



*Checkliste gegen die*

**SOCIAL-MEDIA-FRUSTRATION**

**103 ÜBLE FEHLER**

*die online Kundengewinnung,  
Erfolg und Umsatz*

**als Solo-Selbständige  
verhindern**



**Best Ager  
Lounge**

*by Simone Weiden*



*Mehr Sichtbarkeit und Erfolg  
in einer sich verändernden Welt*

Online Erfolge für Dich und Deine Produkte





Wer ich bin

**Simone Weidensee**, Gründerin der Best-Ager-Lounge, der Community für ambitionierte Frauen in der Lebensmitte.

Bei mir lernst Du, wie Du Dich mit Deiner Expertise und Deiner Persönlichkeit gezielt sichtbar machst, um Deinem Offline-Business mit Leichtigkeit und Spaß den perfekten Online-Kick zu geben.

Ich erspare Dir jede Menge erfolglose Selbstlern-Kurse, die mehr frustrieren als helfen. Dabei nehme ich Dir die Angst vor der Technik, in dem ich mit Dir Seite an Seite bis um gewünschten Erfolg gehe.

Dazu habe ich das **Frauennetzwerk der „Prachtweiber“** aufgebaut, für mehr digitale Sichtbarkeit für Solo-Selbständige Ü50.

Als Mentorin, Coach und Wegbegleiterin unterstützte ich Frauen, Social-Media mit Strategie und Stil zu betreiben, um Erfolg für sich und die eigenen Produkte zu kreieren.





Wollen wir zusammen arbeiten?  
Lass uns schauen, wie ich Dir helfen  
kann Dein Business Online sichtbar  
und erfolgreicher zu machen!

[KLICK HIER](#)

*Gratis*

**POTENTIAL-  
ANALYSE**

oder schreib mir an: [info@Best-Ager-Lounge.com](mailto:info@Best-Ager-Lounge.com)



## *Die Wahrheit*

### **Wenn Du ehrlich bist, sieht es so aus:**

Dein Offline-Geschäft läuft nicht schlecht. Das ist ok. Du möchtest aber nicht verpassen, mit der Zeit zu gehen und willst auch online gefunden werden.

Online Erfolge lassen schon lange auf sich warten. Du hast immer wieder das Gefühl, Du verbringst viel Zeit in den Medien, aber es kommt wenig zurück.

Wie machen das die Anderen?

Du fragst Dich: "Wie kann ich online mehr Kunden gewinnen?"

Deine Akquise läuft schleppend.

Irgendwie ... ist Social Media anstrengend.

**Doch egal, wie sehr Du überlegst, Du hast keine Idee, woran es alles liegen könnte.**

**Stimmt´s?**





## Die Realität

### Bestandsaufnahme

- Ich habe Facebook- und Instagram-Konten – warum finden mich die Leute nicht?- Fragst Du Dich jeden Tag.
- Du hast richtig viel Erfahrung und Expertise in Deinem Bereich. Auch Offline bist Du erfolgreich. Aber online weiß das (noch) niemand. Da bist Du eher unbekannt.
- Social Media nimmt viel zu viel Zeit in Anspruch. "Ich habe das Gefühl, ich vergeude hier meine Zeit und nichts kommt dabei rum."
- "Mein Account sieht langweilig aus und zieht nicht kaum Kunden an. Keiner interagiert. "
- "Ich weiß nicht, was ich noch tun soll, um mit meiner Geschäfts-Idee wahr genommen zu werden."



## Deine größten Fehler:

01

Dein Account/ Profil ist unvollständig angelegt.

02

Es gibt keine sinnvollen Verlinkungen von Deinem Profil.

03

Du hast keine Business-(FB) Seite bzw. keinen Business-Account. Ohne wirkst Du sehr unprofessionell.

04

Deine Profil-Beschreibung zeigt nicht eindeutig Deine Expertise. Positionierung? Fehlanzeige.

05

Dein Titelbild hat keine Aussagekraft und steht in keinem Zusammenhang mit Deinem Business.

06

Du verwendest schlechte Fotos oder zeigst Dich garnicht. Vermitteln Deine Fotos Deine Werte?

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

07

Du nutzt nur Dein privates Profil für Dein Business.

08

Du hast kein Ziel definiert. Was willst Du eigentlich auf Social Media erreichen?

09

Deine Zielgruppe ist nicht klar definiert. Wer ist Dein Wunschkunde?

10

Du bist nicht konsistent in Deiner Posting-Strategie.

11

Oder noch schlimmer: Du hast gar keine Social Media Strategie.

12

Du setzt nur auf Follower-Aufbau, statt auf Engagement.

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

13

Du bist kein Content-Creator. Postest ohne tieferen Sinn und Strategie. Es fehlt Dir an Substanz.

