



3 Story Arten für Dienstleisterinnen,
Expertinnen und VAs, mit denen du zum
Lieblingsaccount deiner Traumkundin wirst

STORY PLAN

Die Top 3 Story Arten
hinter profitablen
Instagram Accounts -
ohne täglichen “ich-
muss-mein Leben-
abfilmen-Hustle”

Hi, ich bin Claudia



CONTENT-EXPERTIN UND CANVA-TRAINERIN.

Vor 3 Jahren habe ich meine erste Instagram Story geteilt. Uhh, was ein Reinfall!

In den ersten Monaten hatte ich KEINE Ahnung, was meine Follower überhaupt hören wollen und habe trotzdem täglich eine Stories aus der Nase gezogen.

Das Ergebnis? 0 € Umsatz über mehrere Monate. 😢

Heute verkaufe ich täglich über meine Instagram Story. Denn ich habe mir auf Instagram eine *Canva-Claudia-Fan-Community* aus Followern aufgebaut.

Ich verrate dir ein Geheimnis: **Instagram Stories sind der Ort, an dem deine Follower ihre Kaufentscheidung für dich treffen.** Kaufargument Nummer 1 ist nämlich, ob deine Follower dich inspirierend und sympathisch finden. Und das finden sie nur heraus, wenn sie dich kennenlernen. Und das geht über kein Format so gut wie über die Instagram Story!

Also, hast du Bock, deine loyale und kaufbereite Instagram Community aufzubauen?

lets go!



Back to topic: Warum sind Instagram Stories so wichtig?

Viele Selbstständige fokussieren sich extrem auf Instagram Posts und Reels und unterschätzen dabei, wie mächtig Instagram Stories sind. Tatsächlich sind sie aber der Ort auf deinem Instagram Kanal, an dem deine Follower eine **Kaufentscheidung** treffen.



1 Posts & Reels

Deine Traumkundin (TK) entdeckt auf der Explore Page oder in ihrem Instagram Feed einen Beitrag oder ein Reel von dir. Der Inhalt überzeugt sie, sie schaut auf dein Profil und findet: Hier lohnt es sich zu bleiben. Sie klickt auf den Folgen-Button.



TK folgt dir



2 Stories

Mehrere Tage oder Wochen verstreichen, in denen deine TK deine Beiträge verfolgt und deine Story anschaut. Dort wird sie überzeugt davon, dass ihr auf der gleichen Wellenlänge seid und du echt was auf dem Kasten hast. Sie beginnt, dir zu vertrauen.



TK wird zu einem sog. "warmen" Kontakt



3 Kauf

Du dropfst eines deiner Angebote in deine Instagram Story oder einem deiner Beiträge. Da das Angebot genau ihren Nerv trifft und sie dich schon kennt und dir als Dienstleisterin vertraut, greift sie zu.



TK = kauft



Keine Angst, du musst nicht zeigen, wie dein Schlafzimmer aussieht!



Denn du bist eine Personenmarke und KEINE Influencerin.

Personenmarke: Du baust Vertrauen in deine Kompetenz durch Mehrwert auf. Dein Produkt ist eng mit dir verknüpft (zB weil du die Dienstleistung ausführst)

Influencer: Bauen Vertrauen auf durch tiefen Einblick in ihr Leben, verkaufen fremde Produkte.



Let's go!

**Die 3 Story Arten, mit
denen du Follower zu
Kundinnen machst**



1. Stories, die Vertrauen fördern

Teile Inhalte, die beim Zuschauer auslösen: "ah, das kenne ich von mir auch. Wie schön, dass sie das so ehrlich teilt!"

Ideen:

- 1 Beschreibe genau, wie du dich früher gefühlt hast, als du das Problem deiner Kundinnen selbst noch hattest. Sei 100% ehrlich und gib konkrete Situationsbeispiele.
- 2 Teile einen Fail in deinem Business / deiner Arbeit und wie du damit umgegangen bist
- 3 Erzähle, warum du dich selbstständig gemacht hast (eventuelle Probleme im Angestelltenverhältnis aber auch deine langfristige Vision).
- 4 Erzähle von einer positiven Charaktereigenschaft, die deine Freunde immer wieder betonen. Zeige, inwiefern sie auch für deine Kundinnen relevant ist.

