



Mit Reels, Shorts und TikTok zu höherer Reichweite und Verkäufen

Praxisbericht von Anna Benz-Reichenauer
(benz reichenauer communication)

Projekt „Erfolgreich handeln“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

Der Handel soll wettbewerbsfähig bleiben – wir unterstützen dabei!

Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Preissteigerungen haben massiven Einfluss auf den Handel.

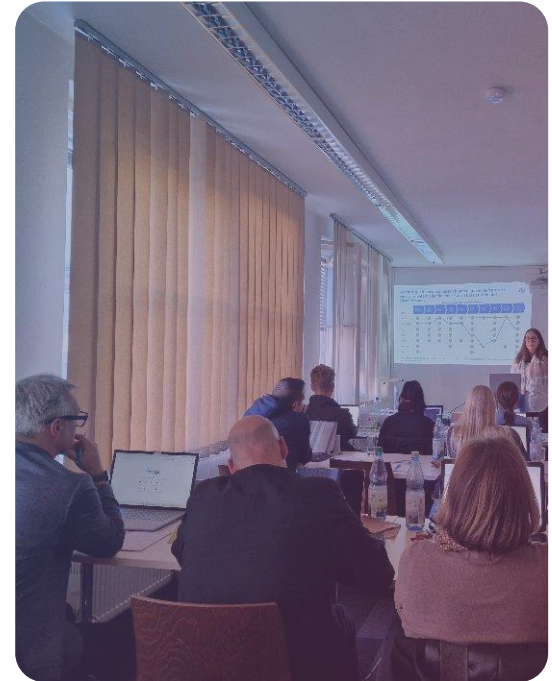
Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen.

Die Initiative „Erfolgreich handeln“, **initiiert und finanziert durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie**, hilft Ihnen dabei!

Projektlaufzeit: Januar 2023 bis Dezember 2024

Vorgängerprojekt: Die Förderinitiative „Bayern hilft seinen Händlern“

www.erfolgreich-handeln.bayern



Wie sieht unser Bildungsangebot aus?

Unsere Formate



Webseite &
Newsletter



Workshops



Webinare



Mediathek |
Webinar-
aufzeichnungen

Unsere Themen

 E-Commerce	 Digitale Prozesse	 Nachhaltigkeit
 Digitale Sichtbarkeit	 Neue Geschäftsmodelle	 Soziale Medien
 IT-Sicherheit	 Bezahlverfahren	 ... und vieles mehr

Aus der Praxis:
Mit Reels, Shorts und
TikTok zu höherer
Reichweite und
Verkäufen



mit Künstlicher Intelligenz

Aus der Praxis: Mit Reels, Shorts und TikTok zu höherer Reichweite und Verkäufen



Hinweise

- ✓ Fragen gerne zum Schluss
- ✓ weitere Fragen gerne per E-Mail
- ✓ Präsentation als PDF im Nachgang
- ✓ inkl. weiterführender Links



Über mich

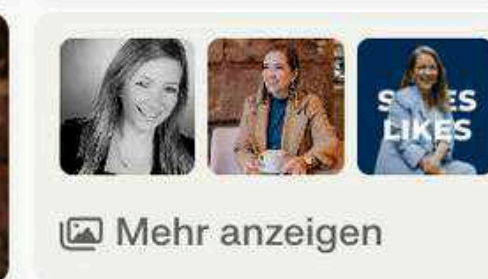
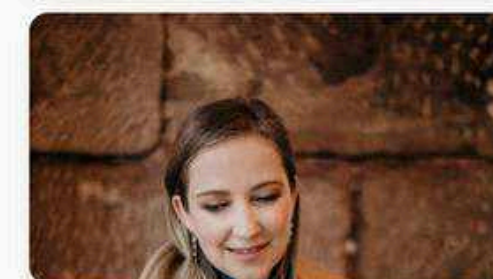
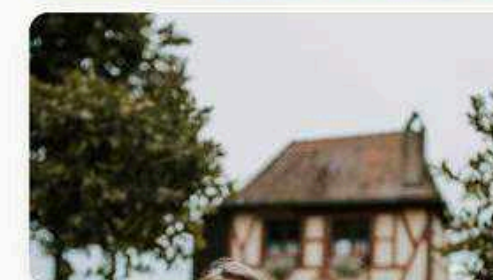
✦ Antwort

