ERFOLG MIT INSTAGRAM

Praxis-Ratgeber - Wie ich mit viel Freude über 10.000 echte Instagram-Follower gewann

CLARA MORGENTHAU

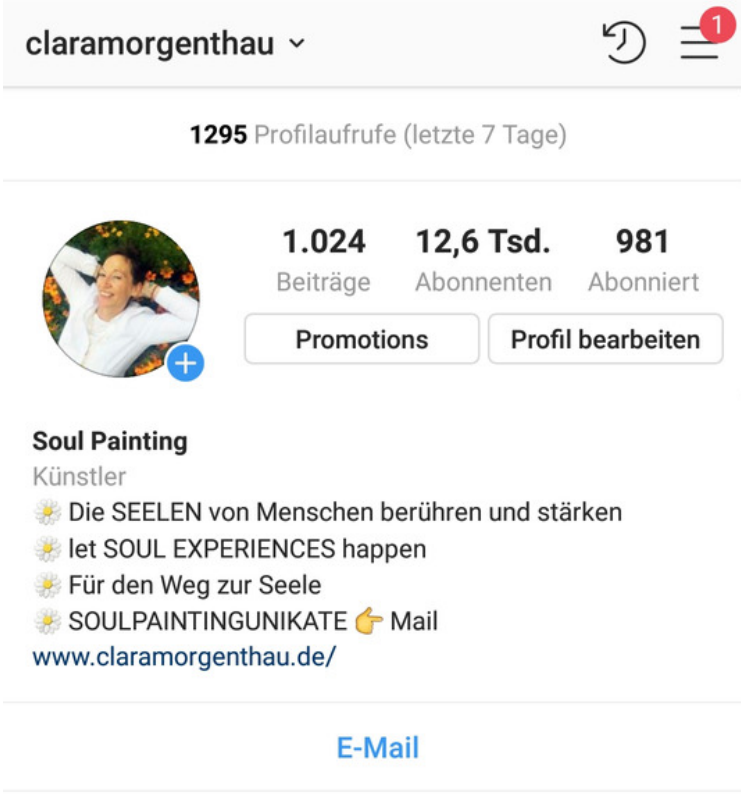
ÜBER MICH

Mein Name ist Clara Morgenthau. Ich bin Soul-Painting-Künstlerin. Als Autodidaktin und Spätberufene ist es nicht so einfach, Aufmerksamkeit zu gewinnen, wie Du Dir vielleicht vorstellen kannst oder bereits selbst erlebt hast. Künstler oder allgemein "Kreative" bzw. "Kreativ-Tätige" tun etwas was Ihnen Spaß macht, im Idealfall wie bei mir haben sie ihre Berufung gefunden. Man macht das, was man gerne macht, worin man wirklich gut ist, bildet sich darin immer weiter, ohne dass es für einen anstrengend ist. Es macht einfach Spaß. Aber um etwas vollberuflich ausüben zu können, stellt sich eine grundlegende Frage, wenn man die nicht beantworten kann wird es nichts mit der Selbständigkeit in dem gewählten Beruf. Wie kommt die Kunst zu den Menschen? Du kannst statt Kunst auch Kunsthandwerk sagen oder Kreativleistung. Wie kommt das, was Du auf kreative Weise erschaffst, zu den Menschen da draußen in der Welt?

Bei mir war es so:

Ich bin in Frankfurt am Main aufgewachsen. Meine Eltern sind noch vor dem Mauerbau nach Westdeutschland geflohen. Und nach der Wiedervereinigung in Deutschland haben mir meine Eltern das Haus meiner Großeltern im Erzgebirge geschenkt. Mit dreimal 130 Quadratmeter Nebengebäude neben dem Wohnhaus, wo mein Großvater eine kleine Holzmanufaktur hatte. Die Werkstatt ist heute mein Soul-Painting-Atelier. Darüber ist heute unsere ebenfalls 130 Quadratmeter große Meditations- und Yogahalle. Darüber unter dem Dach leben wir selbst jetzt.

Erst im Sommer 2016 direkt nach meinem 50. Geburtstag haben mein Mann Johannes und ich uns hingesetzt und beschlossen, dass wir neben einer Website für meine Kunst auch einen Facebook- und Instagram-Account machen. Wir haben beschlossen, dass wir uns die folgenden drei Jahre ausschließlich auf Soul-Painting-Workshops in meinem wunderbaren Atelier im (H)Erzgebirge konzentrieren und eben auf das Malen von Originalbildern. Mit anderen Worten: wir haben eine "strategische" Grundsatzentscheidung getroffen. Wir machen die nächsten 3 bis 5 Jahre nur Live Paintings und Life Workshops.



Aber bereits damals hatten wir die Frage im Kopf: „Wird überhaupt jemals jemand zu uns ins entlegene Erzgebirge am Rand von Deutschland kommen“. Wie kommen Leute zu Life-Workshops? Ins entlegene Erzgebirge?

