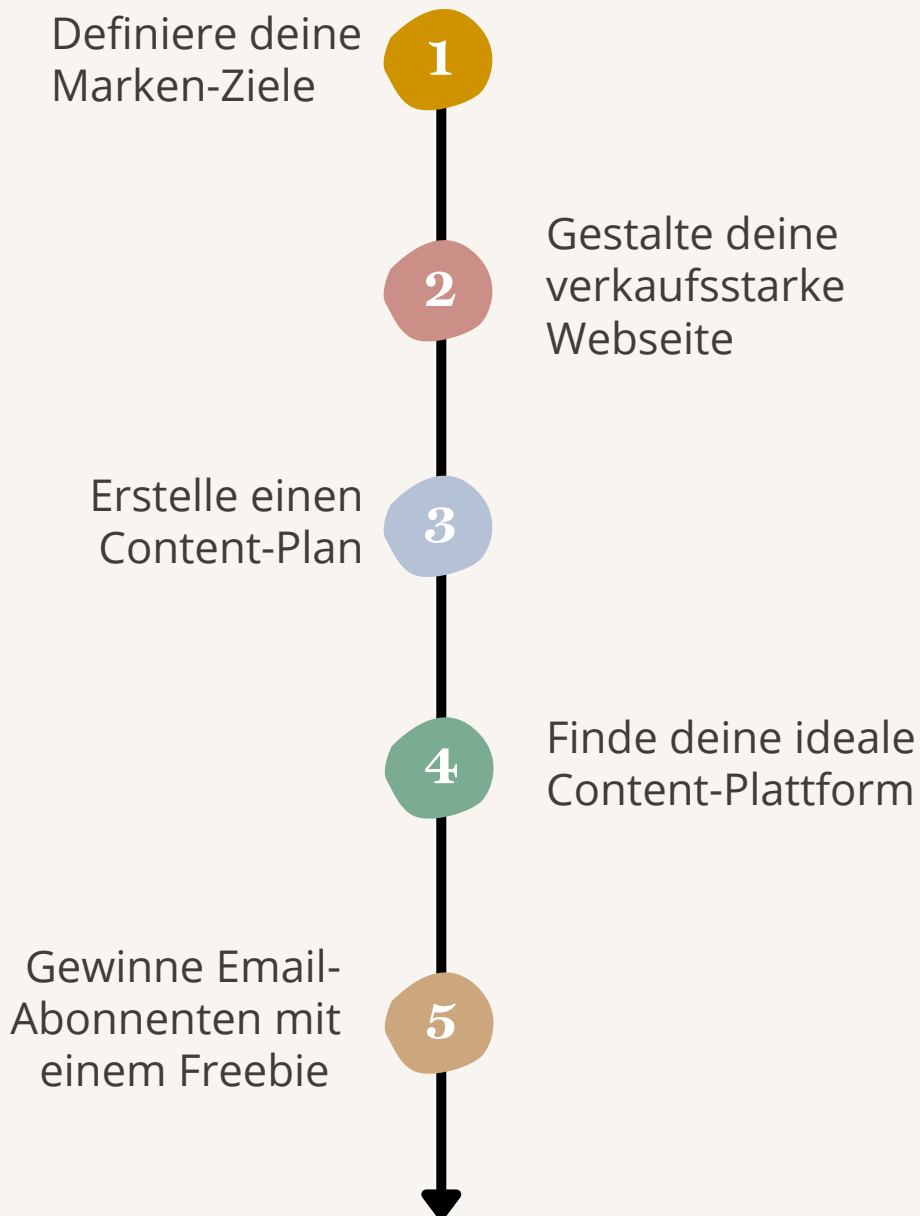




In **5** Schritten
zu deiner
erfolgreichen
**CONTENT
STRATEGIE**

Erfahre, wie du dein Online-Business
in 5 einfachen Schritten
erfolgreich vermarktest

Dein Fahrplan zur erfolgreichen Content- Strategie



Dein erfolgreiches Online-Business!

“
"Do things at
your own pace.
Life is not a
race."

AVERY DAVIS



Hallo, ich bin Andrea

Vielleicht stehst du noch ganz am Anfang deiner Reise zum erfolgreichen Online-Business, vielleicht ist es für dich erst mal nur ein Nebenjob an dem du in den frühen Morgenstunden oder bis tief in die Nacht arbeitest. Egal an welchem Punkt du stehst, ich möchte dir gratulieren, denn du hast den ersten Schritt in eine tolle neue Zukunft gewagt und du wirst sehen, von nun an wirst du wachsen, lernen und Impulse setzen wie nie zuvor!

