

# Checkliste Do's



Sei wiedererkennbar: Bestimme zu Beginn, wie Du Dein Unternehmen darstellen möchtest! Entscheide Dich für eine Farbe, eine Schriftart etc. und bleibe dabei.

Interaktion mit Followern: Pflege die Beziehung zu Deinen Followern! Interagiere mit ihnen, stelle in Deinen Texten Fragen, antworte auf die Kommentare Deiner Follower und baue so eine Kundenbindung zu ihnen auf.

Verknüpfe die Biografie: Dort ist es ideal, um die eigene Webseite oder Deinen Webshop zu verlinken! Verweise in den Texten immer wieder auf den Link in der Biografie.

Regelmässiges Posten: Mache Dir einen Plan, wie oft Du etwas veröffentlichst. Regelmässigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg!

Sei kreativ: Nutze Emojis, wenn es passt; schreibe mal längere, mal kürzere Texte unter die Posts; verwende mal einen Karussell-Post. Spiele ein wenig und finde heraus, was Dein Publikum am liebsten mag!

Verwende wenige, aber passende Hashtags: So nutzt Du den Algorithmus von Instagram zu Deinem Vorteil. Verwende die Hashtag-Liste zur Inspiration.

Sei authentisch, aber bleibe professionell: Zeige Bilder von hinter den Kulissen, sei persönlich, finde Deinen Ton! Instagram ist nicht formell.

# Checkliste Don'ts



Authentisch ist nicht gleich privat: Instagram ist ein Marketinginstrument! Es ist zwar eher informell, doch Deine Beiträge und Bilder sollten immer beruflicher Natur sein.

Das Wichtigste ist, dass Du auf den ersten Blick wiedererkennbar bist – vergiss das auf keinen Fall! Checke jeden Post auf Deinen Stil, und mache keine Ausnahmen!

Instagram erlaubt bis zu 30 Hashtags pro Post: Beschränke Dich jedoch auf fünf! Die Hashtags sollten gut zum Inhalt passen und die Bedeutung verstärken, nicht verwässern.

Vergiss nicht, zu antworten: Checke regelmässig, ob jemand Deine Beiträge kommentiert hat, und antworte möglichst zeitnah. Die Interaktion ist zentral auf Instagram, so hältst Du die Kundenbindung aufrecht!

Instagram bietet sich scheinbar super dafür an, nur Werbe-Posts zu machen: Das wird dein Publikum aber bald langweiligen. Nutze Instagram nicht nur als Werbeplattform, sondern zeige Dich, gib einen persönlichen Buchtipp, mache, was Deinen Followern gut gefällt!

Sei nicht auf Zahlen fixiert: Wie viele Follower Du hast, spielt eine weniger grosse Rolle, als Du vielleicht denkst. Wichtiger ist, dass Du die Follower hast, die wirklich interessiert an Deinem Inhalt sind. Kaufe keine Follower!

Instagram machst Du nicht für Dich, sondern für Deine Follower: Was interessiert sie? Was wollen sie? Orientiere Dich an ihren Wünschen! Dann machst Du alles richtig!

“

DIE BESTE  
MÖGLICHKEIT,  
DIE ZUKUNFT  
VORHERZUSAGEN,  
IST, SIE ZU  
ERFINDEN.

(Alan Kay)

”

