



Buongiorno,

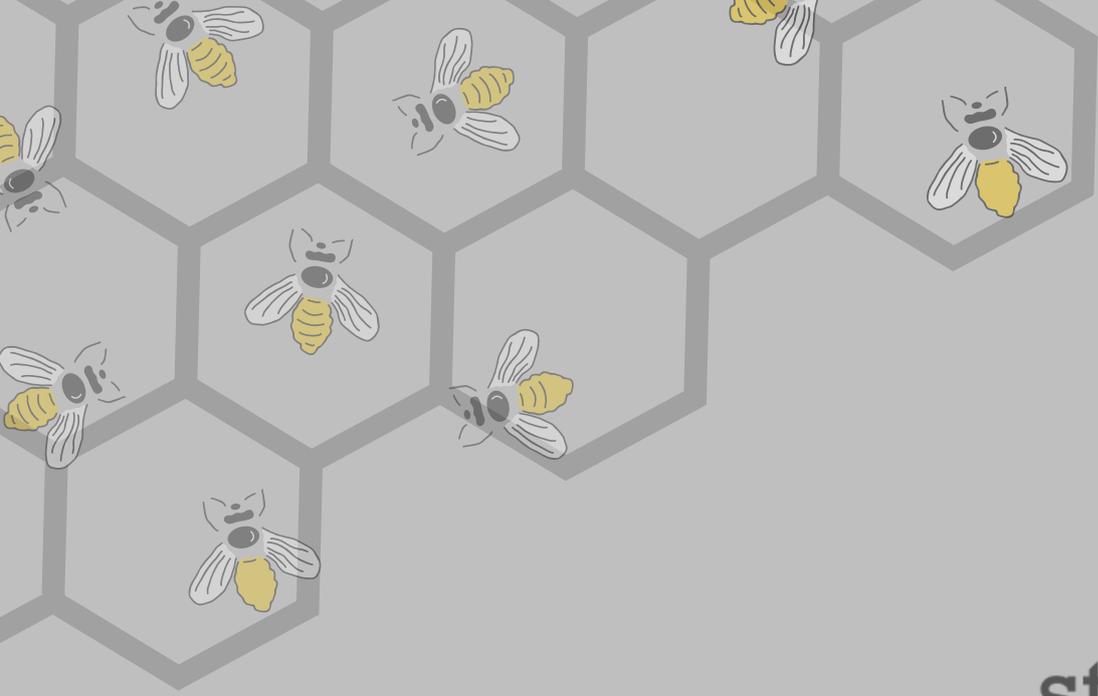
Ich bin Sabrina und bringe mehr als 10 Jahre praktische Marketing- Erfahrung in mein Unternehmen namens Storybuzz Marketing mit. Ich arbeite mit Unternehmen aller Größenordnungen zusammen (von One-Man oder Women-Show bis hin zu Konzernen), um ihnen Reichweite, Wirkung und Relevanz im Online- Universum zu verleihen. Ich bin bekannt dafür, dass ich Ergebnisse liefere, die andere nur versprechen.

Ich helfe dir dabei deiner Marke / deinem Produkt, relevante und überzeugende Profile auf vielen relevanten Kanälen wie Instagram, Facebook, Google, LinkedIn, Pinterest, TikTok und YouTube uvm. aufzubauen. Da ist aber noch lange nicht Schluss! Ich bin eine wahre Marketing-Allrounderin und helfe dir gerne in weiteren Marketingbelangen weiter – egal ob Events, Merchandise oder Online-Marketing. Außerdem bin ich zertifizierte Übersetzerin für mehrere Sprachen. Du hast jetzt Lust mit mir zusammen das „buzz“ in deine Story zu bringen? Dann melde dich und lass uns loslegen. Ich freue mich darauf!

Wenn du mehr KOSTENLOSE Tipps und Tricks möchtest, dann schließe dich meiner Community auf Instagram an:

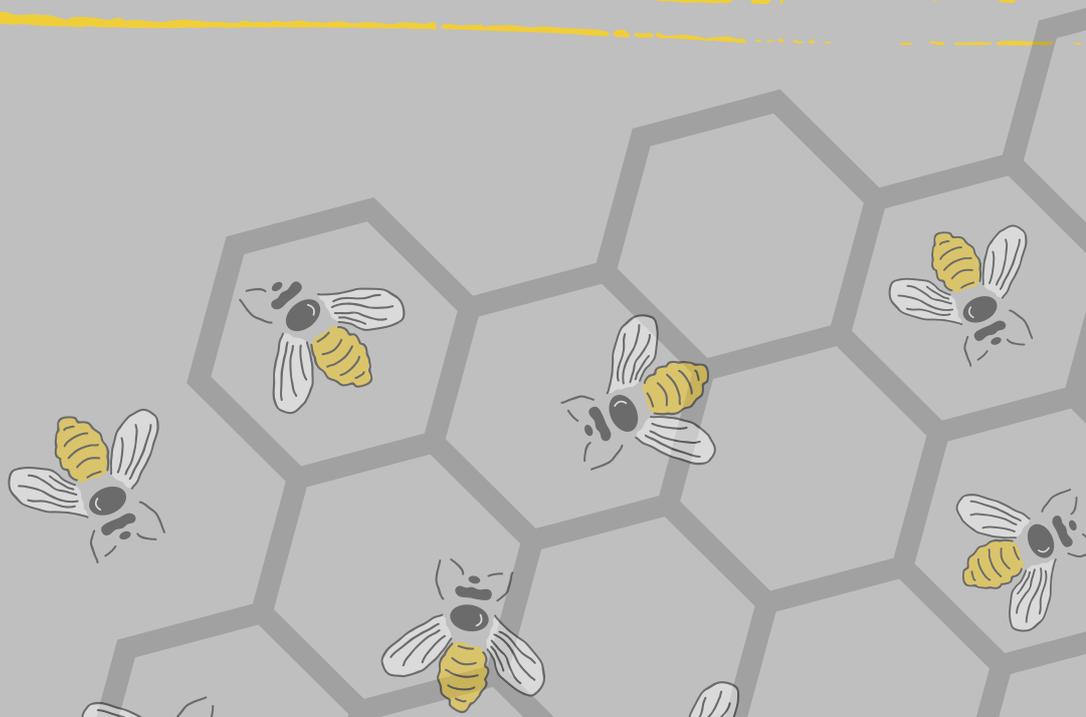
@Storybuzzmarketing





storybuzz 

# ***40 Content-Ideen für deine Social Media Accounts***



# **Welche Plattform passt zu meinem Unternehmen?**

Je nach Ausrichtung des Unternehmens bieten sich verschiedene Plattformen an. Es gibt hier kein richtig oder falsch. Am Ende kommt es darauf an, ob und wie man B2B und / oder B2C Marketing betreiben möchte.

Während LinkedIn und Xing reine B2B plattformen sind, kann man Facebook für "beide Ausrichtungen" bespielen. Instagram und Tiktok sind der Kategorie B2C zuzuordnen.

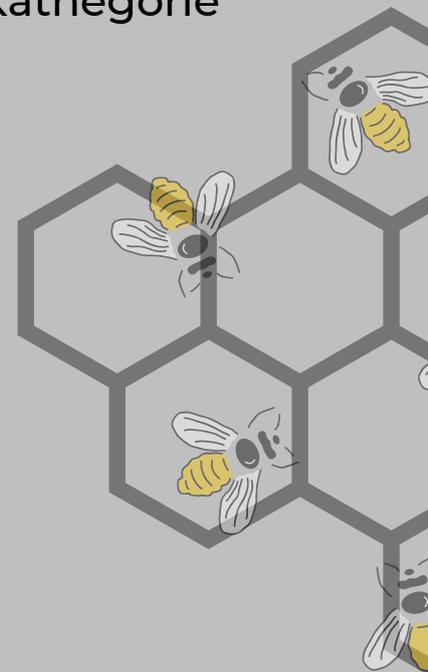
## **Die gängigen Plattformen sind:**

- Instagram
- YouTube
- Facebook
- Twitter
- Pinterest
- TikTok
- LinkedIn

Für alle Unternehmen (ob groß oder klein) lohnt es sich heutzutage mehr denn je ans Online-Marketing zu denken und an die Social Media Strategie heranzugehen. Das Bespielen verschiedener Social Media Plattformen und Netzwerke wird die Brand Awareness und Reichweite erhöhen.

Daher sollte ein Inhalt bereits in der Planung für mehrere Kanäle geeignet sein. Dadurch kann man mit weniger Aufwand mehr Reichweite erzielen.

Bei der Einschätzung zur Erreichbarkeit der Zielgruppen helfen die Insights der Plattformen wie z.B. Facebook, Instagram oder TikTok.



---

***Behind-the-Scenes.  
Einen Blick hinter die Kulissen ermöglichen.***

---

Wie sieht es hinter der Fassade aus? Die menschliche Neugier ist ein sehr starker Treiber bei Content-Formaten. Das behind-the-scene-Format ist besonders beliebt, weil es den User:innen ermöglicht, vermeintlich exklusive Einblicke zu erhaschen.

Eine Möglichkeit ist z.B. das Team und ihre Geschichte vorzustellen! Die Menschen hinter dem Produkt oder dem Unternehmen werden mit dem Post für die Follower:innen greifbarer und es wird gleichzeitig Nähe und Sympathie zum Unternehmen aufgebaut.

Auch Einblicke in Produktion und Brainstorming sind beliebt.