Im Nachhinein war es das beste Social Media Training, das wir uns damit selber verpasst hatten.

Johannes hat sich das Wissen angeeignet, wie man auf Instagram mehrere Tausend Followers gewinnt. Es war eine Phase für sich, wo wir viel ausprobiert haben, bis wir wussten, was funktioniert oder nicht. Es gibt draußen so viel Beratungsangebote, von denen man vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr sieht. Viele Instagram-Berater haben selbst gar kein Produkt, sondern bieten lediglich Beratung an und tun so, als hätte jeder am Tag 10 Stunden Zeit für Social Media-Arbeit. Da muss man genau hinschauen.

Aber nach ein paar Wochen hatte Johannes den „Dreh“ heraus und wir konnten im September 2016 die ersten 1000 Follower feiern. Und von da an wurden es stetig mehr.

Im Grunde sind es fünf Punkte, die man beachten muss, wenn man einen erfolgreichen Instagram-Account aufbauen muss und nicht mehr als 10 Minuten dafür am Tag aufwenden will. Ja, Du hast richtig gelesen. ZEHN MINUTEN, nicht mehr!

Erst vor Kurzem habe ich auf einer Kunstmesse meine ehemalige und jetzt richtige Facebook-Freundin kennen gelernt und auch sie hat mir erzählt. Ja, alle sagen ich muss heutzutage Social Media machen. Aber das frisst so viel Zeit mit Facebook und Instagram. Johannes stand mit an ihrem Stand und hat es bestätigt: Ja, wenn Du keinen Content-Plan im Vorhinein hast und jeden Tag erneut aufs Neue überlegst, was poste ich denn heute? Dann kannst Du damit locker jeden Tag eine Stunde verbringen. Und das heißt dann noch nicht, dass das überhaupt jemand sieht oder interessiert.

Deswegen ist einer der fünf Punkte richtige Content-Erstellung. In diesem Büchlein bekommst Du diese fünf Schlüssel-Elemente für Erfolg auf Instagram mit einem Minimum an Zeitaufwand geschenkt. Gleich kommen wir zu den Punkten. Aber lass mich vorher noch auf etwas ganz Wichtiges hinweisen.

Den Zeitfaktor!

Wie Du vielleicht schon gemerkt hast, haben wir zwar heute im 21. Jahrhundert von praktisch überall aus nahezu unbegrenzte Möglichkeiten, aber die Erde dreht sich nach wie vor in der gleichen Geschwindigkeit und jeder unser Tag hat immer noch nur 24 Stunden. Und welche Möglichkeiten wir haben:

Es gibt heutzutage mit dem Internet und Smart Phones so viel neue Arten, sich und seine Arbeit und Erzeugnisse zu präsentieren. Eine Website und ein Webshop im Internet, so genannte Social Media. Dabei vor allem Facebook, Instagram und Pinterest
Eine Website kann jeder erstellen. Für 50 Euro im Jahr mit Page Builder dabei. Kein Problem. Aber die Frage ist dann wiederum, wie kommen die Leute auf die Website und in den Webshop. Man kann Bloggen, aber auch da stellt sich dann wieder die Frage, wie finden interessierte Leute den Blog.

Auch bei Facebook, Instagram und Pinterest kann jedermann und jedefrau ein Profil anlegen. Kostenlos. Und die gleiche Frage stellt sich: wie kommen Leute auf das Profil. Wie gewinnt man Follower?

Wenn man nun jeden Tag auf Facebook und Instagram tollen Content liefern will, der jeden begeistert, dann bei allen möglichen Zielgruppen-Mitgliedern auf deren Seiten geht, Kommentare auf deren Instagram-Seiten hinterlässt, dann glaube uns, kannst Du jeden Tag allein damit 2 Stunden verbringen. Weil die Social Media sind auch absichtlich so angelegt, dass man sich darin verliert. Auch die Social Media finanzieren sich über Werbung. Zwar andere Werbung als im Radio und im Fernsehen oder in Magazinen, aber auch hier sind die Werbegelder umso höher, umso mehr Zeit die Leute auf dem jeweiligen Medium verbringen.

Und wenn Du dann noch all die anderen Tipps der vielen Berater da draußen beherzigen würdest, würdest Du am Ende vielleicht wirklich einen erfolgreiche Instagram-Seite bekommen, aber keine Zeit mehr haben dafür, weswegen Du eigentlich an den Start in diesem Spiel gegangen bist.

Es muss einen anderen Weg gehen.

Und er ist möglich. Unsere Instagram Story ist der Beweis dafür.

