

INSTA-HACK

VERKAUFEN PER
HYPERTARGETIERUNG

Wie ich per simpler Hypertargetierung im Schnitt 12 Produkte am Tag auf Instagram verkaufe

Du möchtest bei Instagram ein Produkt empfehlen? Oder möchtest dein eigenes Produkt verkaufen? Das ist klasse! Denn Instagram ist eine tolle Verkaufsplattform, doch nicht jeder gelangt sofort an erhoffte Verkäufe.

Wie gehst du also vor? Werbung schalten? Den Link in deiner Bio platzieren? Das Produkt einfach in deiner Story verlinken? Oder automatisierte Accounts per Bot zum spammen nutzen und deine Follower damit bis zur Weißglut treiben?

Nein, das ist sehr ineffektiv. In diesem eBook zeige ich dir, wie du selbst mit wenigen Followern deine Verkäufe bei Instagram maximal steigert.

Dazu benötigst du keinen Bot, keine Kommentare unter deinen Bildern und auch keinerlei Werbebudget. Du verkaufst einfach nur per DM. Sehr zielführend und strategisch klug.

Was du für den erfolgreichen Start benötigst

Fangen wir also an. Das was du benötigst, ist schnell erklärt. Du brauchst ein paar gute Bilder und mindestens 100 Follower. Natürlich kann es auch mit weniger funktionieren, aber ein gewisses Social Proof muss definitiv gegeben sein.

Natürlich musst du deine Nische so wählen, dass sie mit deinem zu bewerbenden Produkt übereinstimmt. Im Idealfall bringst du noch etwas Persönlichkeit in dein Profil ein, indem du ein sympathisches Profilbild von dir hochlädst.

Jetzt bist du auch schon fast verkaufsbereit.

Warum Menschen Dinge kaufen

Wie du weißt, kaufen Menschen immer nur die Lösung ihrer Probleme. Menschen kaufen das Loch in der Wand und nicht den Bohrer. Dein Produkt muss also an erster Stelle das Problem deiner Zielgruppe lösen.

MERKE: Menschen kaufen immer die Lösung ihrer Probleme.

Oftmals ist es jedoch das Problem, dass potentielle Käufer nicht verstehen, dass dein Produkt wirklich imstande ist, ihr Problem zu lösen.

Dazu ein kleines Beispiel zur Verdeutlichung. Stelle dir vor, du möchtest einen Kurs über Persönlichkeitsentwicklung verkaufen. Du promotest einen Kurs, für den du pro Verkauf eine kleine Provision erhältst.

Der Knackpunkt dabei ist, dass Menschen dazu neigen, gegenüber Angeboten kritisch zu sein. Sie stellen sich die Frage, ob dein Kurs denn auch wirklich dabei hilft, die eigene Persönlichkeit voranzutreiben. Ob der Kurs für sie geschaffen wurde. Ob ihr Problem damit gelöst wird.

Deswegen werden Kurse oftmals für eine bestimmte Zielgruppe erstellt. Es gibt daher Kurse in diversen Ausführungen. Für Unternehmer oder Angestellte, für Männer oder Frauen und für Jung oder Alt. Menschen kaufen, wenn sie davon überzeugt sind, dass das Produkt exakt auf sie zugeschnitten wurde. Wenn die Positionierung stimmt.

Ist die Ansprache deiner Zielgruppe also passend, dann ist die Kaufrate auch dementsprechend hoch. Positionierst du deinen Kurs nun also speziell für Profis, dann wirst du unter Profis viele Verkäufe erzielen.

MERKE: Eine exakte Positionierung deines Produkts führt generell zu vielen Verkäufen.

Warum du dennoch vor einem Problem stehst

Es gibt dabei nur ein Problem. Du wirst vielleicht einfach nicht besonders viele Profis bei Instagram finden. Die Zielgruppe mag zu klein sein und du musst dabei aufwändig suchen und hast das Ende der Fahnenstange nach einigen Verkäufen auch bereits erreicht.

Das ist natürlich keine gute Art, langfristig Profite zu fahren.

Wäre es nicht viel besser, wenn du einen Kurs bieten könntest, der universell von der breiten Masse umgesetzt werden könnte? Der jeder Zielgruppe zum Erfolg verhelfen würde?