**Das ist der Anfang einer langen spannenden Reise.
Du hast die erste Tür aufgemacht und du wirst sehen,
es werden sich viele weitere Türen für dich öffnen.**

In jedem Fall bist du hier genau richtig, und ich werde dir alle Informationen und Ressourcen zur Verfügung stellen, die du brauchst, um ein starkes Fundament zu schaffen, auf dem du aufbauen kannst.

1

Definiere deine Marken-Identität

Deine Markenidentität spiegelt sich in folgenden drei Aspekten wieder:

- 1) Deine Farben
- 2) Deine Schriftarten
- 3) Dein Layout
- 4) Deine Bildsprache
- 5) Deine Textsprache



So findest du deine Marken-Identität

- 1) Finde dein Warum
- 2) Kenne deine Wunschkundin
- 3) Benenne deine Werte
- 4) Definiere deine Kernthemen



**Halte alles in deinem Marken-Board fest.
Reflektiere & Analysiere regelmäßig**

"Be yourself. Everybody else is already taken."

OSCAR WILDE

kreativ
SELBST

2

Gestalte deine verkaufsstarke Webseite

Deine Webseite ist das Aushängeschild deines Business. Sie sollte daher folgende Eigenschaften haben:

- 1) Kluges Layout
- 2) Klares Branding
- 3) Einfache Bedienung
- 4) Conversion optimiert



So gestaltest du deine Wow-Webseite

- 1) Selbst gehostete Wordpress Webseite
- 2) Professionelles Theme (Layout-Vorlage)
- 3) Newsletter Opt-In Möglichkeiten
- 4) Hochwertige Grafiken & Bilder

Wordpress.com ist das führende Webseiten-Programm. Das beste ist, es ist völlig KOSTENLOS!

Weitere hilfreiche Webseiten-Tools:

Webseiten Theme: Elementor Pro

Webseiten Theme: Thrive Theme Builder

Design-App: Canva

kreativ
SELBST

3

Erstelle einen erfolgreichen Content-Plan

**Content ist die Basis
deines Erfolgs. Aus diesen
Gründen ist Content so
wichtig:**

- 1) Du baust eine Verbindung zum Leser auf
- 2) Du positionierst dich als Expertin
- 3) Du weckst Bedürfnisse
- 4) Du schaffst Mehrwert



So planst du deine ideale Content-Strategie

- 1) Brainstrome & Google zu deinen Kernthemen
- 2) Kenne die Probleme deiner Wunschkundin
- 3) Plane für 90 Tage im voraus 1 Post / Woche
- 4) Schreibe im Voraus & teile Posts automatisiert

**Achte auf Regelmäßigkeit! Lieber weniger, dafür
regelmäßig und verlässlich constant.**

Hilfreiche Content-Tools:

Cloud-basiertes Texterstellung-Tool: Google Docs

Content-Planungs-Kalender: Trello

Automatisierungs-Tool: Later

4

Finde deine ideale Content-Plattform

Du kannst nicht auf allen Hochzeiten tanzen daher musst du wählen. Welche dieser Plattformen passen zu dir?:

- 1) Blog (Text & Bild)
- 2) Instagram (Bild & Text)
- 3) Podcast (Audio)
- 4) YouTube (Video)
- 5) Pinterest (Teilen von Blogartikeln)
- 6) LinkedIn (Business Themen)
- 7) Facebook (ältere Zielgruppe)
- 8) Twitter (kurze Sätze)



So findest du deine ideale Plattform

- 1) Passt zum Zeit- und Budgetplan
- 2) Passt zu deiner Persönlichkeit (introvertiert/extrovertiert)
- 3) Du findest dort deine Wunschkundin
- 4) 2-3 Plattformen reichen für den Anfang

Ein eigener Blog in Kombination mit Instagram & Pinterest sind perfekt für den Anfang

"Wenn du nicht da bist, findest du nicht statt."

BINE GÜLLICH

5

Gewinne Email-Abonnenten mit einem Freebie

Ein Freebie - auch Lead Magnet genannt - ist ein kostenloses Produkt, das der Leser im Austausch für seine Email-Adresse bekommt.

Die wertvollste Ressource in deinem Business ist deine Email-Liste an Newsletter-Abonnenten. Newsletter-Abonnenten haben bereits Interesse an dir und deinem Angebot bekundet und sind daher eher bereit zu kaufen.