Nach ein bisschen mehr als einem Jahr hatten wir auf unserem Haupt-Account @claramorgenthau über 10.000 Follower. Und was viel wichtiger ist. Es funktioniert! Von meinen Instagram Followerinnen kommen tatsächlich Gäste zu meine Live-Workshops.

Es fing im Frühjahr 2017 an. Wir hatten uns überlegt, Soul-Painting-Wochenenden „zum Schnuppern“ anzubieten. Und beim ersten Mal kam Heike von der Ostsee. Beim zweiten Mal kam Susanne aus Zürich. Sie kam sogar mit dem Flieger nach Dresden angeflogen.
Dann kamen Harald aus Claudia aus München. Julia aus Berlin und und und… und ca. die Hälfte der Teilnehmerinnen an den Schnupper-Wochenenden kommen erneut zu den 7-Tage-Workshops.

Heike von der Ostsee zum Beispiel, die im Frühjahr 2018 erneut mit ihrer Freundin aus Porta Westfalica kam und dann erneut im Frühjahr 2019. Das sind also Stamm-Besucher, die immer wieder kommen, ihre Freundinnen mitbringen. Allein dafür hätte sich der begrenzte Aufwand, den wir gesammelt in diesen Jahren seit dem Sommer 2016 eingesetzt haben, bereits gelohnt.

Aber auch Susanne aus Zürich kam wieder. Oder vor kurzem eine andere Heike aus Lübeck. Erst vor kurzem hat sich jemand über E-Mail gemeldet und uns geschrieben, dass sie bereits letztes Jahr, als sie die vielen schönen Bilder von den Soul-Painting-Workshops sah, überlegt hatte zu kommen. Aber dieses Jahr wird sie es auf jeden Fall machen. Das heißt, viele Interessentinnen, die niemals sich auf Instagram zu Wort melden, weder in Form von Kommentaren noch als Direktnachrichten, beobachten sehr wohl das Angebot und werden über Zeit immer mehr interessiert, bis sie dann doch Kundinnen werden.

Hier ist das A und O Konsistenz oder mit anderen Worten: einfach am Ball bleiben! Aber dazu kommen wir gleich noch in den fünf Schlüssel-Punkten.

Vorher möchte ich noch etwas hinzufügen. Am Anfang, als wir anfingen, hat es immer ein bisschen Zeit gedauert, bis ein „Schnupper-Wochenend-Workshop“ voll war. Mittlerweilen ist es so, wir machen nicht mehr so viel Schnupper-Wochenende. Wir bieten die Möglichkeit im Rahmen des Newsletters an. Und wenn wir jetzt einen Termin ansetzen für ein Schnupper-Wochenende wie das für Ende August 2019 und es nur einmal mit einem Standardtext auf Instagram bekannt geben, dann gibt es bereits über Instagram gekommene Newsletter-Abonentinnen, die bereits darauf warten. Und besagtes Schnupper-Wochenende war dann innerhalb von wenigen Tagen ausgebucht.

Aber es ging sogar noch weiter. Es meldeten sich Hotels bei uns und fragten über Instagram als Kommentar an, ob wir nicht Bilder bei Ihnen ausstellen wollten. Zunächst war es Kathrin vom Vier-Sterne Hotel Höflehner in der Steiermark. Es wurden darüber über 9 Originalbilder verkauft. Dann meldete sich Patrick ebenfalls indirekt auf ein Instagram-Posting, was wir einfach auf Facebook geteilt hatten und zeigte Interesse und outete sich dann erst als Geschäftsführer des Friedborn Kur- und Gesundheitszentrums im Südschwarzwald. Auch hier sind auf diese Weise Bilderausstellungen mit Verkäufen von ca. 10 Originalbildern zu Stande gekommen.

Um ehrlich zu sein. Es macht Spaß so. Sicher, ich habe Johannes an meiner Seite. Aber Johannes ist bereit, das Wissen mit Dir zu teilen und jedermann und jederfrau kann das, was wir gemacht haben, mit maximal 5 Minuten am Tag wiederholen.

Und hier sind sie:

Einige Grundsätze für eine erfolgreiche Instagram-Seite, die wir in den ersten 18 Monaten gelernt haben:

1. Guter Content

Guter Content. Das hört sich selbstverständlich an. Aber was heißt das? Was ist guter Content?

Konkret: So habe ich es gemacht bzw. wir:

Ich habe lange Zeit rumprobiert und nach einigen Monaten habe ich für mich folgendes Verfahren raus gefunden, mit dem meine Postings mittlerweilen täglich über 100 bis 300-Mal geliked werden und wie gesagt denen über 10.000 Menschen im ganzen deutschsprachigen Raum followen/folgen

Ich nehme als Künstlerin als Basis - eigentlich naheliegend - meine eigenen Gemälde. Zum Anfang habe ich viel meine kleinen quadratischen Blumenbilder genommen. Die boten sich sowieso an, weil die schon quadratisch sind und das Quadrat das Standardformat auf Instagram ist

Auf die Fotos von diesen Bildern und endlosen Ausschnitten und Zooms davon trage ich dann mit einer ganz einfachen App im Smart Phone (siehe Tipps und Hinweise unten) motivierende und inspirierende Sprüche auf, versehe sie mit einem Wasserzeichen und poste sie dann ganz einfach.