14

Du konzentrierst Dich auf Quantität statt Qualität.

15

Auf allen Social-Media-Plattformen zu sein, kann nicht gut gehen. Dir fehlt der Fokus.

16

Du teilst nur eigene Inhalte. Dabei erhöht das kuratierte Posten hochwertiger Inhalte von anderen Deine Bekanntheit.

17

Du machst keine Videos und gehst nie Live.

18

**Du hast den Grundgedanke von Social Media vergessen.  
Kommunikation. Interaktion. Soziales Verhalten.**

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

19

Du postest nur, wenn Du ein neues Produkt vermarkten willst. Sonst ist es bei Dir eher still.

20

Dein Angebot passt inhaltlich nicht zu Deinen Postings.

21

Jeder Post ein Roman. Du kannst die Dinge nicht kurz und prägnat beim Namen nenne. Fasse Dich kurz!

22

Du bist mit einem Bauchladen an Themen unterwegs. Die Entscheidung für ein Produkt fällt Dir sehr schwer.

23

Du unterscheidest Dich nicht von Deinen Konkurrenten. Bist austauschbar. Verwechselbar. Beliebig.

24

**Deine Postings sind zu werblich. Keiner mag Werbung!**

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

25

Du ignorierst Stories und Reels und entwickelst Deine Social Media Kompetenz nicht weiter.

26

Du fügst einen weiterführenden Link erst am Ende des Beitrags ein. Da wird er aber oft nicht gesehen.

27

Dir fehlt Impressum und Datenschutz. Dies ist Pflicht.

28

Du hast keine eigene Methode, kein eigenes System.

29

Du wechselst ständig Dein Experten-Thema. Keine versteht, wofür Du stehst.

30

**Keine Strategie und fehlende Positionierung ist das häufigste Problem und Hauptursache für ausbleibenden Erfolg.**

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

31

Du hast keine Geduld & falsche Erwartungen.

32

Du nutzt kein SEO für Dein digitales Marketing.  
(Suchmaschinenoptimierung)

33

Du hast blindes Vertrauen in beauftragte Agenturen  
und fehlende Kennzahlen. Du kontrollierst nichts.

34

Du vernachlässigst die mobilen Nutzer und prüfst nicht,  
ob Dein Text in Grafiken auch gelesen werden kann.

35

Du sprichst ausnahmslos jeden an, statt ganz bei Deiner  
Zielgruppe zu bleiben. Wir sind aber nicht für jeden!

36

**Du hinterlässt keine Kommentare und Likes bei  
anderen. Wie willst Du dann Aufmerksamkeit  
erregen und dem Algorithmus zeigen, was und wer  
Dich interessiert?**

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

37

Du gehst keine Kooperationen ein.

38

Du machst kaum neue Kontakte und gehst nicht proaktiv auf die User zu.

39

Du sendest unaufgefordert Deine Angebote per Messenger.

40

Du benutzt keine Handlungsaufforderung und hast keine CTA (Call to Action).

41

Du konzentrierst Dich ausschließlich auf die Kundenakquise, nicht auf die Kundenbindung.

42

Du setzt Dir keine festen Ziele und siehst Social Media nicht als Deinen Marketing Kanal.

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

43

Keine Analysen oder Analysen werden nicht beachtet.

44

Du hast kein Corporate Design und keinen eigenen Stil.

45

Du besitzt kein Alleinstellungsmerkmal.  
Was macht Dich einzigartig?

46

Dein Auftritt in Social Media hat keinen Wiedererkennungswert. Man scrollt darüber hinweg.

47

Es fehlt Dir an Authentizität und vorhandene Werte werden nicht von Dir kommuniziert.

48

Apps und Bildbearbeitungs-Programme nutzt Du ohne dafür zu zahlen, mit Wasserzeichen. Pfui-:)

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

49

Du kennst den Kaufprozess Deiner Kunden nicht.

50

Du lässt Dich vom Hochstapler-Syndrom blockieren und denkst, Du bist nicht gut genug.

51

Du bring keine Persönlichkeit in Deinen Content ein.

52

Du versteckst Dich hinter Fachsprache, statt dem "Volk aufs Maul zu schauen".

53

Dein Angebot kommunizierst Du nicht klar.  
Weiß jeder was Du verkaufst, bzw. anbietest?

54

Du hast keine Ahnung von Ads und drückst aber einfach auf den Button "Beitrag bewerben"-.( .....Finger weg!

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

55

Du nutzt Social Media als ein Megafon. Als Deine eigene Litfaß-Säule. Klatscht Deine Werbung dran und verschwindest. Das ist einfach abartig.... sorry.

56

Du postest zu viel oder verbreitest unangemessene Inhalte. Fühlen sich vielleicht die User genervt von Dir?