Und wäre es nicht gar optimal, wenn alle Zielgruppen deinen Kurs trotzdem als die Faust aufs Auge verstehen würden? Die perfekte Positionierung also. Das zielgruppenrelevante Verkaufen deines Produktes. Hypertargetierung.

Doch Hypertargetierung beißt sich mit der Vorstellung, ein universelles Produkt möglichst oft zu verkaufen. Denn je genauer deine Hypertargetierung ist, desto kleiner wird auch deine Zielgruppe sein.

Du kennst es vielleicht von deinen genutzten Facebook Ads. Je spezifischer du Auswahlkriterien definierst, desto kleiner wird auch deine Zielgruppe werden.

Und genau das willst du beim Verkaufen über Instagram nicht. Du willst eine große Zielgruppe haben, damit du weniger suchen musst und gleichzeitig über einen längeren Zeitraum Profite erzielen kannst.

MERKE: Strebe eine große Zielgruppe an, die dabei leicht von dir ausfindig zu machen ist.

So gehst du das hypertargetierte Verkaufen an

Und es ist wirklich ganz einfach. Du passt nicht dein Produkt an die Zielgruppe an, sondern du passt die Zielgruppe an dein Produkt an. Und damit meine ich natürlich nicht die Menschen, sondern die Art, wie sie dein Produkt wahrnehmen.

Du hast dadurch nämlich zwei eklatante Vorteile. Du hast ein Produkt, das für viele Menschen eine Lösung bietet und sich dabei für alle Menschen als perfekte Problemlösung positioniert. Deine Verkaufsrate wird also in die Höhe schießen.

Und wie zum Teufel setzt du mein kleines Beispiel nun auch praktisch um? Auch dies ist recht simpel und in sechs Schritte aufzuteilen.

1. Zielgruppenanalyse
2. Informationen über potenzielle Käufer einholen
3. Nachricht vordefinieren
4. Verkaufsseite aufsetzen (inkl. Trick)
5. Nachrichten verschicken
6. Interessenten auf Verkaufsseite leiten

So setzt du Hypertargetierung praktisch um

Wir gehen nun gemeinsam die sechs Punkte durch. Der wichtigste Teil versteckt sich dabei aber unter Punkt 4. Dazu aber im Verlauf mehr.

1. Zielgruppenanalyse

Du beginnst anfangs mit einer Zielgruppenanalyse. Welche Produkte kennst du bereits? Womit hast du gute Erfahrungen gemacht und über welche kannst du viel erzählen? Und was ganz besonders wichtig ist – welches Produkt ist universell einsetzbar und ist somit für viele Menschen ein Problemlöser.

Und um nun zur eigentlichen Zielgruppenanalyse zu kommen. Welches Problem wird durch dein gewähltes Produkt gelöst? Welche Menschen sind von diesem Problem betroffen? Das ist die Kernfrage.

2. Informationen über potenzielle Käufer einholen

Hast du deine Zielgruppe also identifiziert, dann geht es nun an das Finden der Zielgruppe bei Instagram. Dazu kannst du beispielsweise nach Hashtags suchen, die von deiner Zielgruppe häufig benutzt werden. Alternativ kannst du die großen Meinungsführer identifizieren, denn diesen folgt deine Zielgruppe mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit.

3. Nachricht vordefinieren

Hast du nun einen großen Pool an potentiellen Käufern gefunden, dann kannst du eine relevante Nachricht als Vorlage verfassen. Lasse dabei einen Platzhalter für den Namen des Empfängers offen, ebenso wie für das jeweilige Interessengebiet oder die Jobbezeichnung.

Halte den Rest deiner Nachricht aber auch so neutral, dass sie möglichst jede Person innerhalb deiner Zielgruppe glaubhaft ansprechen würde.

Lobe den Empfänger nun für sein Profil und mache ihm ein ernst klingendes Kompliment für seine Bilder.

Gehe anschließend auf seine Tätigkeit ein, die anhand deiner Zielgruppenanalyse immer ähnlich sein dürfte. Lobe ihn auch für seine Tätigkeit oder den Job und schmeichle ihm somit erneut.