Darüber hinaus erstelle ich sporadisch - wenn mir danach ist - von Zeit zu Zeit Fotos im Atelier oder von einem Event, wo ich mich gerade aufhalte. Von Gemälden, die gerade im Entstehen sind. Von fertigen Gemälden. Fotos von einer Ausstellung im Hotel. Ab und an auch ein Foto mit mir darauf, aber nicht so oft. Und natürlich immer von den Soul-Painting-Workshops.

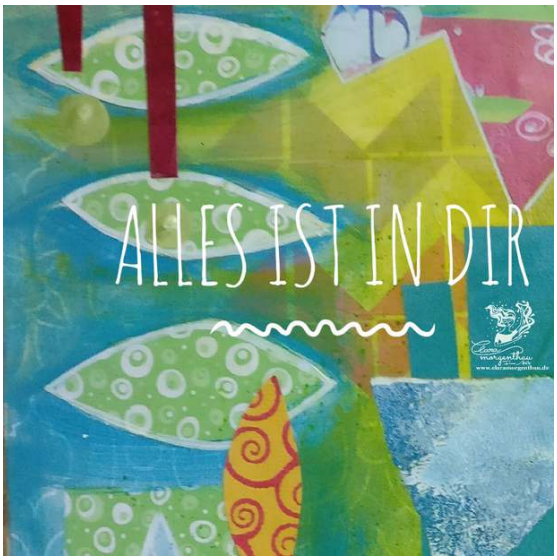
So habe ich einen ganz einfachen Weg gefunden, originellen, einzigartigen Content zu entwickeln mit einem Minimalaufwand an Zeit. Irgendwann hat sogar die bekannt Lifestyle-Zeitschrift Happinez ein Posting von mir re-geposted. Bettina Hielscher vom Kratitivitätsblog hat sich bei mir gemeldet und gefragt, ob sie ein bestimmtes Posting als Poster haben könnte. Das war ja in unserer 3-Jahres-Strategie gar nicht vorgesehen. Sie wollte dann mit mir auch ein Interview auf ihrem gut besuchten Blog machen, was auch so geschehen ist.

Grundsätzlich gilt für Dich:

Der erste Schritt, mehr Follower auf Instagram zu bekommen, ist, den richtigen Inhalt zu generieren. Das mag offensichtlich erscheinen, aber wir sehen es immer vernachlässigt. Finde heraus, was Deine Kunden auf Instagram sehen oder welche Themen mit ihnen in Verbindung stehen, und fülle Deine Seite mit relevanten Bildern.

Eine gute Möglichkeit, herauszufinden, was Deine Kunden auf Instagram mögen ist, herauszufinden, was Deine Mitbewerber veröffentlichen oder welche Art von Bildern auf den Websites oder Blogs verwendet wird, die in Deiner Branche beliebt sind. Es gibt jedoch Bildtypen, die in den meisten Branchen gut funktionieren. Poster mit inspirierenden oder humorvollen Zitaten, hochwertige Food-Fotografie oder szenische Bilder sind im Allgemeinen sichere Wetten.

Wenn Du in einer Branche tätig bist, in der das, was Du verkaufst, bereits optisch ansprechend ist, sind Fotos von dem, was Du tust, auch keine schlechte Idee. Halte solche Bilder jedoch in der Minderheit; viel über dich selbst in sozialen Medien zu veröffentlichen, ist wie die Person auf der Sommerparty, die nur über sich selbst spricht.



In diesem Zusammenhang ist es sehr wichtig, dass Du nicht auf die Gefahr des "oversharings" hereinfällst. Eine Berühmtheit kann davonkommen, weil ein Großteil ihrer Attraktivität und Marke ihr persönliches Leben ist.

Fans sind echt neugierig, was eine Schlagersängerin zum Abendessen hat oder was genau der Rockstar kocht. Wenn Du ein persönliches Konto hast, ist das auch völlig in Ordnung, denn es ist klar und deutlich, dass dies ein Konto ist, in dem Du DeinenAlltag teilen kannst.

Wenn Du jedoch eine berufliches Seite betreibst, ist es keine gute Idee, wenn Deine persönlichen Fotos nicht wirklich zum Thema Deiner Marke passen.

Zum Beispiel, als Anbieter von Kunstschmuck würde ein persönliches Foto, wie Du in Deiner Kunst-Werkstatt stehst, gut zu Deinem Thema passen. Ein persönliches Foto jedoch von Dir beim Radfahren oder Gassigehen mit dem Hund hat nicht den gleichen positiven passenden Effekt und kann sogar kontraproduktiv sein.