## **Persönliche Meinung**

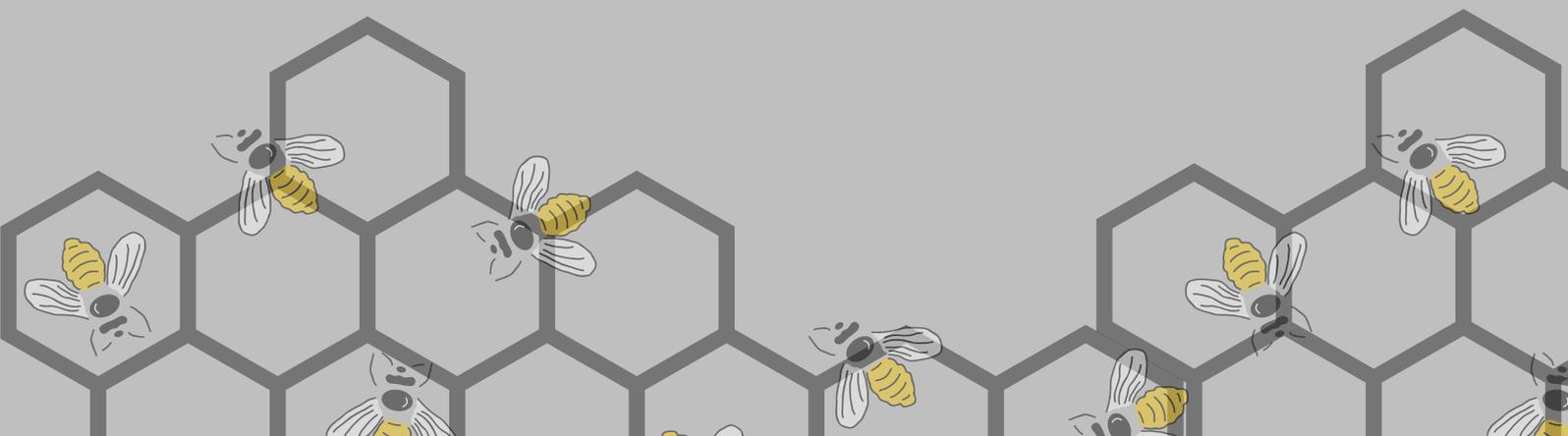
### **Umfragen in den Content einbauen**

---

Die Möglichkeit, persönlich Einfluss zu nehmen, ist ein starker Treiber im menschlichen Verhalten. Umfragen als Content-Format überzeugen daher vor allem durch die hergestellte Interaktion.

Die User:innen werden Teil des großen Ganzen und bekommen Einfluss auf die Entwicklungen des Unternehmens. Sie fühlen sich und ihre Meinung ernst genommen und das hat Auswirkungen auf das Engagement.

Diese Mechanik funktioniert übrigens auch mit Umfragen, die sich nicht auf Produkte oder Services beziehen. Insbesondere humorvolle Umfragen können die Sympathie eines Unternehmens steigern und zeigen, dass man sich selbst nicht immer so ernst nehmen muss.



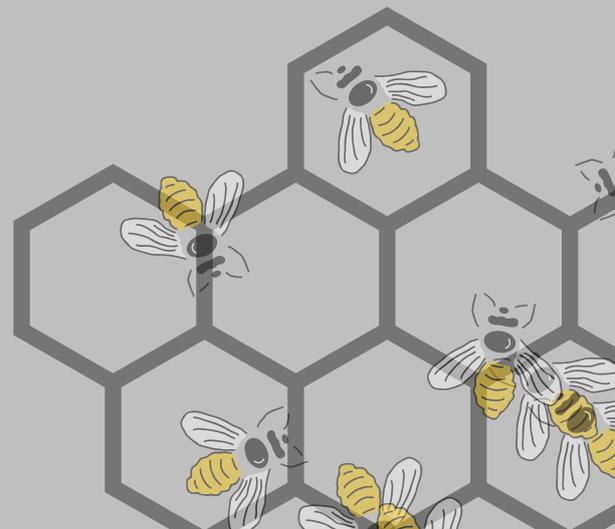
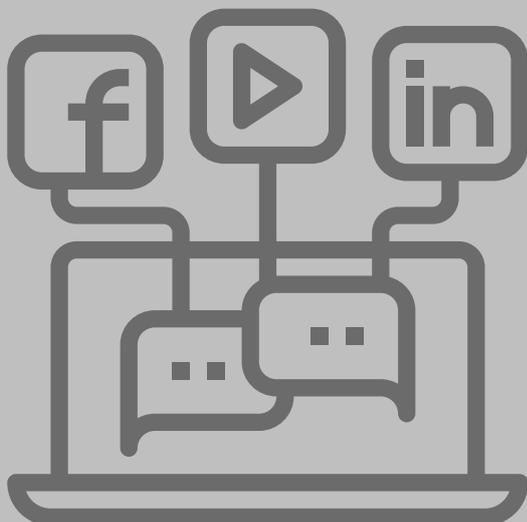
## ***Auf andere Social Media Kanäle hinweisen***

Dein Unternehmen ist noch auf weiteren Social Media Kanälen vertreten?

Dann kann es durchaus hilfreich sein deine Kanäle ab und zu quer zu verlinken und deine Following so auch auf den anderen Kanälen zu vergrößern.

***Tipp:***

Verlinke in deinem TikTok Profil deinen Instagram Namen.

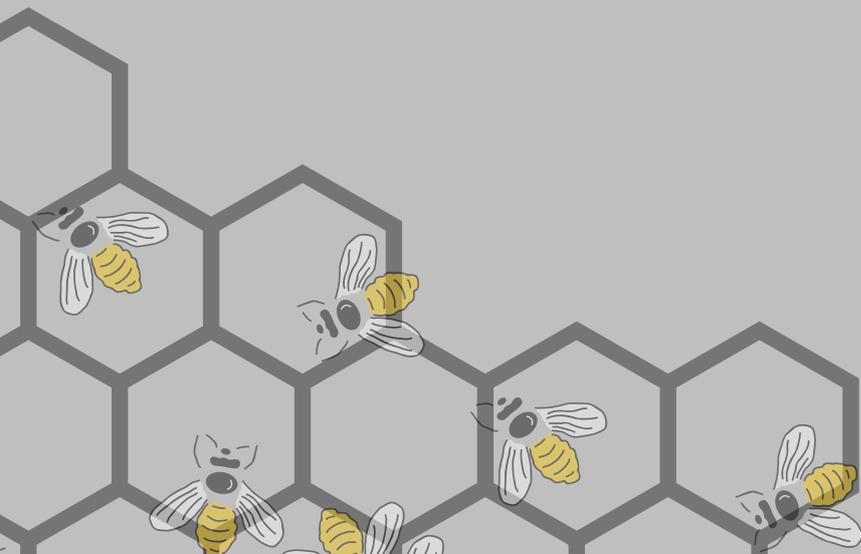


## Checklisten teilen

Du hast einige Checklisten erstellt, mit deren Hilfe du produktiver durch den Tag gehst? Diese könnten super interessant für deine Community sein und immense Mehrwerte liefern!  
Teilen, teilen, teilen!

Vor dem ersten Kaffee geht gar nichts! Dann geht es aber direkt an den Schreibtisch. Klingt für uns total lahm.

Deine Follower finden es aber sicher spannend. Es zeigt ihnen noch genauer, wie du tickst und baut so Vertrauen auf. Deinen Alltag kannst du besonders gut in deiner Story zeigen. Im Gegensatz zum Feed ist hier der Druck viel kleiner, dass alles perfekt sein muss.



## CONTENT IDEE 5

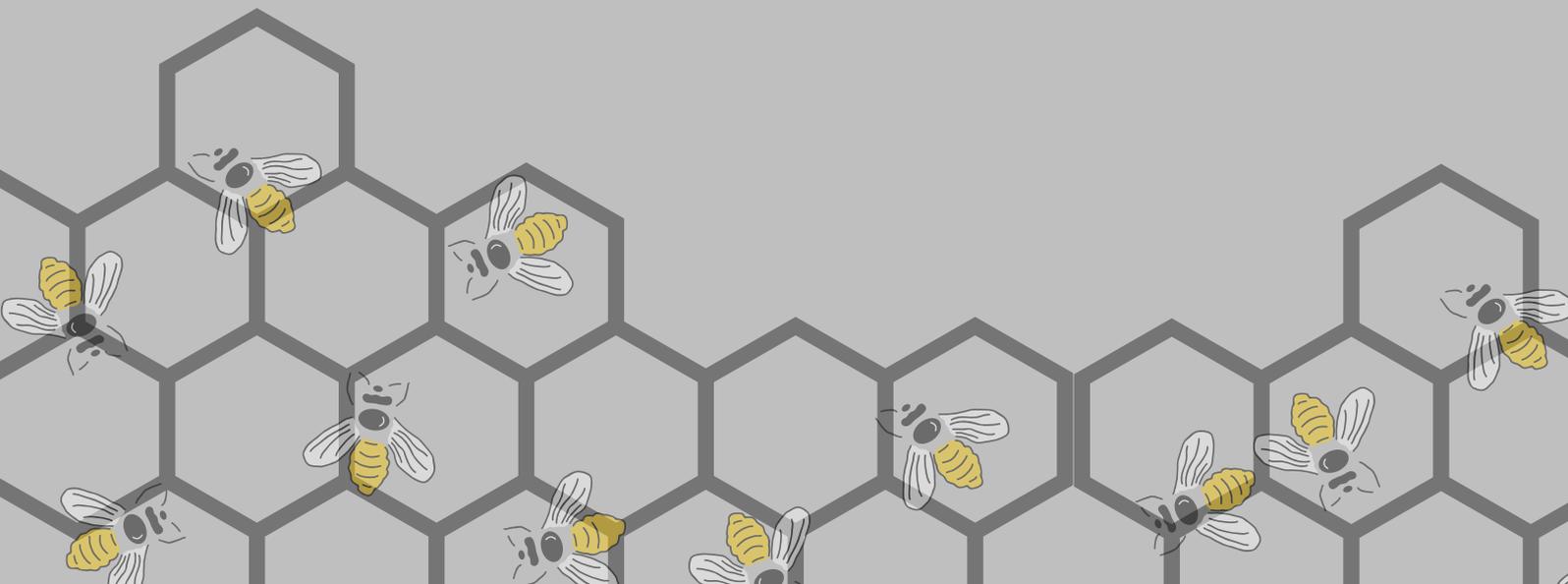


### **Ein bisschen Spaß muss sein**



Zwischen all den Blog Posts und Videos tut ab und zu auch mal ein kleiner "Lacher" ganz gut. Social Media Content Ideen müssen nicht immer nur ernst sein!