So erstellst du dein Lead-Magnet

- 1) Erstelle einen Account bei ein Email Service Provider
- 2) Gestalte ein Lead Magnet mit wertvollem Inhalt
- 3) Erstelle eine Verkaufsseite (Landing Page) für dein Lead-Magnet
- 4) Schaffe relevanten Content und verweise auf dein Freebie



Landing Pages & Opt-In Formulare sind ein weiterer wichtiger Grund für eine eigene Webseite!

Hilfreiche Tools*:

Email-Service-Provider: Active Campaign

Landing Pages: Thrive Theme Builder

Design-App: Canva

Deine Kreativität verdient **Sichtbarkeit**



mit
Erfolgsdesigner
rin Jolijou

Ich habe mit meinem System über 1 Million Euro Umsatz erzielt – allein durch organische Reichweite, Blogs, Pinterest und Social Media.

Jetzt zeige ich dir, wie auch du online sichtbar wirst – ohne Tanzen in Reels oder stundenlanges Posten.

Egal, ob du Produkte, Kurse oder kreative Dienstleistungen anbietest – mit GROW bekommst du den klaren Fahrplan für dein Marketing, das wirklich zu dir passt.



GROW ist dein Schritt-für-Schritt-System, um deine Marke sichtbar, stark und erfolgreich zu machen – auf natürliche, kreative und nachhaltige Weise.

So bringt dich GROW Schritt für Schritt zu mehr Reichweite & Umsatz:



1
DEINE
POSITIONIERUNG
FINDEN

Erkenne, was dich und deine Marke einzigartig macht – und wie du die richtigen Menschen magisch anziehst.



2
DEINE
BOTSCHAFT KLAR
MACHEN

Lerne, wie du über dein Warum sprichst und mit authentischem Storytelling Vertrauen aufbaust.



3
SICHTBARKEIT
MIT SYSTEM


Erstelle deinen Redaktionsplan, finde dein ideales Format (Blog, Insta oder Pinterest) und bleib konstant sichtbar – auch mit wenig Zeit.



4
MEHR
REICHWEITE &
KUNDEN

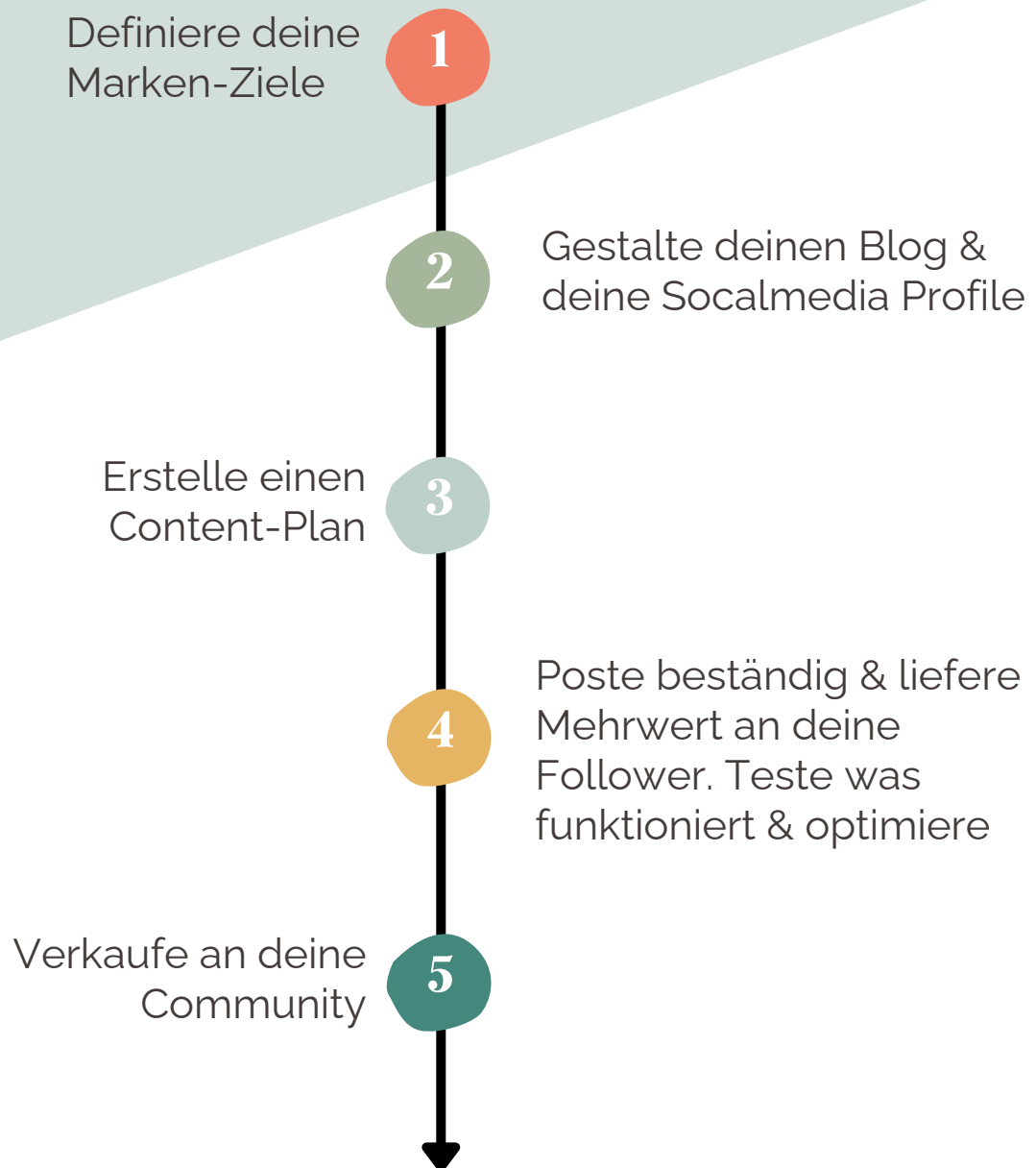
Wachse organisch durch SEO, Pinterest & Social Media – und lerne, wie du deine Inhalte gezielt in Verkäufe verwandelst.