Oversharing bedeutet, dass Du das Engagement verlierst, weil Deine Inhalte einfach zu wenig thematisiert und verwirrend sind, um ein konsistentes Publikum aufzubauen.

Um auf Instagram eine gute Fangemeinde zu bekommen, musst du Inhalte produzieren, die speziell für Instagram erstellt wurden! Du musst sorgfältig prüfen, welche Art von Inhalten Du produzierst. Du musst Dich daran erinnern, dass Instagram so ein Erfolg ist, weil es eine völlig einzigartige Plattform ist und die Erfahrung, die es für den Nutzer bietet, ist völlig anders als etwas wie Facebook oder Twitter.

Du musst Dinge wie folgende erwägen: Wie es ist, dass Leute Deinen Inhalt finden? Welche Hashtags (siehe Erklärung unten) verwenden sie? Wenn jemand einen Deiner Hashtags durchsucht und Deinen Beitrag finden würde, wären sie fasziniert, wenn Sie auf Dein Konto klicken würden, oder wären sie enttäuscht, dass es keinen Zusammenhang zwischen Deinem Beitrag und Deiner Überschrift gibt? Was ist mit den Bildern, die du produzierst, die Menschen dazu bringen, mehr zu tun, als nur vorbeizuschauen?

Laut Zabisco verarbeiten Menschen visuelle Bilder 60.000 Mal schneller als reiner Text. In weniger als einer Sekunde entscheidet eine Person basierend auf Ihren Bildern, ob Sie ihre Zeit wert sind oder nicht.

Deshalb ist es so wichtig, eine gute Beziehung zu Deinem Publikum zu entwickeln, damit sie wissen, welchen Inhalt sie haben.

Es gab viele Male, in denen wir etwas gepostet haben, von dem wir dachten, dass es absolut einschlagen würde, aber es stellte sich heraus, dass es ein Blindgänger war. Andere Male haben wir uns den Kopf gekratzt, warum dieser eine Post so beliebt ist.

Sobald sie sich auf Deine Stimme eingelassen haben, ist es äußerst wichtig, dass Du Dich an diese Stimme hältst.

Grund Nummer Eins, warum Leute immer wieder zu einer bestimmten Marke oder einem bestimmten Unternehmen zurückkehren, ist die Konsistenz der Produktleistung – sei es ein Starbucks Macchiato oder ein ibis Hotel. Es ist genau das gleiche mit der Art von Inhalten, die Du für Instagram produzierst.

Der Grund, warum wir für „Clara Morgenthau“ so viele echte Instagram-Follower gewonnen haben, liegt darin, dass die Leute von uns ein gleichbleibend hohes Qualitätsniveau erwarten können. Sie wissen, dass wir auf Instagram eine bestimmte Art von Post produzieren, und dieses Vertrauen ist es, was sie zu Followern werden und bleiben lässt.

Ein häufiges Problem, mit dem viele Leute auf Instagram anfangen, ist, dass sie nicht ganz sicher sind, welche Art von Thema oder Inhalt sie produzieren wollen. Leider gibt es keine einfache Antwort, denn am Ende des Tages wollen Sie keine Nachahmerin einer bekannten, größeren Instagram-Seite sein, aber auf der anderen Seite, um auf Instagram wirklich erfolgreich zu sein, müssen Sie ein wenig einzigartig sein.