Diese Lacher kannst du ohne Probleme über GIFs bzw. Memes kreieren. Innerhalb weniger Klicks habt ihr Content dieser Art erstellt.





## CONTENT IDEE 6

---

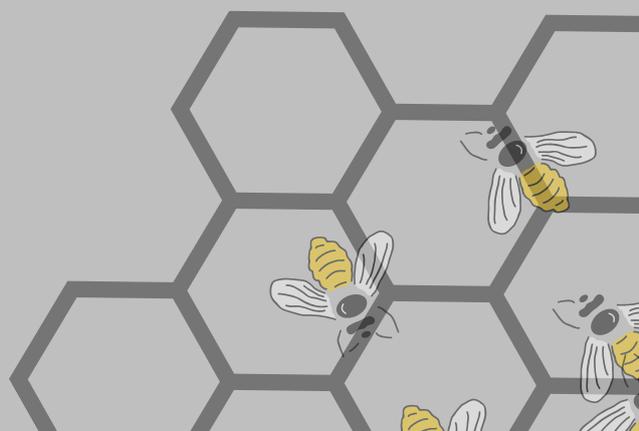
# ***Hilfreiche Informationen weitergeben***

---

Instagram hat schon wieder seine Features geändert? Oder ein Experte in deinem Bereich hat in seinem neuen Blogartikel eine neue Erkenntnis geteilt?

Teil es doch gerne mit deinen Followern!

Erzähle davon in deiner Story oder deinem Feed oder teile direkt den Artikel (wenn das auf der Plattform geht). So zeigst du, dass du dich in der Branche gut auskennst und schaffst Vertrauen bei deinen Followern.





## ***Nimm deine Follower mit auf Veranstaltungen***

Heute steht bei dir eine tolle Veranstaltung an? Nimm deine Follower mit und teile mit denen was du dort so erlebst.

Auch hierfür kannst du gut deine Story nutzen. Und wer weiß, vielleicht teilt die Veranstaltung sogar deine Story und du katapultierst deine Reichweite somit nach oben.

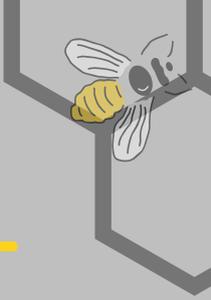


## **Zeig Dankbarkeit bei deinen Follower**

Du hast endlich deine 1000 Follower, auf die du so lange gewartet hast?

Dann zeig ein bisschen Dankbarkeit für alle, die diesen Erfolg möglich gemacht haben: deine Follower selbst, Kollegen, Familie, Freund und co. Poste was in die Story und bedanke dich mit einem netten Post für die!





## **Mach Werbung für dich**

Auch wenn Social Media nicht nur dafür gedacht ist, deine Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, solltest du Eigenwerbung trotzdem immer wieder einfließen lassen.

Das geht bei dem einen ganz leicht (z.B. Produkt für IGShopping), andere müssen dafür eine kleine Geschichte erzählen und dem Kunden zeigen, was er davon hat. Hier ein paar Anregungen:

- Zeige, auf welchen Kanälen man dich noch finden kann
- Präsentiere dein Freebie(falls vorhanden)
- Erkläre dein Produkt / dein Angebot (auch in Kombination z.B. mit einer Rabattaktion)



CONTENT IDEE 10

---

## **Gehe Live**

---

Live zu gehen ist eine tolle Möglichkeit dich direkt mit deinen Followern auszutauschen. Lege ein Thema fest, bereite dich vor und kündige das Live in deinem Feed oder in deiner Story an. Deine Zuschauer können dann in Echtzeit Fragen stellen und ihr könnt miteinander kommunizieren.



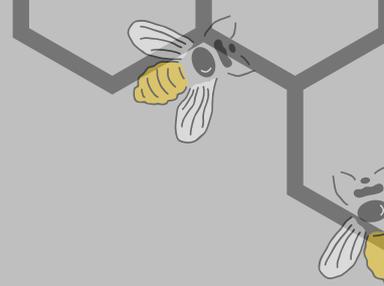
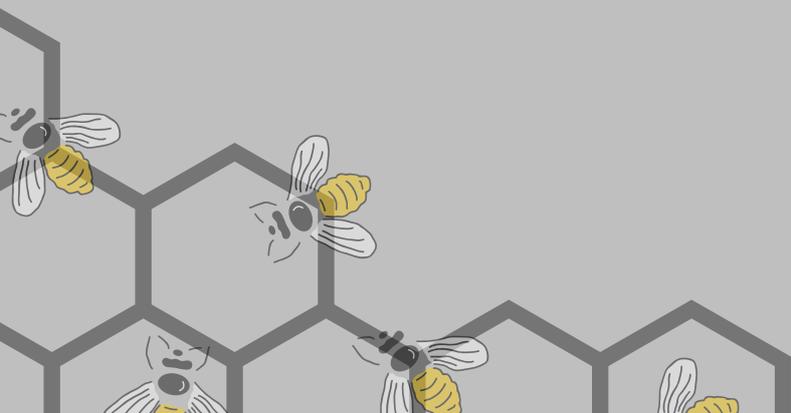
---

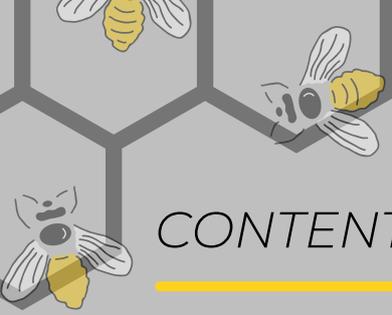
## **Erzähle etwas von dir**

---

Deine Follower möchten dich gerne kennenlernen, um dir und deinem Business vertrauen zu können. Eine persönliche Anekdote kann da Wunder wirken:

Engagierst du dich ehrenamtlich? Hast du ein Hobby? Wo ist dein liebster Entspannungsort? Und wie bist du eigentlich zur Selbstständigkeit gekommen?





CONTENT IDEE 12

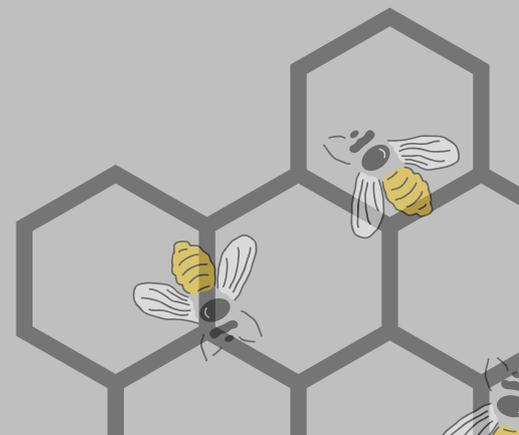
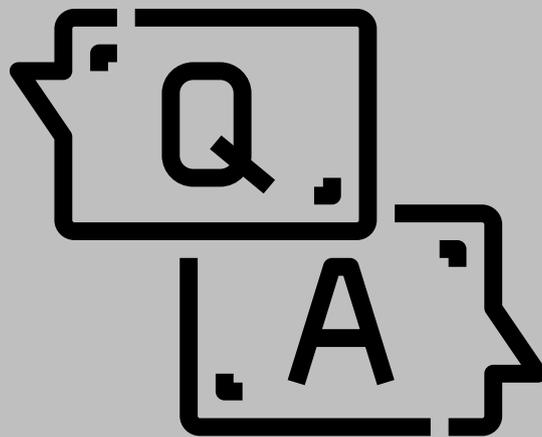
---

## **Beantworte häufig gestellte Fragen**

---

Es gibt bestimmte Fragen, die deine Follower immer wieder stellen. Diese Themen brennen ihnen also besonders unter den Nägeln.

Nutze das, indem du diese Fragen mit einem Post für viele beantwortest, bevor sie überhaupt aufkommen..