57

Die Kommunikation auf den Kanälen und der Website ist nicht stimmig und nicht gleich.

58

Du willst direkt verkaufen. Statt erst Community und Vertrauen aufzubauen.

59

Du postest zu den falschen Zeiten.

60

Du erstellst miese Grafiken. Inspiration, Designverständnis und Zeitgeist geht an Dir vorbei.

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

61

Du zeigst kein Gesicht auf Deinem Profil.

62

Du gibst Deinen Lesern keine Wertschätzung.

63

Du machst zu viel Crossposts und gespiegelten Content auf verschiedenen Portalen.

64

Du zerdenkst Deine Aktionen, statt zu Testen. Umsetzung fällt Dir extrem schwer.

65

Eine konkrete Kontaktmöglichkeit fehlt.

66

Deine Social-Media-Accounts sind nicht ordentlich gepflegt und werden selten überarbeitet oder angepasst.

Take it easy

## Deine größten Fehler:

67

Du testest Dein Angebot nicht. Gibt es überhaupt einen Bedarf? Was suchen Menschen zu Deinem Thema?  
Du weißt es nicht?

68

Du nutzt Phantasie-Wort-Kreationen statt recherchierte Keyword-Phrasen.

69

Keine Akquise-Strategien als Selbstständiger und Freiberufler zu haben, kann Dir das Genick brechen.

70

Customer Journey – Wie verläuft die Kundenreise?  
Du kennst sie nicht?

71

Dein Angebot ist für jeden und immer zu haben.  
Aber: Was immer verfügbar ist, ist uninteressant....

72

**Du hast keine Suchmaschinenoptimierte Website.**

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

73

Du schreibst keine Gastbeiträge in anderen Blogs. Bemühest Dich nicht, als Interview-Partner eingeladen zu werden.

74

Referenzen und Testimonials werden nicht kommuniziert und sind nicht Teil Deines Marketings.

75

Du gibst gern Rabatte, statt Bundles und Bonus.

76

Du bist chaotisch organisiert. Auf Deinem Schreibtisch und auf Deinem Computer bist Du immer am suchen.

77

E-Mail Marketing wird ganz vernachlässigt. Du bietest keinen Newsletter an.

78

Du bleibst in Deinem Schneckenhaus und gehst selten aus Deiner Komfort-Zone.

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

79

Du sprichst viel zu viel von Dir und Deiner "Methode"-statt der Zielgruppe den Nutzen zu verdeutlichen.

80

Du konzentrierst Dich auf diejenigen im Netz, mit denen es einen Wahnsinns-Spaß macht. Statt auf die, die Dich brauchen.

81

Im Herzen bist Du noch ANGESTELLT.

82

Du betreibst Hoffnungsmarketing.

83

Du nutzt weder Analysen, Insights, noch Kennzahlen zur Auswertung Deiner Tätigkeiten.

84

**Ein fehlender Fokus und die Setzung von falschen Prioritäten bremsen Dich aus.**

*Take it easy*

## Deine größten Fehler:

85

Deiner Schlüsselbotschaft fehlt die Klarheit.

86

Deiner Kommunikation fehlen Glaubwürdigkeit & Überzeugungskraft.

87

Es gibt keine fehlende Differenzierung zum Wettbewerb. Du hast keinen USP.

88

Es wird zu viel über das eigene Angebot gesprochen. Der Nutzen für den Kunden wird zu wenig aufgegriffen.

89

Du hast keinen Plan wie Dein idealer Kunde tickt. Von Deiner Zielgruppe weißt Du so gut wie gar nichts.

90

Du investierst nicht genug Zeit in den Vertrauensaufbau.

Take it easy

## Deine größten Fehler:

91

Du holst Dir keine Hilfe und glaubst, daß man kann alles alleine lernen kann. So verlierst Du viel Zeit.

92

Du glaubst, dass Du über Nacht reich wirst – einfach so. Es gibt kein "Passives Einkommen" - merk Dir das!

93

Du suchst ständig nach der ultimativen Abkürzung. Satt erprobten Strategien zu folgen.

94

Aus Angst vor der Technik, tust Du lieber gar nichts.

95

Du gehst von Dir selbst aus und nicht von der Zielgruppe.

96

Du vergisst Google und Keywords und schenkst ihnen keine Beachtung.

Take it easy

## Deine größten Fehler:

97

Du hast kein Freebie, bietest keine Gratis-Beratung an. Kein Leadmagnet sorgt für einen Kundenstrom.

98

Dein kostenloser Content ist nicht auf die eigenen Angebote abgestimmt. Es fehlt der "Rote Faden".

99

Du entwickelst keine Routine für Deine Social Media Arbeit.

100

Du setzt keine Landingpages für Deine Angebote ein.

101

Du willst Deine Angebote oder Deinen Online-Kurs viel zu früh verkaufen.