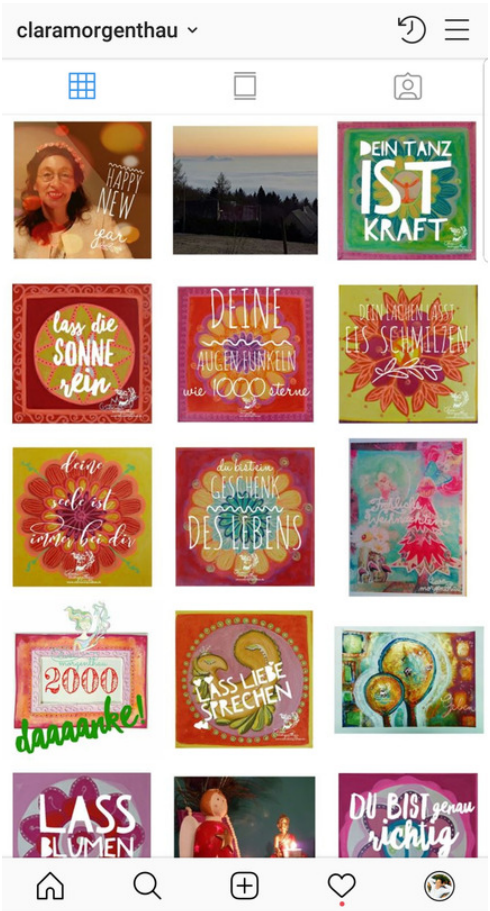
2. Regelmässiges Posting

Dies ist das Wichtigste beim Betreiben einer Instagram-Seite, das so einfach ist, aber oft so wenig in der Praxis beherzigt wird. Meine Follower/innen wissen, dass sie jeden Tag von mir morgens zwischen 8 und 9 Uhr ein Posting bekommen. Die meisten sind wohl unter der Woche auf dem Weg zur Arbeit und mittlerweile sind viele von ihnen schon darauf eingestellt und warten bereits darauf, was denn heute für ein Spruch und was für ein Bild kommt.

Seit Herbst 2016, seitdem wir den „Dreh“ heraus haben, posten wir jeden Tag mindestens ein Mal ein Foto wie oben beschrieben. In der Regel morgens. Gleich zum Frühstück. Wenn die Postings vorbereitet sind, ist das überhaupt kein Problem. Es ist eine Sache von nicht mal einer Minute. Man kann das am Frühstückstisch als tägliche Routine machen.

Ich habe alle neuen Postings in meinem Handy unter einem bestimmten Ordner abgelegt. Ungefähr ein Mal im Monat oder alle drei Wochen erstelle ich – oft als Zeitvertreib zum Beispiel am Sonntag vormittag noch im Bett oder wenn wir auf Reisen sind als Beifahrerin oder in der Bahn – die Postings am Stück. Das dauert ca. 2 bis 3 Stunden für ca. drei bis vier Wochen tägliches Posting.

Und so ist es dann jeden Tag ein Kinderspiel. Aus dem Bulk an vorher erstellten Postings wähle ich nach Gutgefühl eines aus und poste es direkt aus meiner Bildergalerie im Smartphone in den Instagram Account. Ein Knopfdruck bzw. Klick. Nebenbei teile ich das Posting auch noch auf meiner Facebook-Seite. Man muss dazu nur einen Schalter „switchen“ und ist eine Sache von einer Sekunde. Warum nicht? Mittlerweilen mache ich das auch für Twitter, weil es wirklich kein Zeitaufwand ist.



Seit September 2016 gab es nicht mehr Tage, als man mit zwei Händen abzählen kann, an denen wir nicht etwas gepostet haben. Es ist besser, jeden Tag ein Posting zu machen als am Wochenende sieben Postings und dann den Rest der Woche gar nichts. Konsistenz eben!

Plane regelmäßig, etwa jeden Tag morgens. Stell jedoch nicht einen ganzen Haufen Fotos in einer Sitzung zusammen; Benutzer werden dies oft als Spam ansehen und Dir nicht folgen.

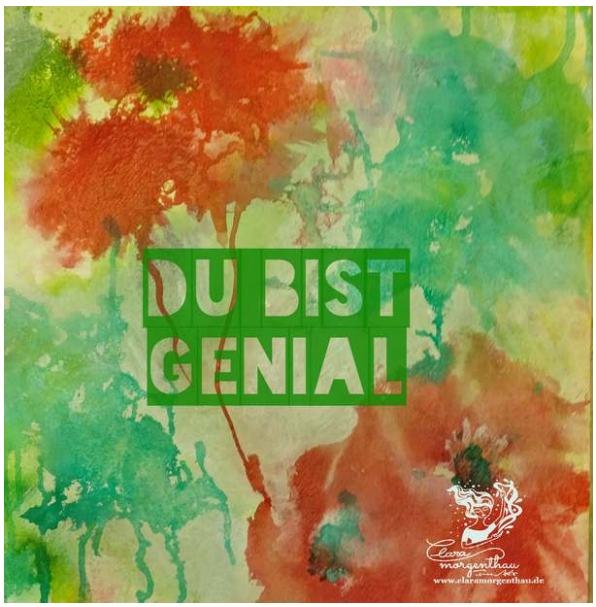
Das bedeutet Konsistenz. Dein Publikum kann sich darauf verlassen, dass zu bestimmten Zeiten Beiträge von Dir kommen. Und das ist der Grund, warum sie Dir folgen werden. Sie wollen wissen, was Du morgen postest, übermorgen, den Tag danach und so weiter. Sie werden nämlich ziemlich schnell fest stellen, wenn sie das erste Mal auf Deiner Seite sind, wie oft und wie regelmäßig Du Beiträge einstellst.

Wenn Du nicht regelmäßig Beiträge postest, wirst Du nicht so viele Leute finden, die Dir folgen möchten. Ganz einfach.