KREATIVER CONTENT PLANER



Erstelle deinen
Contentplan für die
nächsten 90 Tage

Dein Fahrplan zu mehr Umsatz für dein Kreativ-Business



Umsatz für dein Business!

“Do things at
your own
pace. Life is
not a race.”

AVERY DAVIS



Hallo, ich bin Andrea, deine Kreativ-Business Expertin

Ich habe vor 20 Jahren mein eigenes Online-Business gegründet und mein Label Jolijou ins Leben gerufen. Unter diesem Label entwerfe ich Schnittmuster, Wohn-Accessoires, Papeterie-Produkte und Stoffe für große namhafte Hersteller.

Als ich vor circa 13 Jahren angefangen habe auf meinem blog jolijou.com regelmäßig zu bloggen hat mein Business so richtig Fahrt aufgenommen. Ich steigerte meine Seiten-Aufrufe von Anfangs 7 pro Monat auf ca. 80.000 Seitenaufrufe im Monat.




Und nun gebe ich all dieses Wissen an dich weiter und du bekommst von mir einen Schritt-Für-Schritt Fahrplan - speziell auf dich als Kreative Person zugeschnitten - den ich damals gebraucht hätte und den du heute befolgen kannst um Kundinnen für dein Kreativ-Business zu bekommen.

Das ist der Anfang einer langen spannenden Reise. Du hast die erste Tür aufgemacht und du wirst sehen, es werden sich viele weitere Türen für dich öffnen.

In jedem Fall bist du hier genau richtig, und ich werde dir alle Informationen und Ressourcen zur Verfügung stellen, die du brauchst, um ein starkes Fundament zu schaffen, auf dem du aufbauen kannst.

Nun geht es darum, deine ganz individuelle Content-Strategie zu entwickeln und einen kompletten Content-Plan für die nächsten 90 Tage zu erstellen.

Bevor wir anfangen möchte, ich dir erklären, warum Content so wichtig ist und was wirklich guten, interessanten und fesselnden Content ausmacht. Wovon ist eigentlich die Rede, wenn wir von Content sprechen? Content ist Neudeutsch für Inhalt. Diese Inhalte treten in den drei Grundformen (Audio, Text und Video) auf unterschiedlichen Kanälen auf. Hier habe ich eine unvollständige Liste der Hauptkanäle, die aus meiner persönlichen Erfahrung für Solopreneure, persönliche Marken oder ein kreatives Business wichtig sein können.