Anna Benz-Reichenauer ist eine erfahrene Digitalstrategin und Unternehmerin aus Nürnberg, Deutschland. Ihre Kernkompetenzen liegen im Bereich Social Media, Influencer Marketing und digitale Geschäftsmodelle. ¹ ² ³

Benz-Reichenauer ist Co-Gründerin der Agentur Reichenauer Consulting und war zuvor Geschäftsführerin des Startups BUREAUlingo, das sich auf die Rekrutierung und Qualifizierung von Fachkräften aus dem Ausland spezialisiert hat. ¹ Darüber hinaus war sie als Digitalstrategin bei der Agentur benz reichenauer communication tätig und hatte Lehraufträge an der Technischen Hochschule Nürnberg. ¹

Mit über 10 Jahren Erfahrung in der internationalen Messewirtschaft in Europa, Russland, Brasilien und China, verfügt Benz-Reichenauer über umfangreiches Branchenwissen. So war sie unter anderem als Show Director für Fachmessen wie die MODERN BAKERY MOSCOW verantwortlich. ¹ ⁴

Benz-Reichenauer ist eine gefragte Rednerin und Netzwerkerin im Bereich Social Media und digitales Marketing. Sie berät Unternehmen zu diesen Themen und bietet auch zertifizierte Weiterbildungen an. ³



Mythos Nr. 1:
Viele Follower 

Mythos Nr. 2: Teures Equipment ❌

Mythos Nr. 3:
Fancy Themen ✘

Was sind Reels?*

*stellvertretend für Kurzvideo-Content auf allen Plattformen (YouTube Shorts, TikTok)

Was sind Reels?

- + kurze Videos
- + 9:16 Format
- + Weitere Informationen [hier](#)

Teilen Sie Ihren Content auf
mehreren Plattformen:
TikTok, Shorts, LinkedIn,
Facebook etc. ➔ 

+ Unique (einzigartiger) content:
Ändern Sie Ihre Videos minimal ab

z. B. eine Sekunde kürzer/länger, andere Musik, andere Schrift etc.

+ Behalten Sie Kommentare im Blick

Bitte vergessen Sie nicht regelmäßig auf den Plattformen vorbeizuschauen und die Kommentare zu lesen. TikTok-Kommentare dürfen Sie getrost ignorieren. Auf allen anderen Plattformen lohnt sich ein Blick in die Kommentare für Ihre weitere Entwicklung / Contentwünsche.

+ Für Fortgeschrittene:
Achten Sie auf Trends auf der
jeweiligen Plattform  TOP

+ TikTok, Instagram oder YouTube:
Auf welcher Plattform starten? ➔ 

+ TikTok ist perfekt für hohe Reichweiten und um rasch Aufmerksamkeit zu bekommen (z. B. für ein neues Produkt) 🤩

+ Instagram ist sehr vielseitig.
Wenn Sie sich nur für ein Social
Media Netzwerk entscheiden
möchten, wählen Sie Instagram.

+ YouTube Shorts sind perfekt,
wenn Sie sowieso schon längere
YouTube Videos drehen oder es
vorhaben.



benz
reichenauer
communication.







} Basics

Positionierung

+ wenn Sie bereits ein bestehendes Business haben.
Wenn Sie allerdings bei 0 starten, dann fangen Sie mit der Zielgruppe an.

Positionierung



+ Beispiel: Ich bin Expertin für Social Media und KI im Marketing. Dabei liegt mein Fokus auf Sales. Ich konzentriere mich vor allem auf die Wissensvermittlung und "done **with** you"-Angebote.

Zielgruppe



+ Ihnen muss klar sein wer Ihre Zielgruppe ist, wie Sie sie erreichen, welche Probleme die Zielgruppe hat, welches Angebot Sie haben, das die Probleme lösen kann (=Positionierung) uvm.
Stichwort: Customer Development

Zielgruppe

+ Beispiel: Meine meistgeklickten Blogartikel auf meiner Webseite sind Antworten auf die Fragen meiner Zielgruppe.



Content



Wo soll man bloß starten?



- + Contentideen sammeln
- + Contentplan erstellen
- + Reels drehen
- + Reels zeitversetzt einplanen
- + Reels analysieren
- + Reels drehen...

Was posten?

- + Das, was Ihnen wichtig ist/Sie mitteilen möchten.
- + Antworten auf die Fragen der ZG.
- + Das, was bei der Konkurrenz/auf dem Markt nachgefragt ist.
- + Infos aus Customer Development

Lassen Sie sich von ChatGPT & Keywords Everywhere helfen.