Man kann den Inhalt auch planen, insofern, dass es Tools gibt, mit dem man die Postings „schedulen“ kann. Manche dieser Programme sind kostenfrei erhältlich wie Latergram oder Later.com und man kann mit ihnen für 30 Tage im voraus Beiträge planen. Allerdings erlaubt Instagram es technisch anderen Software-Programmen nicht, direkt zu posten. Daher sind diese Programme darauf begrenzt, dass sie Dir zu einer bestimmten, im Voraus bestimmten Zeit eine Erinnerung schicken und Du musst dann nur noch auf ein Knöpfchen im Smartphone drücken.

Wir haben aber festgestellt, dass solche „Scheduling“-Tools, wie sie genannt werden, außer wenn wir vielleicht auf Reisen sind, nicht unbedingt notwendig sind. Aber auf der anderen Seite schaden sie auch nicht.

Bitte beachte, dass man auf Instagram nur über mobile Geräte wie eben Smartphones oder Tablets Inhalte posten kann.



Instagram ist ein Medium, was speziell für Smartphones bzw. mobile Geräte entwickelt und zugeschnitten ist. Das ist einerseits eine Begrenzung, aber auf der anderen Seite auch der Reiz von Instagram. Und die steigenden Nutzerzahlen von Instagram an sich, auch im Vergleich zum Muttermedium „Facebook“ sprechen da für sich.

3. Intensive Nutzung von Hashtags

Hashtags sind Schlüsselwörter, denen das #-Zeichen vorangestellt wird. Damit kann man mit diesem Suchbegriff auf Instagram Postings finden, die eben dieses Wort verwenden, wie #kunst #farbenfreude und so weiter.

Großes Foto mit einem Hashtag

Es ist ganz klar, dass Hashtags funktionieren. Du kannst es ganz einfach ausprobieren. Wenn Du einen Beitrag postest mit einem beliebten Hashtag wie z.B. #blume, wirst Du innerhalb von weniger Minuten wie aus dem Nichts ein „Like“, also auf Instagram ein „Herzchen“ bekommen und mit etwas Glück sogar eine oder mehrere Followerinnen. Diese haben gleich nach Deinem Beitrag fast zeitgleich eben nach diesem Hashtag-Wort zum Beispiel #blume gesucht bzw. ge-zappt und haben Dein Bild gesehen und fanden es gut und haben es „geliked“.

Wenn man das regelmäßig macht, kommt auf diese Weise auch ein gewisser Aufmerksamkeitseffekt zustande.

Um ehrlich zu sein, war dies für mich eine schwierigere Aufgabe. Denn was verwendet man als Originalkünstlerin für Hashtags? Ich habe in der Tat mit #blume angefangen, weil ich in der Anfangszeit damals viele Blumenmotive in meiner Kunst hatte. Und tatsächlich gefiel vielen Blumen-Liebhaberinnen mein Angebot auf Instagram.

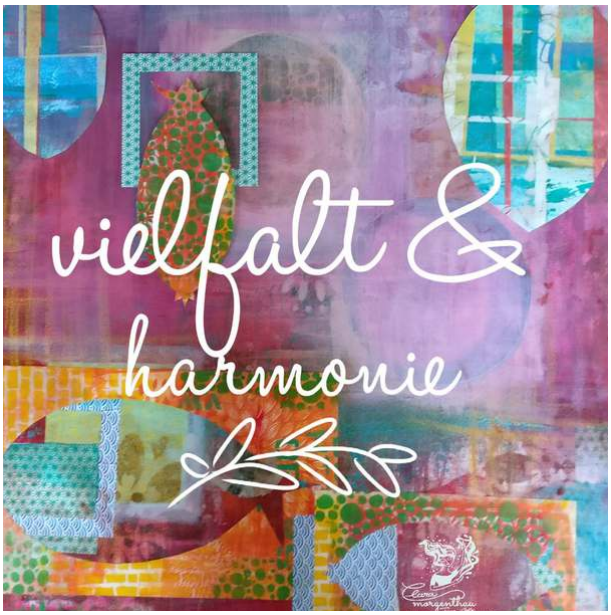
Der Hashtag #kunst ist eher etwas für Kunstsammler und Galeriebesucher und meine farbenfrohe und autodidaktische Kunst ist nicht immer mit dieser Zielgruppe zusammenpassend.

Grundsätzlich kannst Du die beliebtesten Hashtags in Deiner Branche erforschen…

Hashtags (Schlüsselwörter, die von # vorangestellt werden) scheinen wie etwas zu sein, das nur Teenager nervt, aber das stimmt nicht ganz. Sie sind daran interessiert.

Wenn Sie #hashtag (s) in Ihr Image einfügen, können Sie damit die richtige Lösung finden. Erforschen Sie zuerst die beliebtesten Hashtags zu Ihrer Nische und kompilieren Sie sie dann. (#entrepreneur, #business, #startup). Für uns bedeutete dies, eine riesige Liste von Schlüsselwörtern aufzubauen, die für was relevant ist. Starten Sie anschließend einen Kommentar zum Foto und fügen Sie dort die Hashtags ein.