Das sind meine Vertrauensstories:

Tipp:

Wenn du dich fragst, ob du eine Sache teilen sollst, frag dich mal: Wie würdest DU es finden, wenn du bei einer anderen Person diese Story sehen würdest? Wenn dein Gedanke ist "*Toll, wie ehrlich sie ist!*", dann ist es meistens eine richtig gute Story. Wenn du denken würdest: "*Oh, das ist ein bisschen cringe, dass sie das teilt..*", dann teile die Story lieber nicht. ;-)



2. Stories, die deine Persönlichkeit zeigen

Diese Inhalte lösen beim Zuschauer aus: "Toll, sie hat die gleichen Werte wie ich", "Interessant, dass sie das so sieht. So sehen das die anderen nicht", "cool, sie macht auch [Hobby], das mag ich!"

Ideen:

- 1** zeig klare Kante: Deine Meinung zu einem polarisierenden Thema deiner Branche und wieso du das eben NICHT so siehst
- 2** Vergleiche deine Lieblingsbeschäftigung mit dem Problem deiner Kundinnen (zB Joggen ist erst nach einigen Malen leichter, so ist es auch beim Post Erstellen in Canva)
- 3** Was ist dein Lebensmotto oder ein inspirierendes Zitat persönlich? Erkläre, WARUM.
- 4** Zeige auch mal Schwächen: Gibt es Dinge in deinem Unternehmen, die du gar nicht kannst? (zB Umgehen mit Zahlen, Content Erstellung...)
- 5** Eine Sache, ohne die du nicht leben könntest (muss nicht tiefsinnig sein, kann auch einfach deine Lieblingsschokoladenmarke sein ;)).

Das sind meine Persönlichkeits-Stories:

Tipp:

Scheue dich nicht davor, auch Persönliches zu teilen. Das heißt nicht dein Schlafzimmer oder andere intime Details, sondern persönliche Facts. Dein Hobby, ein bestimmtes Interesse oder eine Routine, die du hast. Das macht dich nahbar.



3. Deine Kompetenz zeigen

Diese Inhalte sorgen dafür, dass deine Zuschauerin dich wirklich als Expertin siehst, ohne, dass du permanent wiederholen musst, wie toll du bist ;)

Ideen:

- 1 deine Heldinnengeschichte: Wie bist du zu der Tätigkeit gekommen, die du heute ausübst? Warst du früher eine Null und bist jetzt Profi?
- 2 Wie gehst du vor, wenn du eine neue Kundin hast? Zeige den Onboarding Prozess
- 3 Eine Kundin (mehrere) haben dir ein Feedback geschrieben? Teile das immer mal wieder in der Story
- 4 zeige, wie du an einem aktuellen Produkt für deine Community arbeitest, das ihnen extrem helfen wird
- 5 Teile regelmäßig einzelne Tipps (basierend auf deinen Erfahrungswerten!), die sie NICHT ergoogeln können

Das sind meine Kompetenz-Stories:

Tipp:

Hast du eine "Wohlfühl-Serie"? zB Gilmore Girls oder Big Bang Theory, die du immer schaust, wenn du dich "zu Hause" fühlen möchtest? DAS willst du für deine Community werden. Behalte das im Hinterkopf, wenn du Stories erstellst.



Workbook: Plane deine Woche

Schaffst du es, jede Woche alle 3 Story Arten unterzubringen? Plane hier unten gerne deine nächste Woche. **Achtung:** Überlege auch, an welchen Tagen du bereits Instagram Beiträge eingeplant hast, auf die du in deiner Story verweisen solltest:



Montag

Beispiel: Kompetenz Story, in dem du 1 konkreten Tipp gibst

Dienstag

Beispiel: Beziehe dich auf einen Beitrag, den du an diesem Tag veröffentlicht hast und erzähle, warum dir das Thema so wichtig ist, dass du es postest.