K Templates

Team-Arbeitsbereich
hinzufügen
Mit einem Teamtarif...

 Anna Benz



K Keywords Everywhere's ChatGPT Prompt Templates

Category: Sub-category: Templates:

Description: Write an engaging Instagram Reels video script for your topic and target audience of choice.

Languages: Voice Tones: Writing Styles:

Topic [?]

Audience [?]

Prompt Template

Please ignore all previous instructions. Please respond only in the german language. You are an Instagram marketer and influencer. You have a Passionate tone of voice. You have a Informative writing style. Do not self reference. Do not explain what you are doing. Please write me a Instagram Reels video script for the topic "Social Media". The target audience is "entrepreneur". The length of the video should be less than 90 seconds long. The script needs to have a catchy title, follow the best practices of Instagram Reels, and get as much traction from the target audience as possible. Please include relevant hashtags to be used.

* Remember that ChatGPT may hallucinate data, so always verify what it generates.

Lassen Sie sich von ChatGPT & Keywords Everywhere helfen.

ChatGPT

Titel: „Boost Your Business: So nutzt du Social Media als Unternehmer!“

Szene 1: Begrüßung [0-5 Sekunden]

(Kamera zoomt langsam von einem Smartphone mit Instagram offen zu dir)

„Hey Entrepreneurs! Wollt ihr lernen, wie ihr Social Media strategisch einsetzen könnt, um euer Business voranzutreiben? Bleibt dran!“

Szene 2: Einführung [6-20 Sekunden]

(Schneller Schnitt zu dir mit energetischer Musik)

„Social Media ist nicht nur ein Spielplatz für Influencer – es ist ein mächtiges Werkzeug für Unternehmer! Heute zeige ich euch, wie ihr das Beste daraus macht.“

Szene 3: Die Macht von Social Media [21-40 Sekunden]

(Zeige Statistiken auf dem Bildschirm, während du sprichst)

„Über 3,8 Milliarden Menschen nutzen weltweit Social Media. Instagram allein hat 1 Milliarde aktive Nutzer monatlich – eine riesige Chance für euer Business!“

Szene 4: Strategische Content-Erstellung [41-60 Sekunden]

(Schnitte von verschiedenen erfolgreichen Instagram Posts)

„Erstellt Inhalte, die resonieren! Wissen, Inspiration, Lösungen – zeigt, was ihr könnt. Seid authentisch, seid einzigartig und vor allem: bleibt konsistent!“

Die Formel



- + für die breite Zielgruppe – 50%
- + für die nischigere Zielgruppe – 30%
- + aktuelle Themen – 10%
- + “Kaufen Sie meine Produkte” – 10%



- + Social Media im Allgemeinen – 50%
- + Sales Funnel mit SoMe – 30%
- + neues Instagram-Feature – 10%
- + “Kaufen Sie mein Buch” – 10%



Hacks

Content

Zielgruppe

Positionierung

Hacks



- + Hacks sind konkrete Tipps für konkrete Situationen, die auch sehr nützlich sind und zum Wachstum beitragen **WENN** die Basics stimmen.
- + Beispiel für ein Hack: Leerzeile in der Bio [Link zum Blogbeitrag](#)
- + Hacks sind "nice to have"



Hacks

Content

Zielgruppe

Positionierung

Verkäufe

- + Jeder Content verkauft. Auch (und vor allem!) persönlicher Content
- + Niemand wartet auf Ihre "Werbung" während er oder sie auf Instagram scrollt.
- + Gleichzeitig sind wir alle Konsumenten und freuen uns, wenn wir nicht ewig nach einer Lösung für unsere Probleme suchen müssen.



Wie oft posten?

- + Instagram Reels: zu Beginn 1x täglich, später regelmäßig (analog Facebook)
- + TikTok: 1-3 Videos täglich
- + YouTube Shorts: ähnlich wie Instagram Reels



Ist die Uhrzeit wichtig?

+ Ja und nein.

Einerseits werden Reels gepusht, die direkt von vielen Nutzern zu Beginn, also direkt nach Veröffentlichung, angeschaut wurden und mit denen interagiert wurde.

Andererseits "reifen" Reels nach.


Bei Reels gilt:
Mehr ist mehr 



Aber ich möchte nicht
spammen & zu viel posten.