Denken Sie daran, setzen Sie Ihre Hashtags nicht in die Beschreibung des Fotos selbst ein. Sie werden stattdessen im Kommentarbereich platziert. Wenn Sie nach einem Foto suchen, können Sie eine Bewertung verfassen.



4. Einfache und effiziente Content-Erstellung

Als Einzelkämpferin bzw. wir zu Zweit haben wir kein großes Budget, mit dem wir eine Werbeagentur beauftragen können für uns hoch-qualitativen Content zu erstellen. Gleichzeitig haben wir auch begrenzte Zeit, um für jeden Tag ein Posting erstellen zu können. Ich muss als Künstlerin im Atelier sein und Bilder malen und Workshops geben. Jeden Tag mehr als 10 bis 20 Minuten bereits wäre uns definitiv zuviel.

Aber wir haben zum Glück eine wunderbare App gefunden. Ein Freund von uns hat sie uns empfohlen. Mit der ist es nicht nur ein Kinderspiel. Die App heißt Wordswag, kostet nur 5 Euro. Man kann sie einfach aufs Smart Phone runterladen. Damit kann man super Postings für Instagram erstellen. Man wählt einfach nur ein Bild aus und kann dann darauf einen Spruch drüber "malen". Und sogar ein Wasserzeichen mit dem eigenen Logo oder Schriftzug ist ganz einfach möglich. Man kann sogar von WordSwag direkt auf Instagram posten

Oft machen Johannes und ich gemeinsam mit Wordswag Postings und es macht so viel Spaß. Ich schneide auf meinem Smart Phone Ausschnitte von Fotos von meinen Bildern zurecht, zeige es Johannes und wir überlegen uns einen passenden Spruch dazu. Es macht Spaß und mit Wordswag brauchen wir für ein Posting im Schnitt nur ca. ein bis drei Minuten.

Auch beim Text zum Bild mache ich mir keine Arbeit. Ich habe keine Lust, morgen beim Posting mir irgendetwas Originelles zum Beitrag einfallen lassen. In der Regel nehme ich einen vorbereiteten Text: Hallo Ihr Lieben mit ein paar schönen Herzchen als Emicons.

Habt einen wunderbaren Tag. Alles Liebe, Eure Clara und noch ein paar Herzchen. Das ist alles

In der Regel posten wir dann den täglichen Beitrag morgens zwischen 8 und 9 Uhr. Das machen wir dann nebenbei vor oder nach dem Frühstück. Das Posten selber dauert keine Minute. Es ist einfach nur wichtig, das als Gewohnheit zu etablieren. Wenn wir mal unterwegs sind, zum Beispiel mit dem Caravan und morgens ist kein Internetzugang oder schlechtes Internet, dann posten wir durchaus auch schon mal später. Dann verwenden wir einen anderen Text wie "Heute ist ein wunderbarer Tag oder so ähnlich".

Auf jeden Fall achten wir aber darauf, dass mindestens ein Mal am Tag gepostet wird.

Extra-Postings aus dem Atelier posten wir dann abends, die jedoch unregelmäßig, weil wir da festgestellt haben, dass das viel Zeit in Anspruch nehmen kann. Mit Zuschneiden des Fotos auf Instagram-Größe, der Erstellung eines schönen Textes usw. schon mal eine halbe Stunde. Wenn nicht sogar eine Dreiviertel Stunde und das ist uns ehrlich zu viel für jeden Tag. Daher machen wir das dann eher unregelmäßig.

Womit wir auch gute Erfahrung gemacht haben, sind Minivideos. Ich nehme dazu über den Tag ein kleines Video (unter 1 Minute) auf. Oft davon, wie ich am Malen bin. Ich habe mir dazu extra für wenig Geld bei Amazon ein Stativ für mein Smart-Phone bestellt. Und das poste ich dann abends. Die Videos kommen in der Regel gut an, insbesonders bei den Followerinnen, die mehr an meiner Kunst interessiert sind.

5. Gutes Gesamtdesign mit viel Weißraum

Wir haben festgestellt, dass die schönsten Instagram-Seiten (zumindest im Kreativbereich) viel Weißraum haben. Dann hatten wir die Idee, um all unsere Morgen-Postings einen weißen Rahmen zu machen.

Wir dachten uns, dafür gibt es doch sicherlich auch eine App. Wir haben dann recherchiert. Und tatsächlich haben wir etwas gefunden. Die App heißt Instasize und hat eine Funktion, mit der man einen weißen oder jeglichen Rahmen und ein Bild zaubern kann. Die App ist kostenlos erhältlich, wenn man bei jeder Anwendung ein bisschen Werbung in Kauf nimmt. Man kann von Instasize auch direkt auf Instagram posten