		
TEXT	VIDEO	AUDIO
Blog	Facebook-Stories	Podcasts
Facebook-Feed	Facebook-Live	
Instagram-Feed	Instagram Stories	
Twitter Newsletter	Instagram Live	
LinkedIn	Instagram Reels	
Pinterest	Tik-Tok	
YouTube		

Diese Liste ist natürlich nicht vollständig, da sich die Kanäle immer wieder erweitern oder verändern. Keine Sorge, du musst auf gar keinen Fall alle Kanäle bedienen.

Konzentriere dich lieber erst mal auf die drei Kanäle die für dein Kreativ-Business wichtig sind. Nämlich deinen Blog gepaart mit Pinterest und Instagram.



Pro-Tipp: mit Content-Recycling kannst du deinen Content gleichzeitig oder zeitlich versetzt auf mehreren Kanälen streuen. Blogbeiträge kannst du bei Pinterest und Instagram mit den dazugehörigen Fotos sowohl in deinem Feed als auch in deinen Storys teilen. Dazu kommen wir später noch im Detail ...

Aber WAS soll ich überhaupt posten, fragst du dich!?
Ich helfe dir es herauszufinden ...

Das Internet ist VOLL von Angeboten, Social Media Auftritten, Webseiten, Online-Shops etc. Das kann unglaublich einschüchternd wirken und dir das Gefühl geben, dass du gar keine Chance hast auf dem Markt zu bestehen. ABER, die Welt groß genug ist für uns alle. Genauso wie es viele Anbieter gibt, gibt es auch viele, viele Konsumenten.

Der einzige Weg um hier hervorzustehen ist Mehrwert zu liefern, der das Leben deiner Wunschkundin bereichert und diesen auf deine ganz persönliche individuelle Art und Weise zu gestalten.

Und da kommt Content ins Spiel. Denn was macht Content?

Content zeigt der Welt mit unterschiedlichen Formaten, WER du bist! Denn, während Angebote sich eventuell ähneln, kannst du mit Content auf kreative Art und Weise zeigen, was dein Angebot speziell macht, was dein Angebot auszeichnet. Du kannst Menschen mit deinem Content auf dich aufmerksam machen. Aber aufmerksam machen alleine reicht natürlich nicht und daher kommt dein Contentplan ins Spiel. Denn du musst beständig bleiben und stetig wertvollen Content liefern, damit dich deine Leserinnen KENNEN lernen können, dich im Idealfall MÖGEN und dir ihr VERTRAUEN schenken, um später bei dir zu kaufen und deshalb ist ein guter Contentplan wichtig.



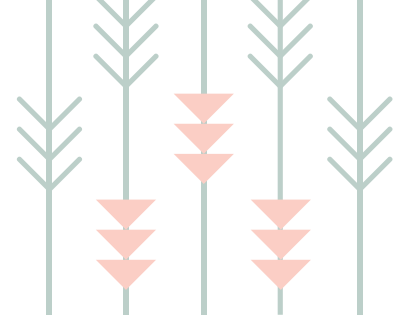
An dieser Stelle noch ein Disclaimer: Du kannst und sollst nicht versuchen, Everybody's Darling zu sein! Es wird Leute geben, die dich mögen und es wird Menschen geben, die dich blöd finden. Das ist so. Bleibe dir treu und zeige dich wie du bist. Du bist schön und einzigartig und darfst dich in deiner ganzen wundervollen Art zeigen!

Was macht eigentlich guten, wirklich fesselnden Content aus?

Schauen wir uns mal die wichtigsten Komponenten an:

- Liefert wertvolle kostenlose Inhalte mit vielen Informationen
- Spricht über für die Wunschkundin relevante Themen
- Zeigt deine individuelle Persönlichkeit
- Erzählt Geschichten
- Zeigt Einblicke behind the scenes deines Business

CONTENTFORMEN



Welche Formen kann Content annehmen? Hier stelle ich dir ein paar unterschiedliche Contentformen vor:

LERNINHALTE

- Anleitungen
- Tutorials
- Tipps (z.B. meine Top 10 Tipps, Ideen, Vorschläge für...)

Rund um deine kreative Marke, die im Idealfall auch das Interesse an deinen Produkten oder Designs wecken. Du könntest zum Beispiel ein DIY-Tutorial wie eine Näh- oder Bastel-Anleitung zeigen und deine Designs dazu verwenden. Oder ein Rezept posten, dessen Bilder deine Produkte zeigen.