Bei Reels gibt es kein “zu viel”.
Reels werden vor allem neuen
Nutzern (≠ Followern)
angezeigt 

Reel-Insights



FOLGE FÜR MEHR TIPPS 🍷
14. August 2023 · Dauer: 0:06

4962 19 0 -- 2

Übersicht ⓘ

Erreichte Konten	5.077
Reel-Interaktionen	--
Profilaktivitäten	6

Reichweite ⓘ

5.077
Erreichte Konten

695
Follower ●

4.382
● Nicht-Follower



Aufruf

Wiedergaben	4.962
Wiedergabedauer	3 Std. 22 Min. 6 Sek.
Durchschnittliche Wiedergabedauer	2 Sek.

Reel-Interaktionen ⓘ

„Gefällt mir“-Angaben	19
Gespeicherte Inhalte	2
Kommentare	0
Geteilte Inhalte	--

Profilaktivitäten ⓘ

Neue Follower	6
---------------	---

Wo fängt man an?

- + Jedes Reel sollte ein bestimmtes Ziel haben (am einfachsten in einer Tabelle notieren)
- + Reelaufbau (Hook, CTA...)
- + Das, was funktioniert – wiederholen. Was nicht funktioniert – weglassen.
Aber Vorsicht: Reels reifen nach. Lassen Sie ihnen erst die Zeit zu reifen.

Reelaufbau (talking head):

+ Hook

+ Hintergrundgeschichte

+ Auflösung

+ CTA



Bitte bedenken:
+ Reels werden neuen
Nutzern ausgespielt. Diese
kennen Sie nicht. Sie
müssen sie erst "abholen".



Weitere Formate:

+ faceless Reels

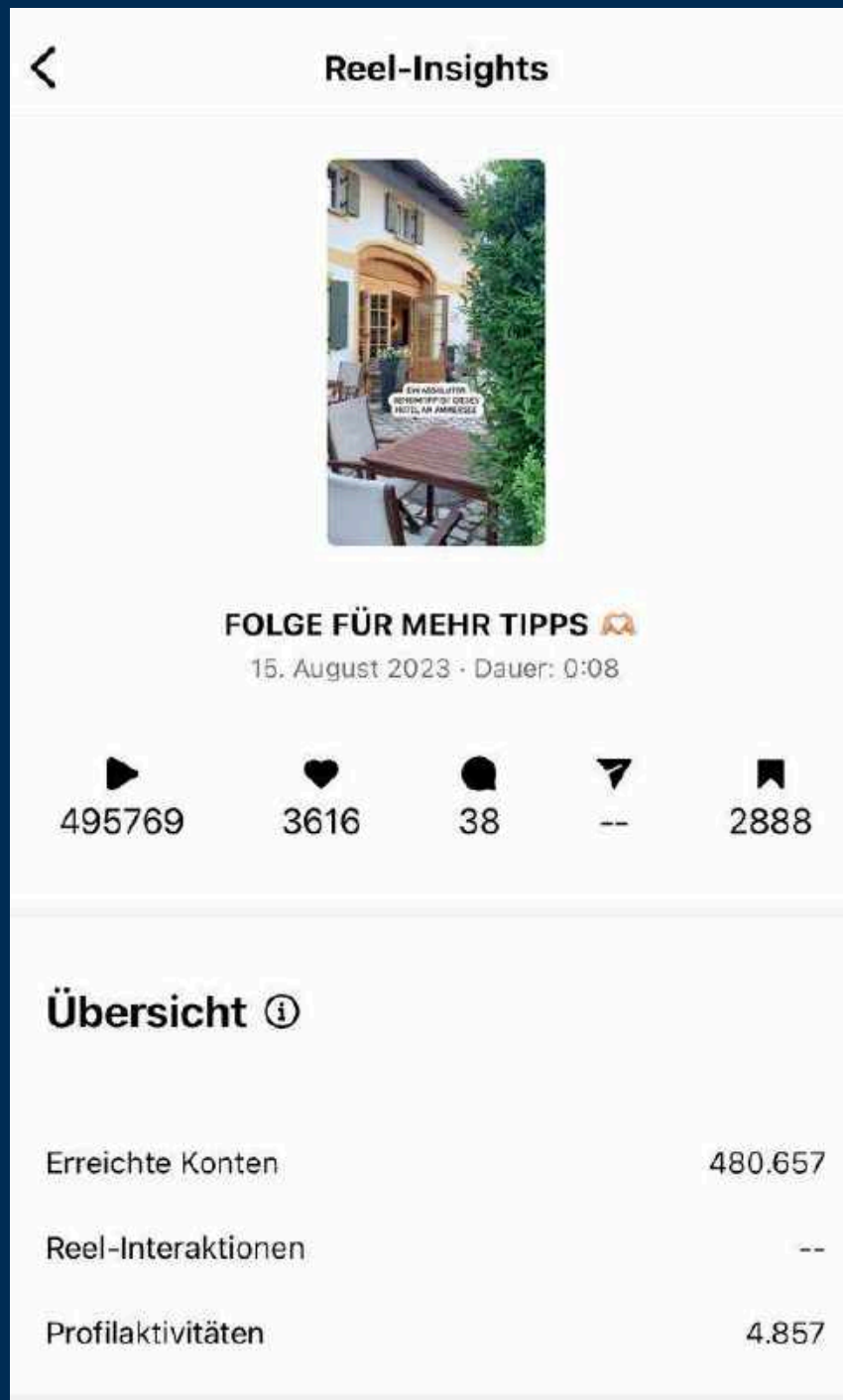
+ Produktreels

+ Vlogs...

Case: Über 4.800 neue
Follower mit einem Reel 🤩



- + Kurzes Reel, kein Loop
- + Kein Schnitt, keine Filter
- + Kein "trending sound"



+ über 495.000 Views
+ 3.616 Likes
+ 38 Kommentare (inkl. eigenen)
+ 2.888x gespeichert
+ 4.857 Profilaktivitäten
(=Bio aufgerufen)



Reichweite ⓘ

480.657

Erreichte Konten

1.279
Follower



479.378
Nicht-Follower

Aufruf

Wiedergaben 495.769

Wiedergabedauer 942 Std. 23 Min. 26 Sek.

Durchschnittliche Wiedergabedauer 6 Sek.