Danach machst du dich daran, sein Problem anzusprechen. Dieses sollte meist auf seine Tätigkeit bezogen sein. Mache ihm seinen Schmerz bewusst und lasse ihn damit aufnahmefähiger für deine Lösung werden. Spreche also Probleme an, denen er vermutlich ausgesetzt ist und stelle daraufhin eine mögliche Lösung in Aussicht. Gehe aber nicht ins Detail und füge auch deinen Link nicht hinzu.

Beende deine Nachricht mit einer geschlossenen Frage, die dazu verleitet, mit einem wohlwollenden „Ja“ zu antworten.

4. Verkaufsseite aufsetzen

Jetzt kommt der spannende Teil. Du musst eine Verkaufsseite aufsetzen, die deine potentiellen Käufer zu Gesicht bekommen, nachdem sie Interesse äußern. Ich möchte an dieser Stelle nicht ins Detail gehen, wie du eine konvertierende Verkaufsseite aufbaust. Dazu gibt es genug Anleitungen im Internet. Wichtig sind natürlich grundsätzlich die Benefits, die den Schmerz der Käufer lindern.

Kommen wir vielmehr zum wichtigsten Punkt deiner neuen Verkaufsseite – der Hypertargetierung. Wie ich ja bereits schrieb, musst du die Art ändern, wie Interessenten dein Produkt wahrnehmen.

Normalerweise hast du eine Seite, die du so optimierst, dass sich dein gesamter Traffic angesprochen fühlt. Du wählst also passende, aber gleichzeitig wiederum vage Wörter. Denn du willst niemanden verlieren.

Mit meiner Strategie schaffst du es hingegen, alle Interessenten mit den Wörtern zu empfangen, die sie wahrhaftig hören wollen.

Du sprichst sie nämlich genauso an, wie du es in den Nachrichten bei Instagram machen wirst. Du positionierst dein Produkt exakt auf ihre Tätigkeit oder ihren Job zugeschnitten.

Anstatt von Persönlichkeitsentwicklung für Unternehmer zu sprechen, sprichst du beispielsweise von Persönlichkeitsentwicklung für Führungskräfte. Oder du positionierst dein Produkt vielleicht für Unternehmensberater. Das hängt jeweils von deiner Zielgruppe ab.

Und genau diese exakte Ansprache führt zu einer sehr hohen Kaufrate und macht daher den Unterschied zu gewöhnlichen Verkaufsseiten aus.

Du denkst dir, du hast keine Zeit, um 10 oder gar 20 verschiedene Verkaufsseiten anzulegen, die jeweils den individuellen Interessenten ansprechen? Ja, das wäre tatsächlich eine umfangreiche und unflexible Aufgabe.

Weil ich mich damit auch selbst nicht abfinden wollte, habe ich daher eine eigene Lösung in Form eines Wordpress-Plugins entwickelt. Mit diesem Plugin bist du in der Lage, immer die selbe Verkaufseite verschicken zu können; hast aber trotzdem die Macht, die nötige Individualisierung vorzunehmen.

Dazu fügst du deinem verschickten Link einfach einen simplen Parameter hinzu, der darüber entscheidet, welche Positionierung auf der Verkaufseite angezeigt werden soll.

Das von mir entwickelte Plugin, mit dem treffenden Namen „TargetAudience“, ist sehr einfach zu bedienen. Darauf mein Wort. Du lädst es herunter, definierst nötige Ansprachen in den Einstellungen, legst die auszutauschenden Stellen auf deiner Seite fest und bist startklar. Ich erzähle dir gleich mehr darüber.

Das war es auch schon. Jetzt ist deine Verkaufseite endlich bereit, deinen Traffic in Käufer zu konvertieren.

5. Nachrichten verschicken

Es geht also los. Du kannst deine vorgefertigten Nachrichten gezielt an deine Zielgruppe versenden. Greife auf deine gesammelten Quellen zurück, schaue dir das jeweilige Profil kurz an und extrahiere den Namen sowie die Tätigkeit. Diese beiden Eigenschaften ersetzen nun deine Platzhalter in der Nachricht.