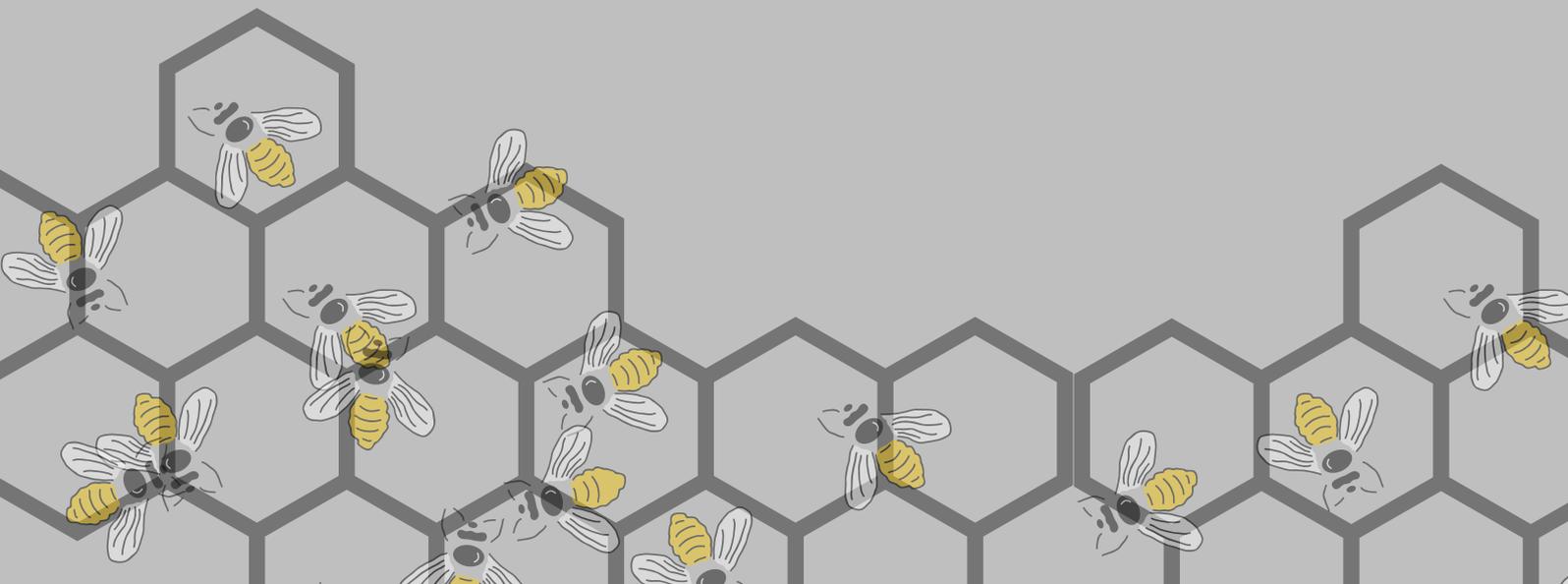


## ***Empfehle andere Accounts und Artikel***

---

Wem folgst du und warum?

Das ist auch für deine Fans und Kunden spannend. Teile Artikel und Posts von Kollegen, stelle deine Lieblingsprofile vor und drücke deine Wertschätzung aus. Social Media ist nämlich vor allen Dingen eins: Social.!!!

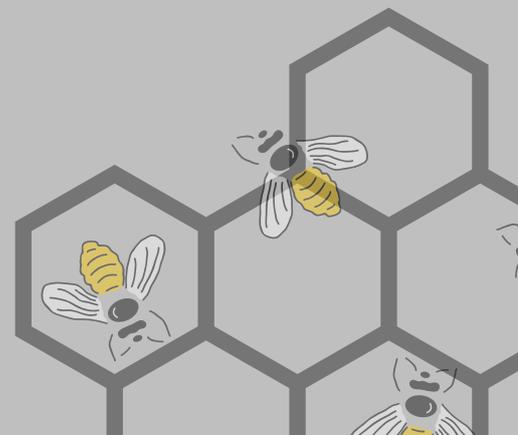
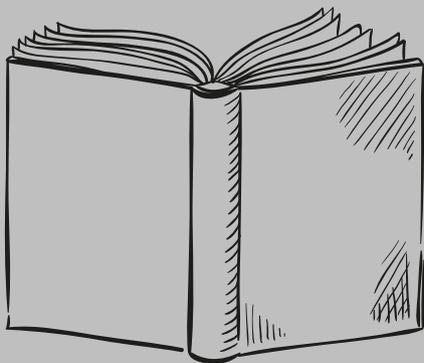


## **Stelle ein Buch vor**

---

Lesen ist ein super Ausgleich zum stressigen Alltag!

Teile deshalb doch einfach mal, welches Buch du gerade liest oder welches dein absolutes Lieblingsbuch ist – und warum. Es muss nicht unbedingt ein Buch sein, es kann auch ein toller Roman sein.



## **Teile ein Zitat**

---

Zitate funktionieren immer. Wem von uns tut nicht auch zwischendurch ein bisschen Motivation und Inspiration gut?

Da die Captions manchmal nicht gelesen werden, ist dein Zitat am besten in einer Grafik aufgehoben – schön designt, aber plakativ.

Wenn du dann in deiner Caption noch einen kleinen Call-to-Action einfügst und zum Teilen animierst, dürfte dein Zitat eine gute Reichweite bekommen – egal, ob es jetzt von einem Schriftsteller oder von deiner Mutter kommt.

## **Starte ein Gewinnspiel**

Gewinnspiele sind vielleicht schon voll ausgelutscht, aber weißt du was?

Sie funktionieren noch. Der Preis muss natürlich für deine Zielgruppe attraktiv sein. Wenn du das Ganze mit deinen eigenen Produkten oder Dienstleistungen verbinden willst, kannst du zum Beispiel dein neues Produkt zum exklusiven Vor-Testen oder eine kostenlose Session mit dir ausschreiben.

Durch das Teilen und Verlinken schießt deine Reichweite so ins Unermessliche.





CONTENT IDEE 17

---

## **Stehe zu deinen Fehlern**

---

Ich kenne keine Person, bei der es immer rund läuft. Wir alle machen Fehler!

Das ist keine Schande. Sei deshalb ruhig ehrlich und stehe dazu, wenn du gerade nicht so im Flow bist. Das zeigt deine Menschlichkeit, baut Vertrauen auf und nimmt auch anderen den Druck.



---

## **Verrate mit welchen Tools du arbeitest**

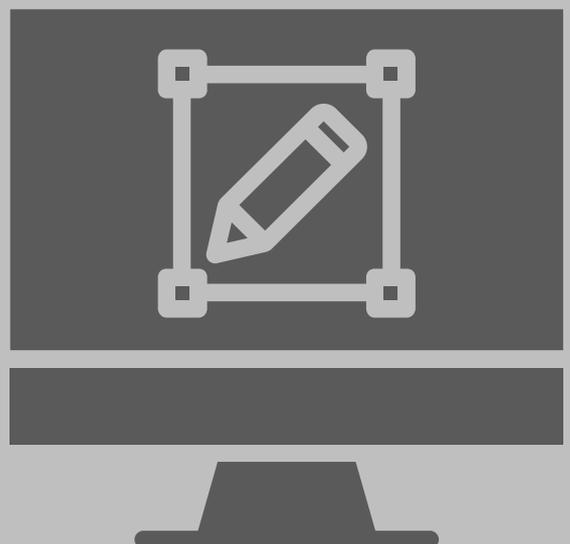
---

Was wären wir nur ohne unsere Tools?

Der Feed wäre hässlich, man müsste ständig von Hand posten, Videos posten wäre utopisch, usw.

Es gibt so viele tolle Tools, die einem viel Arbeit abnehmen. Deine Follower brauchen da vielleicht noch ein bisschen Nachhilfe. Gib deshalb einen Einblick in deine ganz persönliche Toolbox.

Übrigens: Wenn es bei dir keine speziellen Tools gibt, gibt es doch sicher Routinen oder kleine Hacks, die deinen Alltag erleichtern, oder?

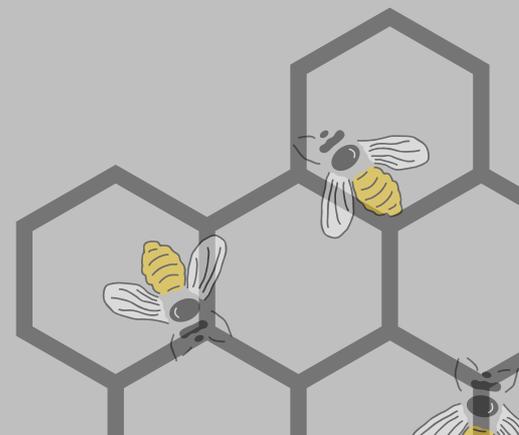


## **Stelle eine Frage**

---

Wende dich aktiv an deine Follower und beziehe sie mit ein. Zeig ihnen, dass sie und ihre Meinung wichtig sind. Frage zum Beispiel was gerade ihre größte Herausforderung ist oder welches Ausflugsziel in deiner Nähe sie empfehlen.

Du kannst aber auch nach ihren Lieblingstool fragen oder sie über das Thema für deinen nächsten Blogpost abstimmen lassen.



## **Teile Testimonial deiner Kunden**

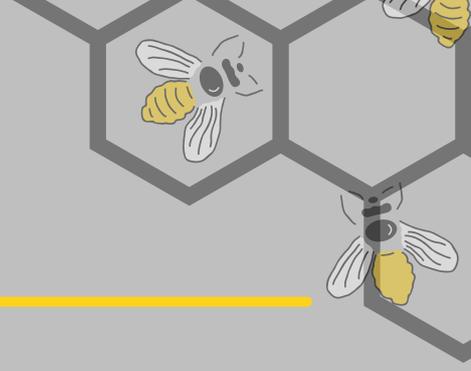
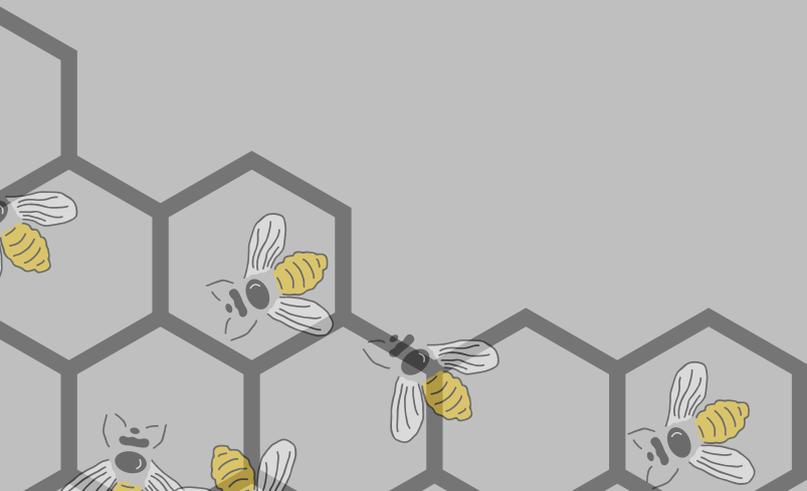
---

Warum denn alles selber machen, wenn deine Kunden dein Produkt eh schon im Einsatz haben?