Mittwoch

Beispiel: Persönlichkeits-Story: Sprich über ein negatives Erlebnis in deiner Arbeit und was du daraus gelernt hast

Donnerstag

Beispiel: Vertrauens-Story: Gib deine Meinung zu einem polarisierenden Thema deiner Branche ab

Freitag

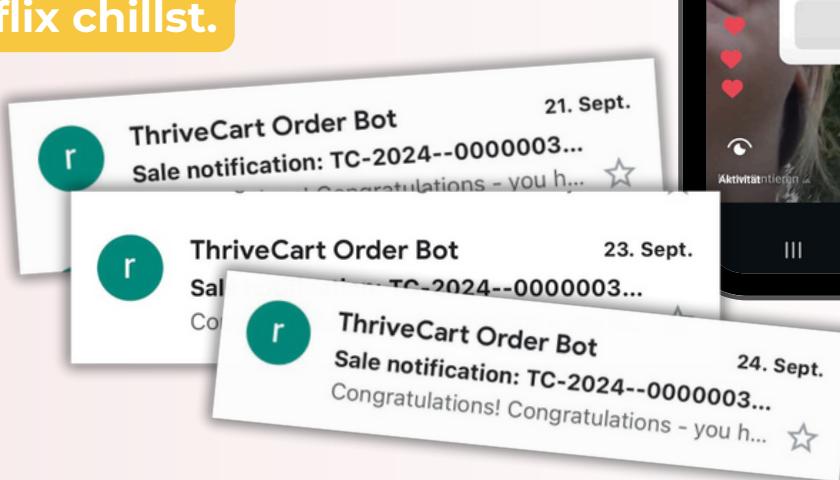
Beispiel: Beziehe dich in deiner Story auf den Instagram Beitrag, den du an diesem Tag postest und gib einen tieferen Einblick.



GESCHENK FÜR DICH

**So, deine Story steht.
Und wie machst du
deine Follower jetzt zu
Kundinnen?**

**Mit Manychat Automationen führst du
deine Follower direkt von deiner Story aus
in dein Produkt - 100% automatisiert und
wann immer du willst. Für das “Pling” eines
neuen Verkaufs, während du gerade mit
Netflix chillst.**



In “Automatisch verkaufen auf Insta” erstellst du mit meiner Anleitung deine erste Verkaufsattribution in ManyChat - noch heute! Du lernst außerdem, an welchen 3 Stellen auf deinem Instagram Account du unbedingt Automationen implementieren solltest, damit dein Instagram Account auf Autopilot verkauft.

Für 29 € sichern

Verkaufe noch heute Abend
automatisiert über Instagram.

INKLUSIVE VORLAGEN FÜR DIE WICHTIGSTEN 3 STELLEN IN DEINEM INSTAGRAM ACCOUNT



Für 29 € sichern



Impressum:

© Claudia Göbel 2025

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des
Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig. Dies
gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung,
Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

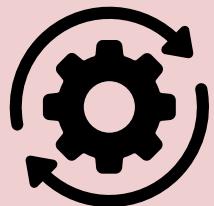
Kontakt:

Claudia Göbel, c/o Postflex #7238, Emsdettener Str. 10, 48268 Greven.
info@claudiasbusinesstools.de

Haftungsausschluss.

Der Inhalt dieses Workbooks wurde mit großer Sorgfalt geprüft und erstellt.
Für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Inhalte kann jedoch
keine Garantie oder Gewähr übernommen werden. Der Inhalt des Buches
repräsentiert die persönliche Erfahrung und Meinung der Autorin. Es wird
keine Garantie für Erfolg übernommen. Die Autorin übernimmt daher keine
Verantwortung für das Nicht-Erreichen der im Workbook beschriebenen
Ziele.

Weitere Informationen über die Autorin:
www.claudiasbusinesstools.de
Instagram @claudiagoebel_de



AUTOMATISCH VERKAUFEN ÜBER INSTA



SOFORT UMSETZEN