ENGAGEMENT

- Fragen
- Umfragen
- Challenges

Hier geht es darum, deine Leser einzubinden und neue Follower zu gewinnen, indem du ein Gespräch oder eine Gruppendynamik entstehen lässt. Bei diesen Beiträgen ist das Ziel, eine Interaktion mit deinen Lesern zu schaffen. Stelle Fragen z.B. was deine Follower gerade lesen, womit sie Probleme haben, woran sie arbeiten, wem sie zuhören oder was ihre besten Ratschläge für ein bestimmtes Problem sind.

AUTORITÄTS-AUFBAU

Schreibe interessante Artikel, die dich bewegen und zu deiner Geschichte passen. Recherchiere zu deinen Themen, schreibe über Bücher, Artikel oder Podcasts, die du gelesen oder gehört hast. Hole dir interessante Interview-Partner. Kooperiere mit anderen Experten.

MOTIVATION & INSPIRATION

- Zitate
- Testimonials
- Fotos mit kurzem Untertitel: Motivation, Ansporn, Gedanken

Was inspiriert dich? Wo bekommst du deine Ideen? Wie kannst du deine Leser motivieren? Wie kannst du sie zum Nachdenken anregen?

VERTRAUENSAUFBAU

- Schnappschüsse/Foto-
- Einblicke/Selfies Instagram-Stories

Zeige, wer du bist. Zeige behind-the-scenes Einblicke in dein Arbeitszimmer, lass deine Leser teilhaben und zeige ihnen woran du gerade arbeitest. Deine Leser wollen dich kennenlernen! Nimm sie mit auf den Hundespaziergang oder zeige, was du gerne zum Mittagessen oder zum Frühstück machst. Was sind deine Gewohnheiten, die dich und dein Business weiterbringen?

FEIERTAGE & FESTE

- Aktionen
- Challenges
- Zitate

Behalte besondere Ereignisse und Festtage im Auge und baue spannende Aktionen, Events oder Design-Ideen rechtzeitig ein. Wie wäre es z.B. mit einer Neujahrs-Challenge oder einem speziellen Muttertags-Design?

STORYTELLING

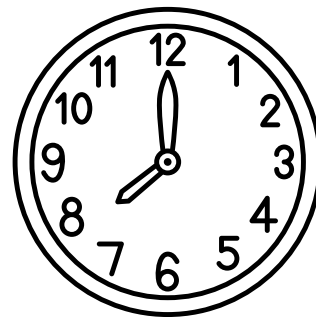
- Newsletter
- Blogposts
- Artikel
- Beiträge

Erzähle deine persönliche Geschichte. Wie bist du dazu gekommen, das zu tun was du gerade tust? Was ist dein warum?

CALL-TO-ACTION

Beiträge die dazu einladen ein Produkt zu kaufen.

CONTENPLANUNG



Nun geht es an die Contentplanung.

Ich möchte, dass du dir hierfür in 3 Zeitfenster von je 1 Stunde frei machst. Stelle dir auch wirklich den Timer. Das ist wichtig, denn diese Aufgabe hat die Tendenz dich so hineinzuziehen, dass du vom 100. zum 1000. kommst, deshalb ist ein festes Zeitfenster wirklich Gold wert.

Erstmal gibt es eine Brainstorming-Session, um Ideen zu finden.

SESSION 1

Schreibe alles, auf was dir spontan in den Sinn kommt, worüber du im nächsten Quartal schreiben möchtest. Konsultiere zusätzlich Tante-Google für weitere Ideen. Überlege dir potenzielle Fragen zu deinen Themen und suche danach. Frag dich, wonach deine Wunschkundin suchen würde, wenn sie an ein bestimmtes Problem denkt. Google wird dir bei der Suche weitere Vorschläge machen, die dich auf noch mehr Ideen bringt und die du aufgreifen kannst. Ziel ist es, für jede Woche im Quartal ein Post-Thema zu finden. Falls dir mehr als zwölf einfallen, wunderbar, dann hast du vielleicht schon etwas für nächstes Quartal!

Setze den Timer auf 12 Minuten. Jetzt gehst du wie folgt vor und setzt nach jeder Aufgabe den Timer wieder auf 12 Minuten. Ready? Ready!