Lass dir von deinen zufriedenen Käufern einfach Fotos zukommen und teile diese (natürlich nur mit deren Zustimmung). Du kannst auch einen eigenen Hashtag ins Leben rufen, unter dem deine Follower Fotos von deinen Produkten posten und finden können.

**Wichtig!**

Verlinke hier auch unbedingt die Käufer. Das zeigt deinen Dank und könnte sogar deine Reichweite vergrößern.



---

## **Teile deinen neuen Blogpost**

---

Wenn du dich als Expertin positionieren willst, hast du wahrscheinlich einen Blog (oder einen Podcast, einen YouTube-Channel oder oder oder).

Wenn du da etwas Neues veröffentlichst, solltest du dafür unbedingt auch in den sozialen Medien Werbung machen. Deine Follower sollen doch auch von deinem Wissen profitieren.

**New  
Post!!**



---

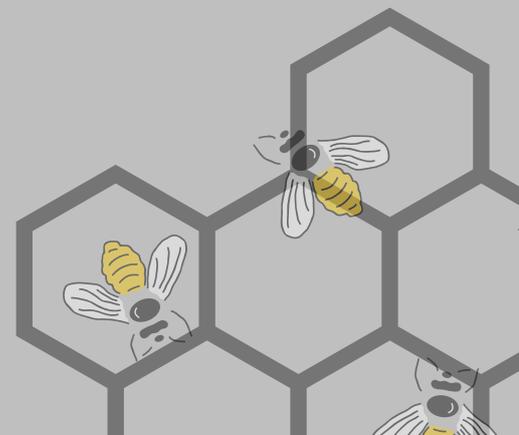
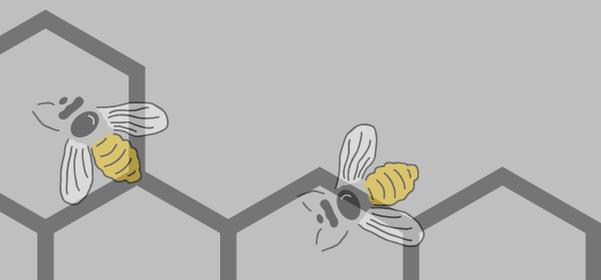
## **Mach Bilder und stelle sie hoch**

---

Lächeln ist ansteckend und verbreitet dementsprechend gute Laune!

Du solltest dein hübsches Lächeln also so oft wie möglich auf einem Foto festhalten. Da jeden Tag tausende Fotos auf Instagram hochgeladen werden, gilt es hier einen Hintergrund zu finden, der aus der Masse heraussticht.

Ein garantierter Hingucker sind zum Beispiel die abwechslungsreichen Fotokulissen in einem Selfie Museum. Schieße gleich mehrere Selfies auf einmal, um sie über mehrere Wochen verteilt zu posten.

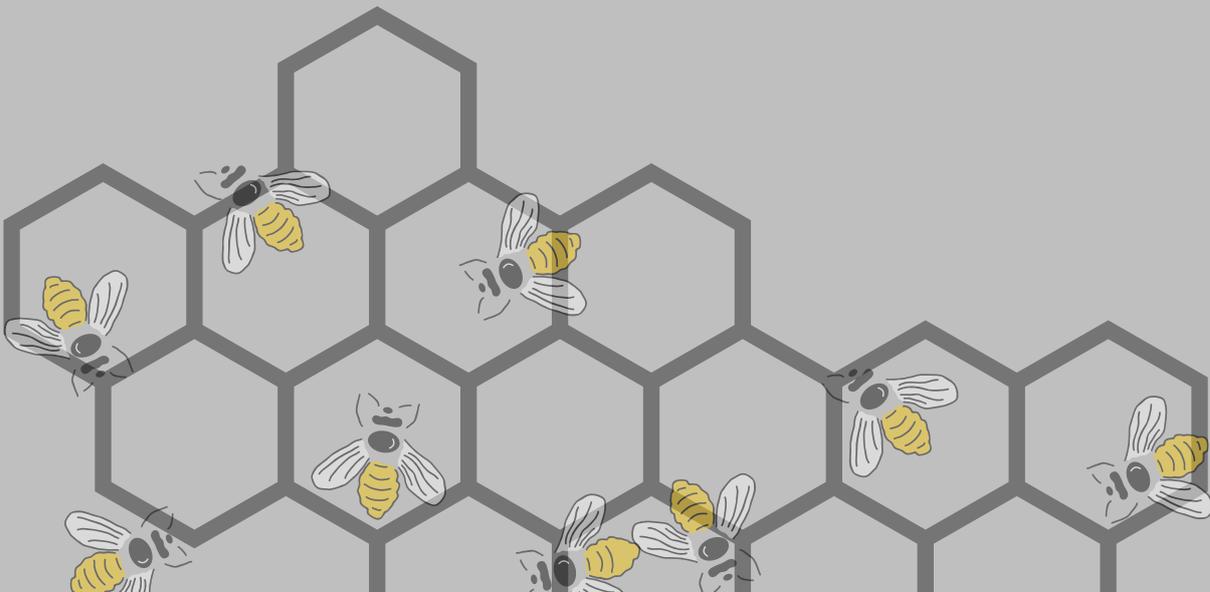


## **Reposte**

---

Ein Repost ist ein mächtiges Werkzeug, wenn du dein Instagram Profil mit Inhalten füllen willst.

Veröffentliche einen schönen Beitrag von dir, deinen Follower oder einem befreundeten Instagrammer und lasse deine Follower wissen, dass du ihre Beiträge siehst und zu schätzen weißt.



---

## **Du außerhalb der Arbeitszeiten**

---

Was machst du eigentlich, wenn du nicht arbeitest?

Welche Hobbys hast du? Was liest du gerne? Welche Musik hörst du? ... Es gibt so viele Möglichkeiten, Persönliches von dir preiszugeben, ohne dass du privat werden musst.

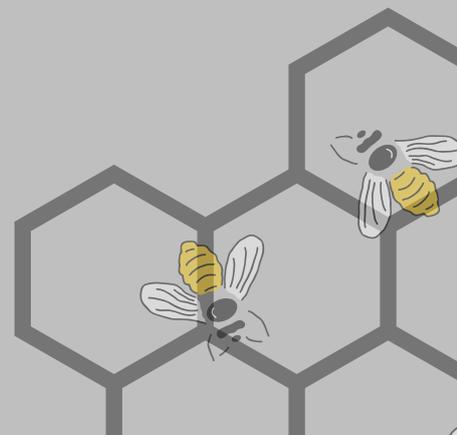
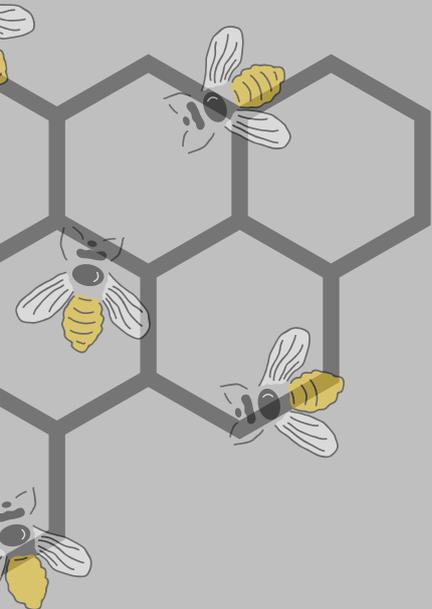
Und weil deine Community die Person hinter dem Profil kennen möchte und wir bei Menschen und nicht bei Unternehmensnamen kaufen, solltest du ihnen Futter bieten - in Feed oder Story.



## **Eigenlob stinkt NICHT**

So blöd das auch klingen mag, aber dein Angebot ist mit ziemlich großer Wahrscheinlichkeit nicht einzigartig, oder? Aber DU bist es.

Dafür musst du keine Rekorde gebrochen oder Wettbewerbe gewonnen haben. Was könnte es sein, das dich auszeichnet? Deine geduldige Art? Dein Talent, Streit zu schlichten. Wie liebevoll du Geschäftstermine und Meetings planst ... Horch mal in dich rein und lass es uns wissen.