Schicke die jeweilige Nachricht anschließend ab und arbeite deine Liste durch. Der Prozess ist dabei immer derselbe.

ACHTUNG: Beuge einem Block durch Instagram vor. 20 Nachrichten pro Stunde, 50 am Tag und 150 pro Woche sollten jedoch als sicher gelten.

6. Interessenten auf Verkaufsseite leiten

Äußern die Angeschriebenen nun ihr Interesse, dann schickst du ihnen deinen modifizierten Link, sodass die Hypertargetierung die restliche Arbeit übernimmt.

Du wirst schnell feststellen, dass eine auf deine Zielgruppe angepasste Nachricht inklusive der Hypertargetierung wahre Wunder vollbringt. Oder wie reagierst du, wenn du erfährst, dass ein perfekt passender Kurs für dich als XYZ wartet?

Deine eigene Kopie von TargetAudience

Ich habe es ja bereits erwähnt. Du musst keinen Gehirnschmalz für die komplexe Programmierung aufwenden, sondern kannst einfach ganz komfortabel meine vorgefertigte Lösung nutzen. Und um es vorweg zu nehmen: Du kommst wirklich günstig dabei weg.

Und wie würde es sich schließlich anfühlen, wenn nicht mehr so viele deiner Nachrichten im Sand verlaufen würden? Wenn viele Nachrichten einen Verkauf erzielen würden? Richtig, es wäre ein befreiendes Gefühl. Und du bist nur noch einen Schritt entfernt.

So bringt dich das Plugin von 0 auf 100

Das Plugin ist wahrlich kinderleicht bedienbar. In fünf Schritten startest du durch.

- **Nimm die einfache Installation in WordPress vor**
- **Definiere alle möglichen Zielgruppen in den Einstellungen**
- **Füge den generierten Shortcode auf deiner Verkaufsseite ein**
- **Füge deinem Link zur Seite den entsprechenden Parameter hinzu**
- **Verschicke den Link**

Das war es schon. Und weil du bis hierhin gelesen hast und wirkliches Interesse an der Strategie hast, habe ich eine kleine Überraschung für dich vorbereitet. Bei Nutzung des Gutscheins „VERKAUFSGENIE“ erhältst du ganze fünf Euro Rabatt.

Natürlich möchte ich dir das Plugin liebend gerne direkt demonstrieren. Probiere dazu einfach die folgenden Links aus und du siehst, wie sich die Ansprache dynamisch ändert.

Hier klicken (für Affiliates)

Klicke mich

Hier klicken (für Vendoren)

oder mich

Ich denke, du verstehst die Macht der Hypertargetierung. Aber Moment, das Beste kommt jetzt erst noch...

Wie du mit dieser Strategie sofort Geld verdienst

Weil ich dir nicht einfach nur ein praxiserprobtes Plugin zur Verfügung stellen möchte, habe ich mir noch mehr Gedanken gemacht. Dabei herausgekommen ist mein Reseller-Paket, bei dessen Nutzung du sofortige Provisionen verdienst.

So funktioniert es: Erwirb das Reseller-Paket und erhalte deine eigenen eBooks in Whitelabel-Form. Dein persönlicher Promolink für das Plugin ist automatisch integriert und die eBooks sind bereits für verschiedene Zielgruppen aufbereitet.

Dies sind deine Vorteile des Reseller-Pakets

- **Eigene Website entfällt (Promoten via Smartphone möglich)**
- **Hohe Wertschätzung (eBook wird verschenkt)**
- **Langlebige Provisionen (Strategie ist für große Affiliates unsichtbar)**
- **Schnelle Refinanzierung deiner Investition (nach wenigen Verkäufen)**
- **Weitere Provisionen möglich (Affiliate-Cookie wird gespeichert)**

Fazit: Das Reseller-Paket ist ideal für kleine Affiliates geeignet, denn bestehende Reichweite bei Instagram wird nicht benötigt.

Hier Reseller werden und sofort Geld verdienen

PS: Im Bestellprozess findest du als Dankeschön deinen Zugang zu meinem Mastermind-Kurs. Über 100 praxiserprobte Lektionen warten auf dich.

Ich wünsche dir weiterhin viel Erfolg und schnelle Provisionen.

Notizen