menschen damit begeistern. Nimm dir auch hierfür wieder 5 Minuten Zeit und überlege, was dich interessiert und worüber du ständig nachdenken musst. Solltest du ein passendes Thema gefunden haben

(z.B. *Fitness; Gaming; Beauty*), so gibt es Wege herauszufinden,

worauf du dich spezialisieren musst, um erfolgreichen Content zu produzieren. Übrigens gibt es ein "der Markt ist mit meinem Thema übersättigt" nicht. Wenn dein Content nicht erfolgreich ist, liegt das daran, dass er nicht gut ankommt. Erfolg braucht Zeit und Geduld. Deswegen solltest

du dir keinen Stress machen, wenn deine ersten Beiträge nicht erfolgreich sind. Jedes Themengebiet ist unterschiedlich groß und deshalb nicht vergleichbar mit anderen. Dein Bereich sollte deshalb möglichst umfassend sein (z.B. *Fitness; Gaming;*

Beauty). Finde passend dazu Unterthemen, zu denen du

Videos und Inhalte erstellen kannst. Versuche eine Lücke/Nische zu finden. Etwas, das es kaum bis gar nicht gibt. Natürlich ist das leichter gesagt als getan. Wenn du keine Lücke findest, so mache das, was es bereits auf Social Media gibt, besser oder sei anders als die anderen. Damit gemeint ist ein Alleinstellungsmerkmal. Etwas, das dich von allen Anderen abhebt.

Mithilfe dieser Methoden findest du Nischen zu deinem gewählten Thema:

- Analysiere Trends:

Schaue dir an welche Themen gerade populär sind. Nutze dafür die Website "Google Trends".



- Google News:

In den Google News findest du die beliebtesten Themen. Nur die Top News erscheinen dort. Möglicherweise findest du auf dieser Seite Anregungen für neue Videos.



- Recherchiere auf Social Media:

Schaue dir an welche Videos momentan auf Social Media viral gehen. Achte darauf, dass Sie sich auf dein Thema beziehen müssen. Lies dir Kommentare und Diskussionen dieser Videos durch und versuche Beiträge zu erstellen, welche die Fragen der Community beantworten. Bevor du mit der Suche startest, musst du den Algorithmus zurücksetzen, sodass er keinen Einfluss auf dein Nutzerverhalten hat. Es gibt verschiedene Möglichkeiten dies zu tun. (z.B. auf Tiktok oder auf YouTube im Inkognito-Modus). Folge deinen Konkurrenten, um immer Up-to-Date zu sein und dich für neue Videoideen inspirieren zu lassen.



- Sei aufmerksam für Alltagsprobleme:

Oftmals kommen die besten Ideen aus alltäglichen Herausforderungen oder Problemen, die viele Menschen teilen. Überlege, wie du Lösungen oder Ratschläge zu diesen Problemen bieten kannst. Schaue nach, ob es dazu schon Videos gibt. Wenn ja, - kein Problem. Mache es besser.



- Frage dein Publikum:

Wenn du bereits eine Community hast, frage sie, welche Inhalte sie gerne sehen möchten. Oftmals haben Zuschauer gute Ideen, an die du noch nicht gedacht hast.

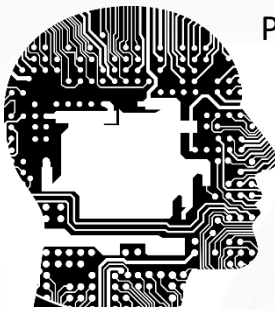


- Bleib flexibel:

Sei bereit, deine Ideen anzupassen und zu variieren. Basierend auf dem Feedback deiner Zuschauer und den sich ändernden Trends. Das, was heute angesagt ist, kann schon morgen niemanden mehr interessieren.



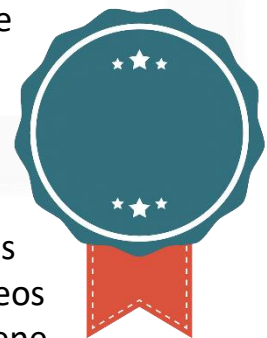
- Künstliche Intelligenz:



Programme wie zum Beispiel ChatGPT können dir dabei helfen neue Inhalte zu entwickeln. Beschreibe der KI die Situation und du erhältst innerhalb von Sekunden nahezu unbegrenzt viele Content-Ideen. Je detaillierter du beschreibst, desto präziser sind die Antworten.

b. Branding

Unter Branding versteht man, wie dein Publikum dich und deine Social Media-Kanäle wahrnimmt. Es geht also um das Gesamtbild deiner Online-Präsenz. Das ist ein sehr wichtiger Punkt, den du auf keinen Fall vernachlässigen solltest. Menschen, die bereits ein Video von dir gesehen haben, sollten dich wiedererkennen, wenn sie erneut auf Inhalte von dir stoßen. Wenn du also lustige Videos veröffentlichst, solltest du nicht anfangen, Business Coaching Videos auf demselben Profil zu veröffentlichen. Solltest du verschiedene Themen ansprechen wollen, erstelle mehrere Kanäle. Allerdings ist der Inhalt deiner Beiträge nicht der einzige Punkt, der im Branding berücksichtigt wird. Grundsätzlich ist eine optimal umgesetzte Brand in 3 Faktoren eingeteilt:



Das Thema Branding ist noch nicht abgeschlossen. Es warten noch 11 weitere, wichtige Kapitel auf dich! Wenn du weiterlesen- und weitere Tipps und Tricks erhalten möchtest, um an die Spitze von Social Media zu gelangen, kaufe dir die Vollversion auf meiner Website:

www.stenger-marketing.de/socialmedia-ratgeber

Nutze Jetzt die Gelegenheit! Je länger du wartest, desto unrealistischer sind deine Chancen erfolgreich zu werden!

Ich wünsche dir alles Gute und viel Erfolg!

Antonio

© Stenger Marketing

Bitte beachte, dass die in diesem Ratgeber enthaltenen nicht rechtlichen- und rechtlichen Ratschläge und Informationen lediglich auf meiner persönlichen Meinung und Erfahrung beruhen. Ich bin kein Rechtsanwalt und kann daher keine rechtliche Beratung bieten. Rechtsfragen sind komplex und können von Fall zu Fall unterschiedlich sein. Es ist unerlässlich, dass du dich bei rechtlichen Angelegenheiten stets an einen qualifizierten Rechtsanwalt wendest, um eine fundierte rechtliche Beratung zu erhalten. Dieser Ratgeber dient lediglich zu Informationszwecken und ersetzt keinesfalls die professionelle Unterstützung und Beratung durch einen Anwalt