Reel-Interaktionen ⓘ

--

„Gefällt mir“-Angaben 3.616

Gespeicherte Inhalte 2.888

Kommentare 38



Profilaktivitäten ⓘ

4.857

Neue Follower



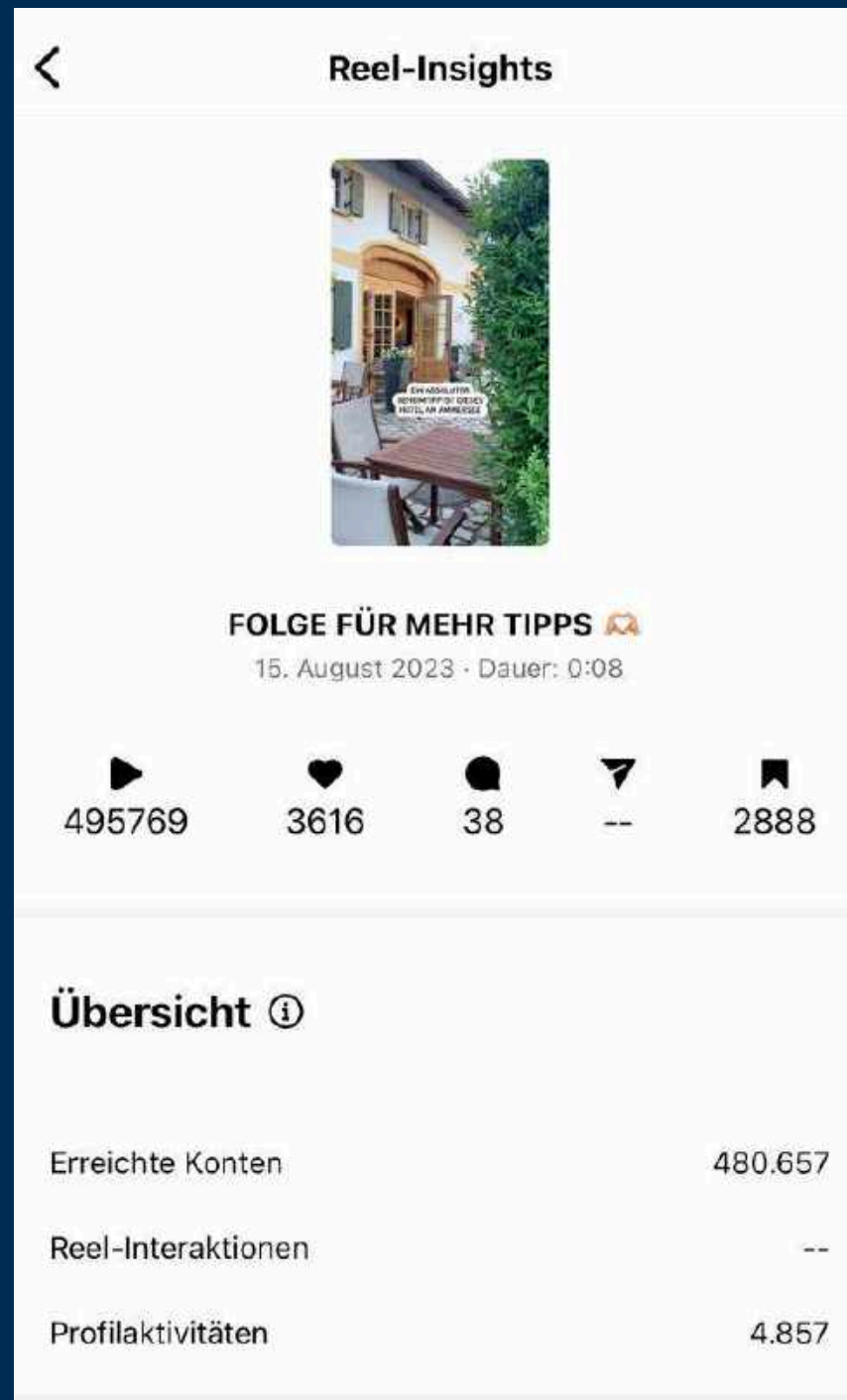
4.857

Anzeige

 Dieses Reel bewerben




Warum war das Reel so
erfolgreich? 🤩



- + “negative” Kommentare
- + Hook “Geheimtipp”
(gleichzeitig Trigger)
- + Auflösung zum Schluss
- + Original Vogelgezwitscher im Hintergrund
- + oft gespeichert (“für später”)

Was können Sie daraus für
Ihre Reels ableiten?

 Werden Sie sich klar über
Ihr Ziel: Was möchten Sie mit
diesem Reel erreichen?

 Sorgen Sie für
Interaktion: Kommentare,
Speichern, Weiterleitung

 Kommentare eignen
sich perfekt für den Einstieg
in einen Sales Funnel

+ Möglicher CTA: "Schreibe das Wort XY in die Kommentare und ich sende Dir mein Buch kostenlos zu."

**benz
reichenauer
communication.**

Meine Empfehlungen zum Schluss

 Machen Sie die vermeintlich langweiligen Hausaufgaben.


 Erstellen Sie einen
Contentplan und halten
Sie sich daran.

 Drehen Sie Reels 😄
Und zwar so viele Sie können.
Drehen Sie viele am Stück.

 Verwenden Sie Hooks.
Kostenlosen Guide hier
herunterladen.