102

Dein eigener Perfektionismus hält Dich zurück.

103

Du wurschtelst weiter wie bisher und holst Dir keinen Gratis-Kennenlern-Termin bei mir.



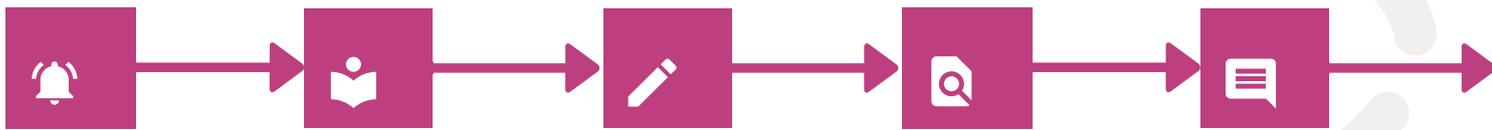
*click here!*

# Die Erfolgselemente



# Content Roadmap

Die Basis für erfolgreiches  
Verkaufen, Umsatz und Erfolg  
ist die glasklare Positionierung



## *Problem*

Identifiziere  
ein Problem  
und erstelle  
eine These.

## *Lösung*

Deine  
Lösung ist  
der  
Mehrwert

## *Zielgruppe*

Definierung  
und wo  
findest Du  
sie?

## *Ziel*

Was ist das  
Ziel Deiner  
Aktion?

## *Angebot*

Pitch Deine  
Challenge/  
Workshops.  
Baue Deien  
Produkt-  
Treppe.

# Umsatz Roadmap

## Dein Online-Business Erfolgs-Weg



Reichweite

Mehr  
Follower

Interaktion

Neukunden

Umsatz

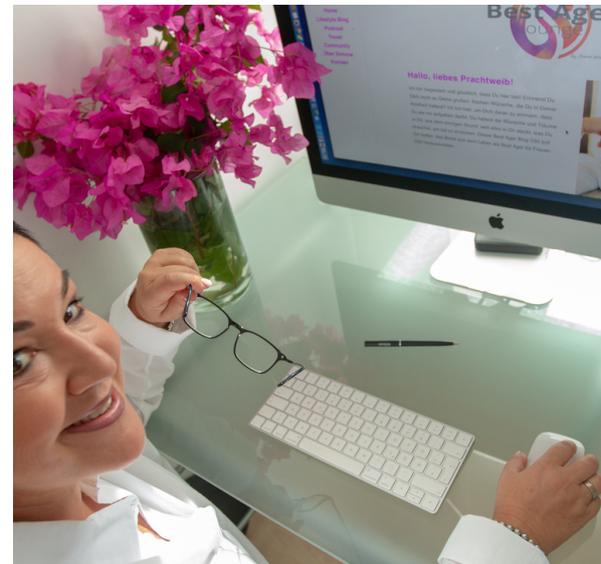
“

*Social  
Media ist der  
Schlüssel zum  
Erfolg”*

**Die Mission:**

*Kompetenz ausbauen,  
Unternehmer\*innen aktivieren  
sich eine Online-Expertise aufbauen  
und sich ein digitales Standbein  
schaffen zu wollen, steht bei vielen  
selbständigen Frauen ganz oben auf  
der Agenda.*

*Meine Mission ist es , den Weg für  
das Erstellen eines Online-Auftritts  
mit nur wenigen Handgriffen zu  
ebnen, zu vereinfachen und genau  
diese Frauen, die schon ein kleines  
erfolgreiches Offline Business haben,  
zu ermutigen, in Sachen Online-  
Präsenz, Sichtbarkeit und  
Digitalisierung aktiv zu werden.*





*“Kunden wollen keinen Bohrer – und auch nicht das Loch in der Wand. Sie wollen das Bild aufhängen.”*

**Meine Mission:**

*Wenn Du die Herausforderung Positionierung, Neukundengewinnung und Erfolg durch Sichtbarkeit in den Socialen Medien endlich in Angriff nehmen möchtest, ist mein Mentoring-Programm mit mir vielleicht genau das Richtige für Dich.*

*Ich begleite Dich persönlich im ganz engen Austausch und mit erprobten Coaching-Session so lange, bis wir eine klare und fokussierte Positionierung in den sozialen Medien für Dich und Dein Unternehmen gefunden haben. Persönlicher geht es nirgendwo in die Sichtbarkeit.*





Wollen wir zusammen arbeiten?  
Lass uns schauen, wie ich Dir  
helfen kann Dein Business Online  
sichtbar und erfolgreicher zu  
machen!

[KLICK HIER](#)

*Gratis*

**POTENTIAL-  
ANALYSE**

oder schreib mir an: [info@Best-Ager-Lounge.com](mailto:info@Best-Ager-Lounge.com)