

Es ist Zeit für Beziehungen.

Oder anders gesagt: sich mit deinen Followern in den DMs auszutauschen.

Das Ganze funktioniert über 2 Wege:

- 1. Warm:** deine Follower schreiben dich an.
- 2. Kalt:** du meldest dich zuerst bei deinen Followern.

Eine alte Regel besagt, um jemanden „kennenzulernen“ benötigt es genau drei Dates.

Aus diesem Grund werden wir eine einfache 3-Stufen Strategie verwenden, um mit unseren Followern zu schreiben und eine Beziehung aufzubauen.

- 1. Date:** Interaktion - sende deinen Followern eine Nachricht und baue die Beziehung auf
- 2. Date:** Bestätigung - Finde ihre aktuellen Herausforderungen raus und löse diese oberflächlich mit dem Wissen, das du besitzt
- 3. Date:** Pitch - bringe deine Follower dazu, ein Erstgespräch mit dir zu buchen, um weitere Hürden zu meistern

Der Ablauf sieht wie folgt aus:

Content mit Mehrwert 👉 Call to Action 👉 DMs 👉 3-Stufen Strategie
👉 Erstgespräch 👉 Sales Call 👉 Close

Dein **Content** zieht die Leute an

Dein **Call to Action bringt** die Leute in dein Postfach

In den **DMs** bringst du sie mit der 3-Stufen Strategie in ein Erstgespräch mit dir

Im **Erstgespräch** beweist du deine Expertise, leitest sie in den Sales Call und verkaufst anschließend dein Angebot

Das erste Date - Erreiche deine Follower

(Wenn dein Follower dich zuerst angeschrieben hat, kannst du diesen Schritt überspringen)

Ich weiß selbst, wie unangenehm es einem vorkommen kann, wenn man seine Follower mit der Absicht anschreibt, etwas zu verkaufen.

Genau aus diesem Grund legen wir den Fokus auch nicht auf den Verkauf. Vorerst.

Wir melden uns bei unseren Followern mit einem Grund bzw. einem „Auslöser“ und bieten ihnen Mehrwert.

Bevor du dich also meldest, prüfe vorher, ob dein Follower mit deinen Inhalten interagiert hat.

Hat er/sie deinen Beitrag mit „Gefällt mir“ markiert?

Hat er/sie deinen Beitrag kommentiert?

Hat er/sie bei deiner Story-Umfrage teilgenommen?

Wenn ja, kannst du dieses Ereignis als Auslöser nutzen.

Das könnte dann wie folgt aussehen:

„Hey Max, ich habe gesehen, dass du meinen letzten Beitrag mit „Gefällt mir“ markiert hast. Was genau hat dir denn gefallen?“

Bau eine Beziehung auf

Versuche zunächst folgendes herauszufinden:

- Woher kommt dein Follower
- Was macht er/sie hauptberuflich
- Wie ist er/sie auf dich aufmerksam geworden
- Welchen Content möchte er/sie in Zukunft bei dir sehen

Mit diesen Fragen kannst du unterbewusst herausfinden, ob sich die Person deine Dienstleistungen leisten kann. Beruf mit hohem Durchschnittsgehalt = potenziell viel Geld, um in dein Angebot zu investieren.

Das zweite Date - Finde heraus, woran dein Follower scheitert

Im zweiten Schritt erfährst du mehr über die aktuelle Situation deiner Follower.

Du wirst sie in ihrer Lage bekräftigen, indem du stärker auf die Pain Points und die dabei entstehenden Emotionen eingehst.

Ich habe dir ein exklusives Skript erstellt, mit denen du deine Follower über die DMs in dein Erstgespräch führst.

Jetzt bist du dran! Setze das Skript um und terminiere deine Erstgespräche.

DM Skript für warme Leads

(Achtung: auf deinen Account anpassen)

#1 - Leitfaden einleiten:

Stell eine Frage zur aktuellen Situation

Variante A: Gehst du aktuell ins Fitnessstudio?

Variante B: Wie oft machst du in der Woche Sport?

#2 - Dies oder das

Variante A: Versuchst du abzunehmen oder willst an Muskelmasse zulegen?

Variante B: Trainierst du mit Geräten oder mit deinem Körpergewicht?

#3 - Finde die Pain Points

Variante A: Darf ich fragen, wie viel du aktuell wiegst und was dein Zielgewicht ist?

Variante B: Wie lange bist du schon dabei?

#4 - Finde die Lösung

Variante A: Was fehlt dir denn aktuell, um dein Traumgewicht zu erreichen?

Variante B: Bis wann möchtest du dein Traumgewicht denn erreichen?

#5 - Anfrage

„Darf ich dir ein paar Tipps geben, mit denen du dein Traumgewicht schneller erreichen kannst?“

#6 - Entscheidung

Du hast nun 3 Optionen:

Option 1: Disqualifiziere den Lead

Option 2: Komm später auf den Lead zurück - eventuell ist er/sie noch nicht bereit

Option 3: Wandle den Lead in ein Prospect - bring die Person in dein Erstgespräch

#7 - Erstgespräch vorstellen

Ich würde mich gerne mal etwas ausführlicher mit dir unterhalten, um dir dabei zu helfen von „STARTPUNKT X“ zu „ZIEL Y“ zu gelangen. Hast du Lust, dass wir uns die Tage mal in einem Zoom Call zusammensetzen?

Wenn dein Lead zustimmt, sendest du einen Terminvorschlag.

Das nächste Level

Bist du bereit dir auf Instagram nachhaltig Reichweite aufzubauen und mit einem ausgeklügelten Verkaufsprozess dein Angebot an die Menschen zu verkaufen, die es wirklich haben wollen?

Dann buch dir doch ein Strategiegelgespräch mit uns 🙌 **[hier klicken um zu buchen!](#)**

Danke für's Lesen

Timo & Leon