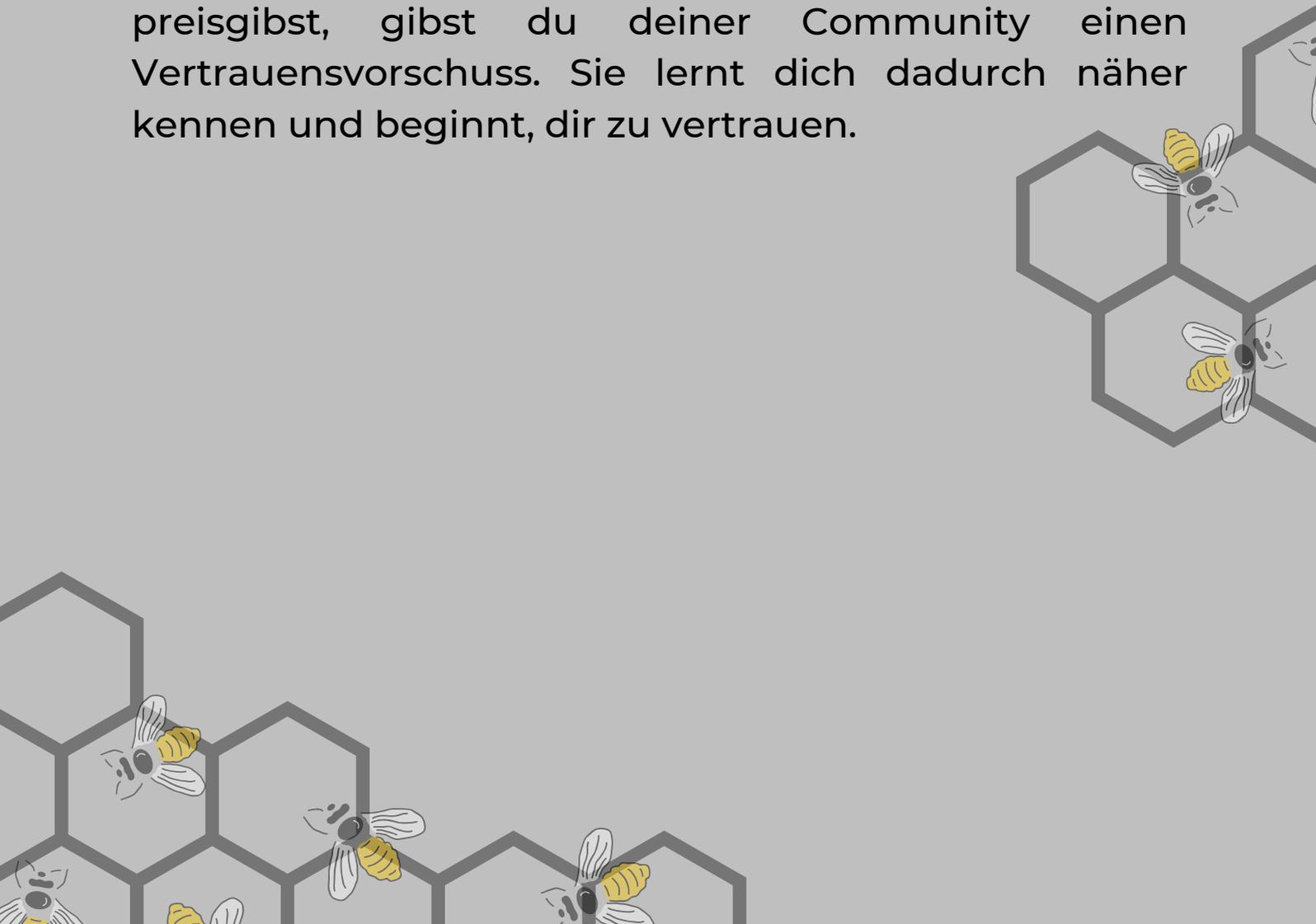


**Erzähle von deinem persönlichen Auslöser, warum du dich für die Selbstständigkeit entschieden hast.**

---

Zugegeben, es ist persönlich. Aber auf Instagram darf es persönlich werden. Du musst ja nicht unbedingt ins klitzekleine Detail gehen. Die Motivation hinter deiner Selbstständigkeit reicht dafür schon aus.

Dadurch, dass du gewisse persönliche Details preisgibst, gibst du deiner Community einen Vertrauensvorschuss. Sie lernt dich dadurch näher kennen und beginnt, dir zu vertrauen.



## **Tutorials & Anleitungen**

---

Tutorials und Anleitungen sind oftmals gute Reichweiten-Booster. Filme deinen Bildschirm, deinen Arbeitsplatz oder mache Fotos währenddessen. Erkläre dabei den Vorgang.

Tutorials könntest du als Video, als Reel oder auch als Karussellbeitrag gut aufbereiten.

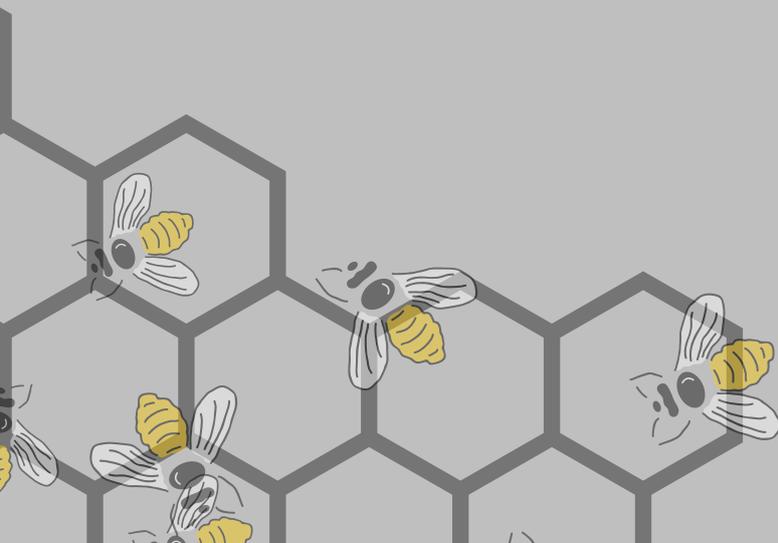
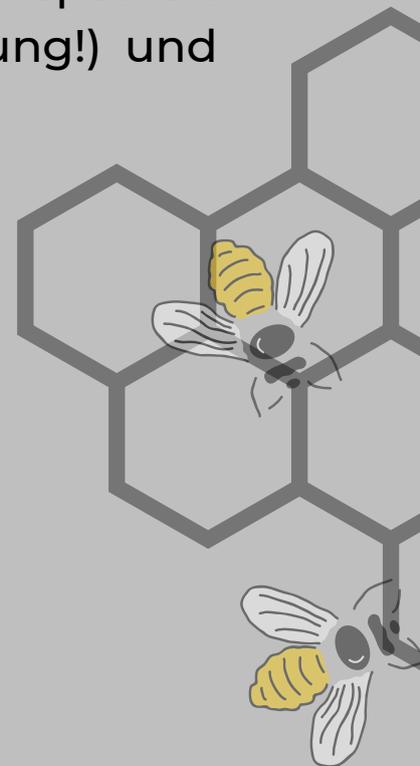
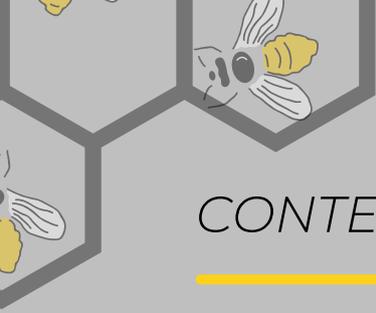
Als Handlungsaufforderung (den Call-to-Action) rufst du zur Speicherung des Beitrags auf.

## Community-Spiele

Nutze User generated Content!

Du kannst das in Form von Spielen machen oder auch zu einer kleinen Challenge aufrufen (“Poste das letzte Selfie auf deinem Smartphone” etc.).

Weise unbedingt darauf hin, dass deine Community dich auf ihren Fotos und in ihren Stories verlinken soll. So kannst du sie reposten und dich bedanken (Stärkung der Bindung!) und gleichzeitig deine Reichweite erhöhen.



## Mache eine Challenge

Challenges gehen in eine ähnliche Richtung wie das Gewinnspiel, allerdings müssen deine Follower hier auch selbst was tun. Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Challenges.

### Verlosung:

z.B. Schicke dein schönstes Foto von xyz. Das schönste Foto pushe ich in meiner Story.

### Wissen:

Hier gibst du deinen Followern Aufgaben, die sie erledigen müssen. Der Gewinn ist das neue Wissen. Das kann gerade bei Dienstleistungen auch super funktionieren.

Die Themen müssen aber auch hier zu deinem Business passen.

## **Teile Erfolge und Meilensteine**

---

In den sozialen Medien überwiegt immer mehr der soziale Gedanke:

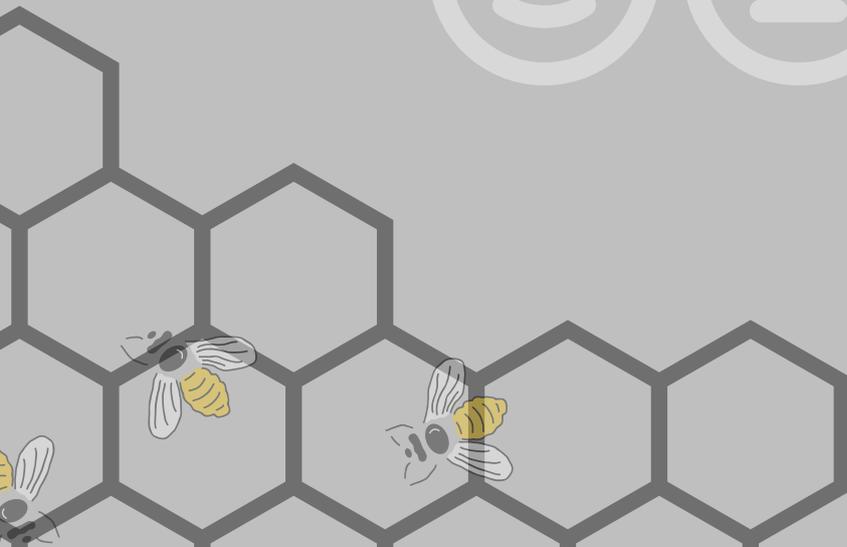
Man gewinnt und verliert ZUSAMMEN. Lass deshalb deine Follower an deinem Erfolg teilhaben – sie werden sich so unglaublich für dich freuen. Auch wenn es „nur“ der 300. Instagram-Follower ist.