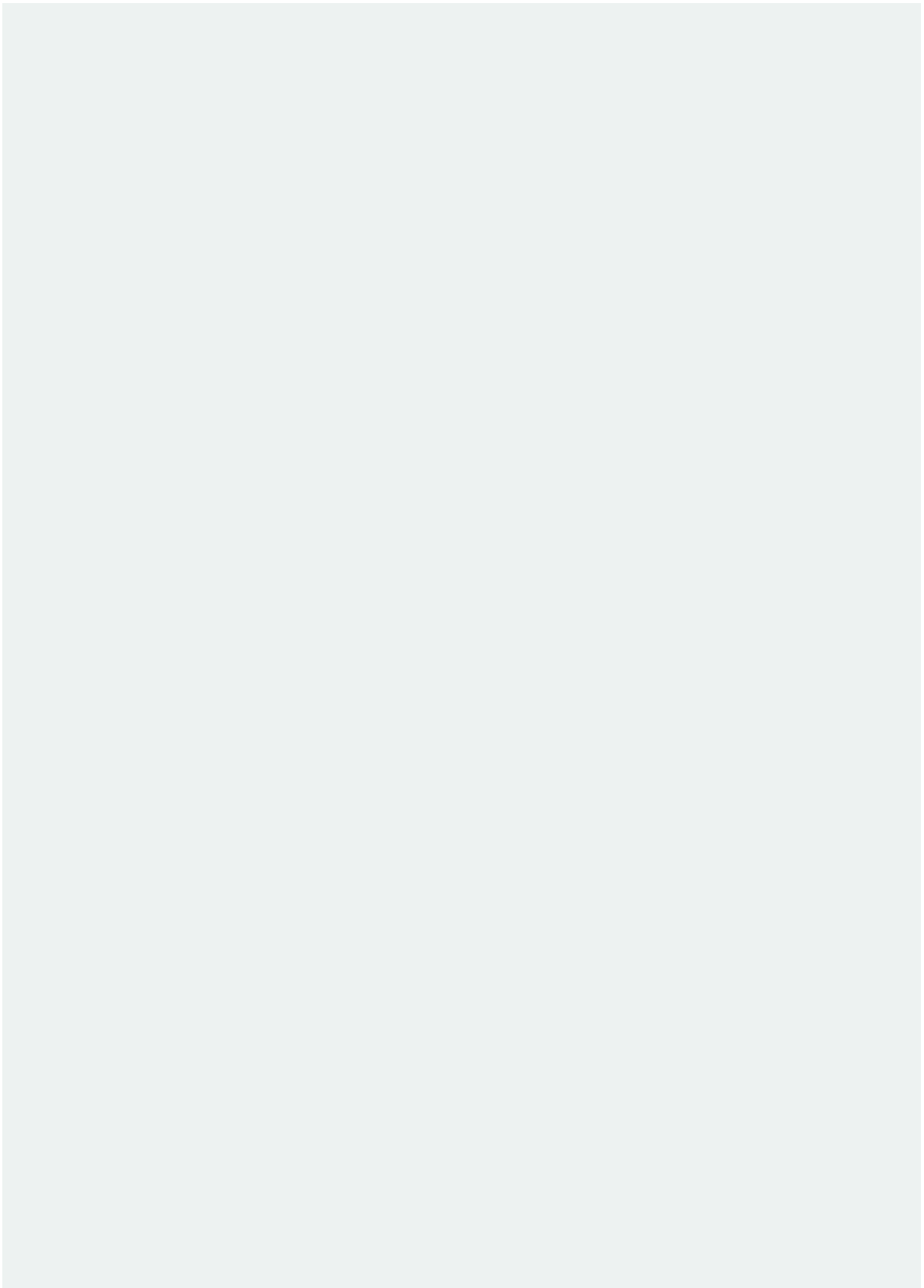


1. Brainstrome erst mal alles leer was du schon im Kopf hast. Aufschreiben!
2. Was sind deine Projekte für die nächsten 90 Tage? Was möchtest du promoten? Wie kannst du Interesse oder ein Need dafür wecken? Aufschreiben!
3. Google nach deinen Themen und schau dir die Vorschläge an. Aufschreiben!
4. Spicke auf anderen ähnlichen Accounts welche Themen dort besonders oft aufgegriffen werden. Aufschreiben!

Puh! Das war gut oder!? Bestimmt hast du nun eine MENGE Ideen.

Jetzt gehst du wieder an dein Tagewerk und wirst sehen, die Ideen sprudeln weiter. Lass also mindestens ein Tag dazwischen. Aber vor Ende der Woche kommst du wieder. Versprochen? Schreibe während dieser Zeit ALLES weiter in das Brainstorming Dokument, auf was dir in den Sinn kommt. Nutze dafür gerne auch eine mobile App wie Google Docs oder Notion. Der Vorteil daran ist, dass du auch von unterwegs von deinem Handy aus darauf schreiben kannst. Die besten Ideen kommen doch beim Autofahren oder unter der Dusche, oder? Aber warte bitte, bis du geparkt hast! Ich habe die Notion App auf meinem Home-Bildschirm, damit ich wirklich direkt darauf zugreifen kann und es ist eines der wichtigsten Tools in meinem Business.