## **Teile Kundenfeedback**

---

Wenn du einen guten Job machst, bekommst du sicher reihenweise positive Rückmeldungen. Die darfst du ruhig posten ohne überheblich zu wirken. Dein Feed sollte aber nicht nur aus übertollem Feedback bestehen.



---

## **Frage nach Feedback**

---

Geh in die Offensive und frag deine Follower und/oder Kunden, was ihnen an deinen Produkte oder auch an deinem Account gefällt und was nicht. Du solltest allerdings vielleicht nicht gerade in 10 Gerichtsverfahren mit deinen Kunden stehen.

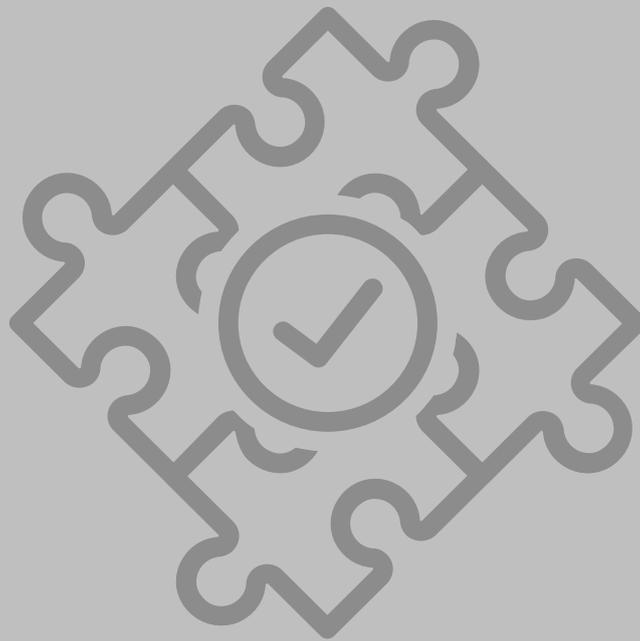
CONTENT IDEE 33

---

## **Löse ein Problem**

---

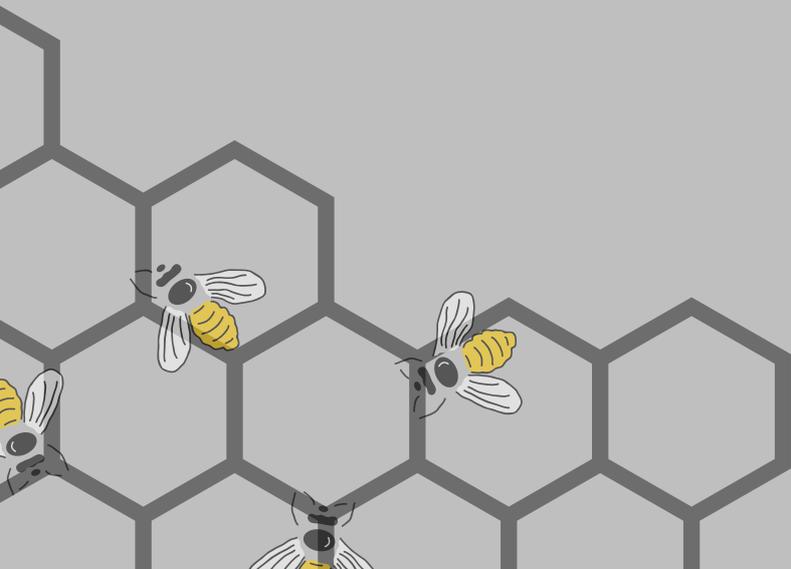
Und zwar ein konkretes. Deine Follower haben alle Zeitprobleme? Teile deinen ultimativen Tipp für ein besseres Zeitmanagement. Damit können deine Follower direkt was anfangen.



## ***Berichte von aktuellen Entwicklungen***

---

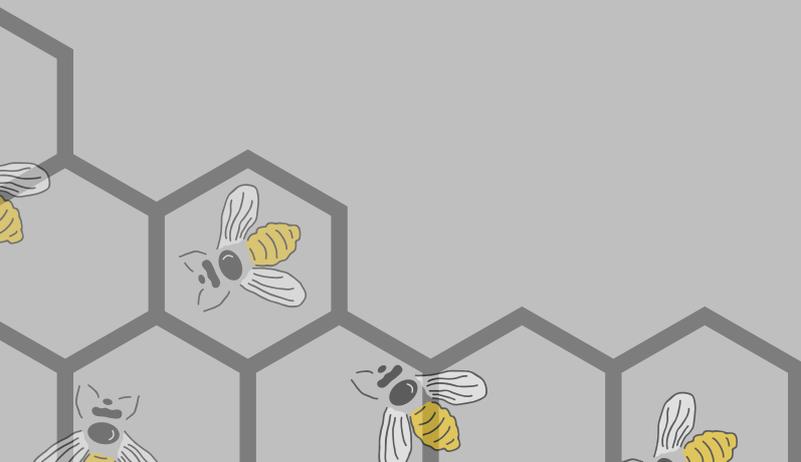
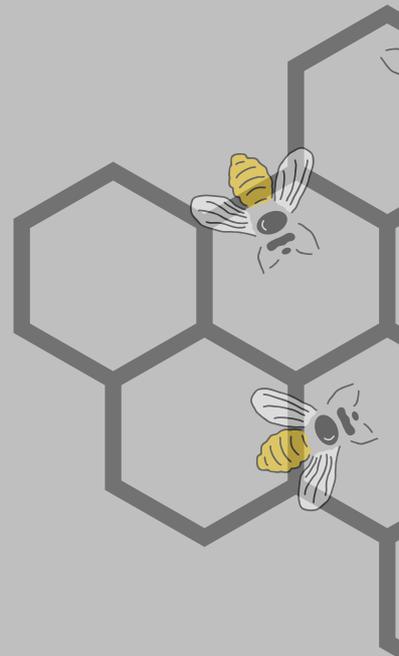
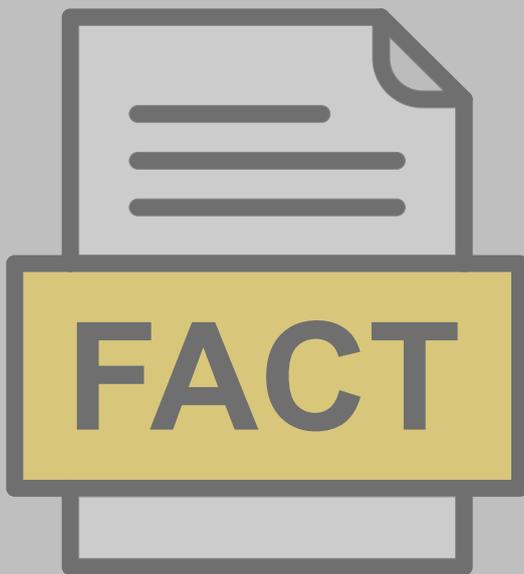
Gibt es in deiner Branche gerade bahnbrechende Veränderungen? Oder vielleicht auch nur kleine? Zeig, dass du darüber Bescheid weißt, indem du die Informationen teilst.



## **Liefere harte Fakten**

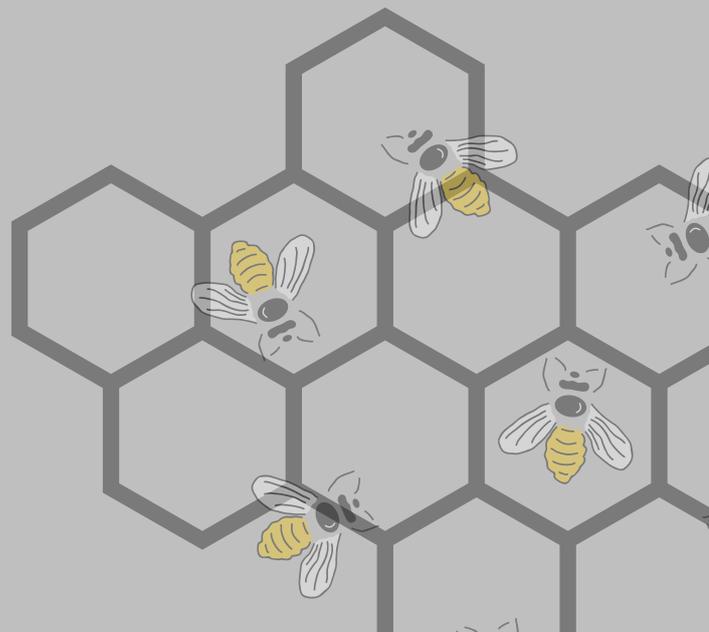
---

Zahlen und Fakten verkaufen zwar nicht, sind für deine Follower aber immer interessant. Ein Beispiel wären Instagram-Nutzerzahlen. Dazu schreibst du am besten auch noch eine kurze Erklärung, was diese Fakten für deine Follower bedeuten.



## **Teile eine Infografik**

Für manche Themen braucht man viele Wörter, um sie zu erklären. Hier kann eine kurze Infografik helfen, in der du kurz und optisch ansprechend die Schlüsselpunkte zeigst – oder einfach nur unterhältst.