BRAINSTORMING SESSION



SESSION 2

In der 2. Session setzt du dir einen Timer für 60 Minuten und gehst wie folgt vor:



1. Entscheide dich für 12 Blogpost-Ideen für die nächsten 90 Tage, das ist ein Post pro Woche. Du kannst natürlich auch mehr machen, aber das ist das Minimum.
2. Schreibe die 12 Post-Ideen in ein neues Dokument. Unter jeder Idee lässt du ein bißchen Platz und schreibst ein paar erste Mini-Gedanken dazu auf. Nämlich WIE du das Thema präsentieren wirst und ein paar Sätze dazu und was du dafür brauchst.
3. Wenn du das für alle 12 Ideen gemacht hast, trägst du diese in den Kalender deiner Wahl ein - am besten mit Erinnerungen - und zwar immer an einem festen Tag. Das ist der Tag, an dem du deinen Content schreiben wirst.

Trage nun deine Ideen in das Worksheet auf der nächsten Seite. Am Ende hast du deine zwölf Post-Ideen für dieses Quartal.

Erledigt? Super! Jetzt hast du wieder Zeit, das ganze sacken zu lassen, bevor es an die dritte und letzte Session deiner Content-Planung geht.

SESSION 3

Im 3. Zeitfenster wirst du wieder richtig kreativ. Jetzt überlegst du dir, wie du deinen Post der Woche noch anderweitig streuen kannst. Wie kannst du deinen Content diese Woche auf Instagram, Pinterest oder im Newsletter ankündigen und recyceln!

Du kannst dabei entweder mit einem Bild nur deinen Blogpost hinweisen oder aber etwas Inhalt darauf präsentieren und zum Weiterlesen einladen. Das Ziel ist es, die Leser auf deinen Blog zu lenken.

Gehe dazu jede der 12 Wochen einzeln durch und:



1. Brainstrome kurz über kreative Möglichkeiten für Instagram Beiträge & Pinterest Pins
2. Arbeite mindestens 2 Instagram Posts und 2 Pinterest Pins neben dem Blogpost aus
3. Trage die Idee zusätzlich in deinen Kalender ein, an dem du diese Beiträge posten wirst

Wow! Das hat Spaß gemacht oder!? Jetzt hast du für die nächsten 90 Tage einen Contentplan!

Und falls du JETZT schon Feuer und Flamme bist, dann kannst du jederzeit anfangen, deine Blogposts schon mal zu texten, deine Grafiken zu gestalten und deine Reels zu filmen.

Deine Kreativität verdient **Sichtbarkeit**



mit
Erfolgsdesigner
rin Jolijou

Ich habe mit meinem System über 1 Million Euro Umsatz erzielt – allein durch organische Reichweite, Blogs, Pinterest und Social Media. Jetzt zeige ich dir, wie auch du online sichtbar wirst – ohne Tanzen in Reels oder stundenlanges Posten.

Egal, ob du Produkte, Kurse oder kreative Dienstleistungen anbietest – mit GROW bekommst du den klaren Fahrplan für dein Marketing, das wirklich zu dir passt.



GROW ist dein Schritt-für-Schritt-System, um deine Marke sichtbar, stark und erfolgreich zu machen – auf natürliche, kreative und nachhaltige Weise.

So bringt dich GROW Schritt für Schritt zu mehr Reichweite & Umsatz:



1

DEINE POSITIONIERUNG FINDEN

Erkenne, was dich und deine Marke einzigartig macht – und wie du die richtigen Menschen magisch anziehst.



2

DEINE BOTSCHAFT KLAR MACHEN

Lerne, wie du über dein Warum sprichst und mit authentischem Storytelling Vertrauen aufbaust.



3

SICHTBARKEIT MIT SYSTEM

Erstelle deinen Redaktionsplan, finde dein ideales Format (Blog, Insta oder Pinterest) und bleib konstant sichtbar – auch mit wenig Zeit.



4

MEHR REICHWEITE & KUNDEN

Wachse organisch durch SEO, Pinterest & Social Media – und lerne, wie du deine Inhalte gezielt in Verkäufe verwandelst.