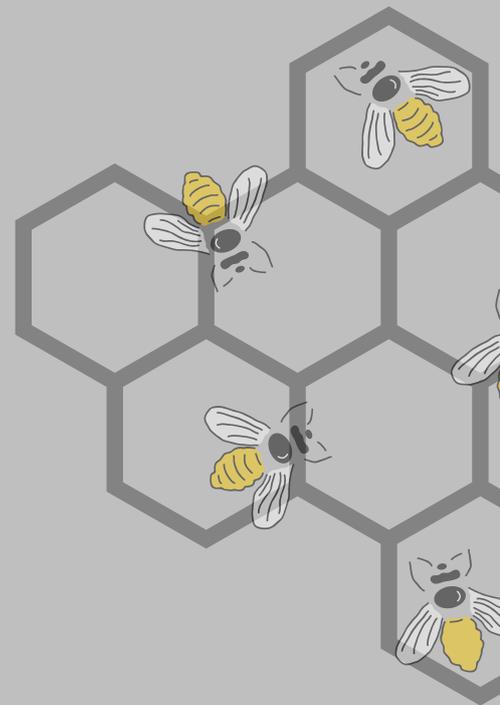
## **Starte eine Mitmach-Aktion**

---

Nein, keine peinliche „und jetzt alle zusammen klatschen“-Aktion, aber deine Follower sollen aktiv werden. Lass sie zum Beispiel einen Satz beenden. Damit kannst du super die Interaktion steigern und ganz nebenbei mehr über deine Follower erfahren.

.

Du kannst den zu beendenden Satz entweder direkt in einer Grafik verpacken oder ihn in die Bildunterschrift setzen.



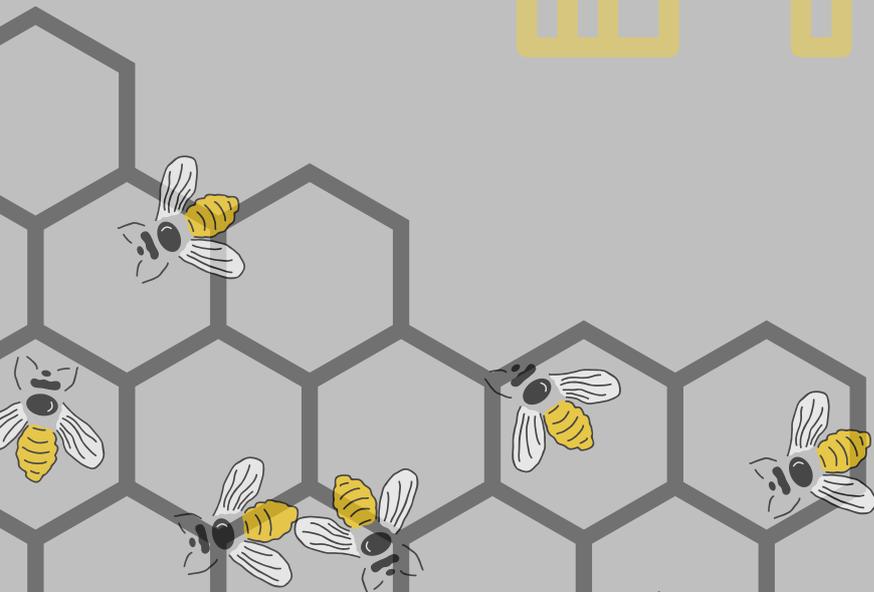
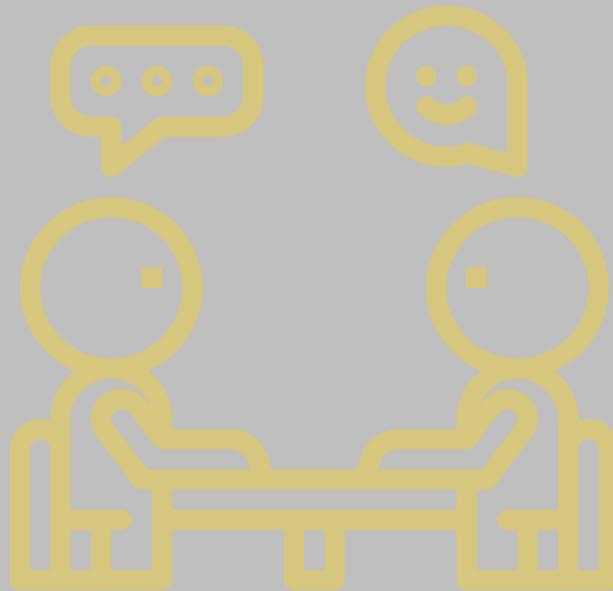
---

## **Mache ein Interview**

---

Lass auch andere tolle Menschen auf deinem Profil zu Wort kommen. Durch ein Interview kannst du dich weiter vernetzen und gleichzeitig Experten mit ins Boot holen.

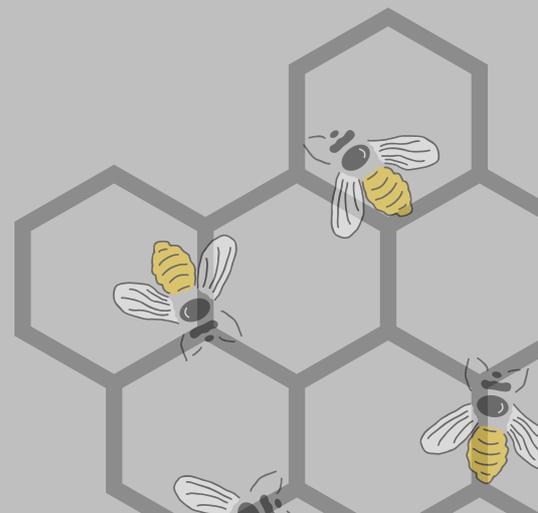
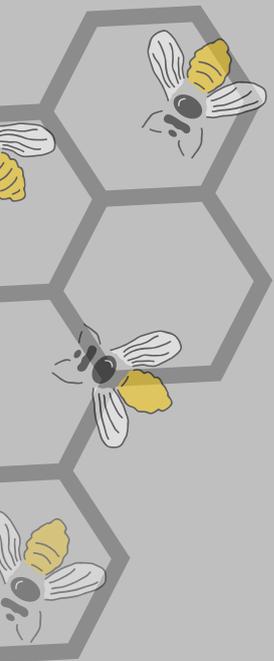
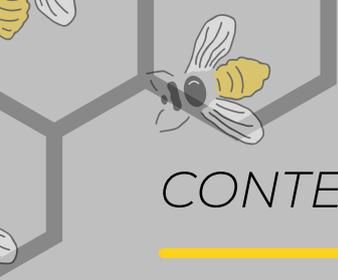
Du kannst das Interview live machen oder es vorher aufzeichnen und hochladen (z.B. in der Story).



## **Drehe ein Video**

---

Video-Content ist immer weiter auf dem Vormarsch und wird von den sozialen Medien besonders gerne ausgespielt. Statt deine Tipps nur aufzuschreiben, mach doch ein Video daraus.



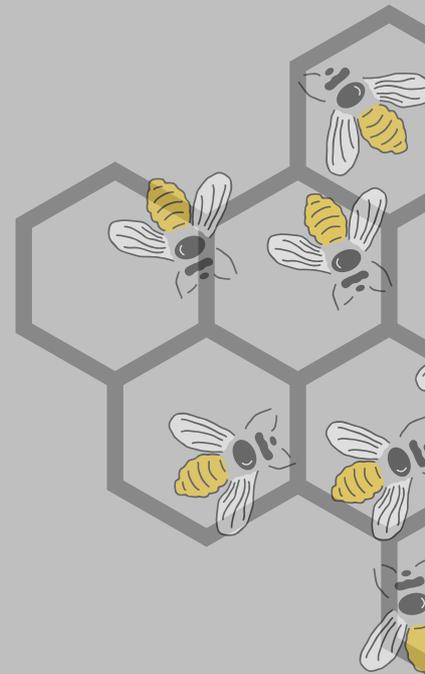
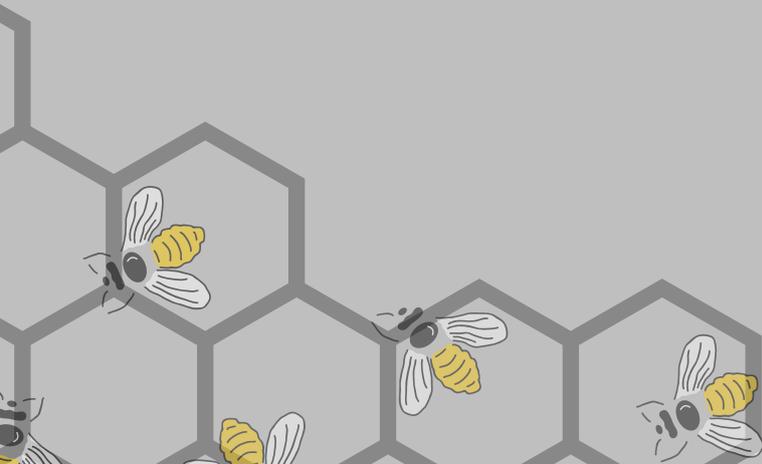
## **Erkläre, was du eigentlich machst**

---

Ist dir schon einmal eine virtuelle Assistentin über den Weg gelaufen?

Ich wusste am Anfang überhaupt nicht, was das sein soll. Hinter der Bezeichnung versteht sich so viel von Telefondienst bis zur Social Media Strategie.

Mache deshalb klar, wofür du stehst (auch wenn du keine virtuelle Assistentin bist).



## **Greife Hashtags auf**

Besonders bei Instagram Funktionieren die Begriffe mit der Raute sehr gut und bringen dir mehr Reichweite und Sichtbarkeit!

Sie können aber auch bei Facebook oder LinkedIn eingesetzt werden, um deinen Inhalt z. B. als Serie Rahmen oder Struktur zu geben.

Du kannst auch kreativ werden und ganz einfach deine eigenen Hashtags erfinden.