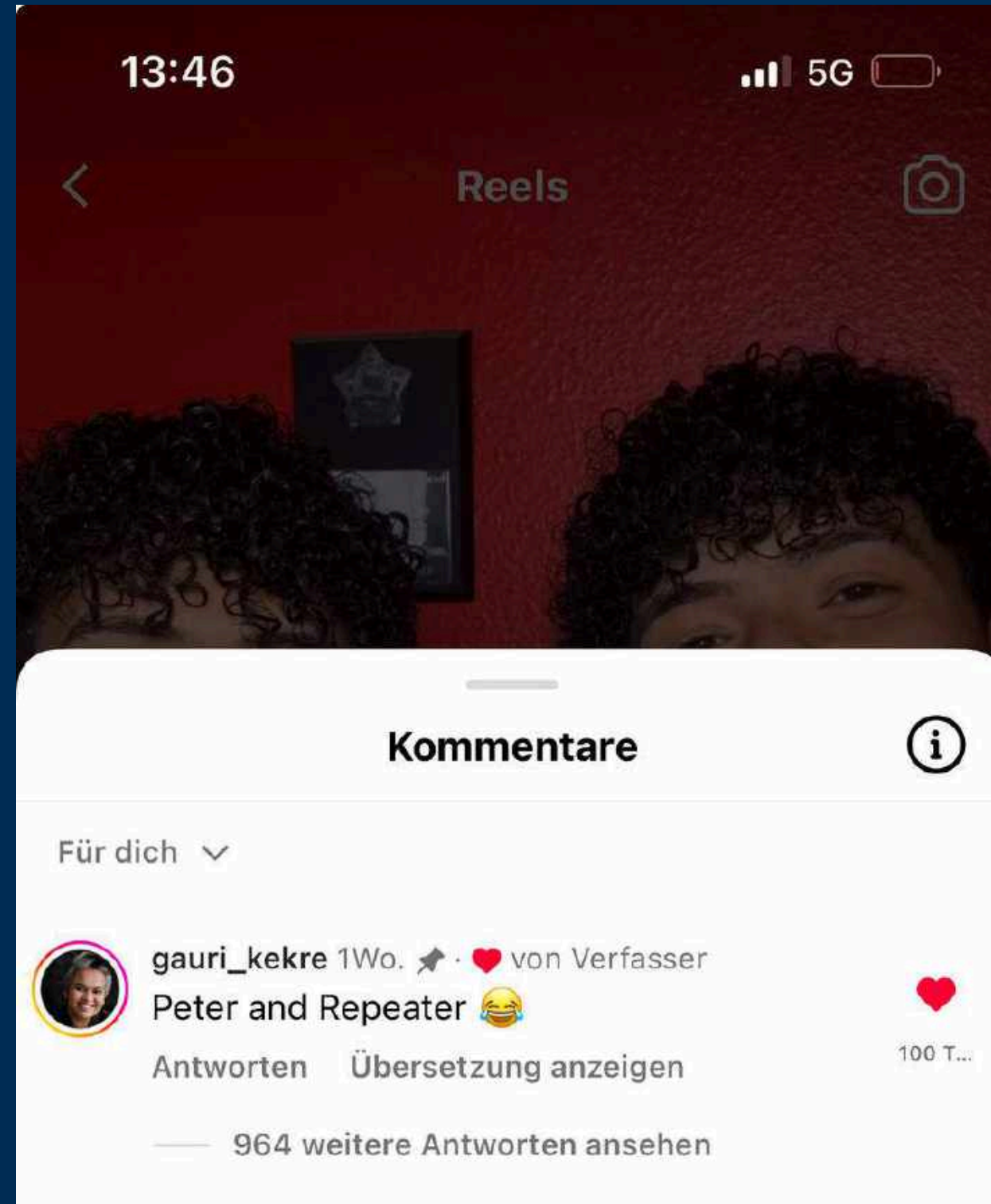
 Halten Sie sich an das
Skript (Hook, Story, CTA)

 Falls Ihr Account inaktiv war,
Ihre Reels unter 1.000 Views
bleiben – starten Sie neu!

 "Verstecken" Sie Ihre Reels nicht, erstellen Sie keine Cover.

 Halten Sie sich nicht zu lange mit Ästhetik auf. Sie brauchen keinen einheitlichen Reels-Feed.

 Kommentare sind Gold für Reels: Kommentare schreiben & lesen erhöht die View-Dauer.



Vielen Dank!

**benz
reichenauer
communication.**

Kontakt

Anna Benz-Reichenauer
anna@benz-reichenauer.de

Webinare

- 23.04.2024 | 17:00 Uhr | **Einstieg in Social Media mit Instagram & TikTok**
- 30.04.2024 | 08:30 Uhr | **Was kostet das Bezahlen? – Die Payment-Kosten im Blick**

Workshops

- 18.04.2024 | 13:00 Uhr | Nürnberg | **Einstieg in die digitale Sichtbarkeit mit dem Google Unternehmensprofil**
- 29.04.2024 | 10:00 Uhr | Augsburg | **Texten mit ChatGPT**
- 14.05.2024 | 10:00 Uhr | Landsberg am Lech | **Einstieg in die Suchmaschinenoptimierung**






... und viele weitere auf [https://www.stmwi.bayern.de/erfolgreich-handeln/veranstaltungskalender/!](https://www.stmwi.bayern.de/erfolgreich-handeln/veranstaltungskalender/)

The background of the slide is a blurred photograph of a classroom. Several students' hands are raised in the air, indicating an interactive session or a Q&A period. The image is overlaid with a semi-transparent blue and purple gradient. At the top, there are decorative, wavy, light-colored lines that resemble smoke or fabric.

Fragen?

Über ibi research



-  1993 gegründet mit dem Ziel des Wissenstransfers in der Wirtschaftsinformatik zwischen Akademia und Praxis
-  Angewandte Forschung und Beratung in der Digitalisierung zweier Bereiche: Finanzdienstleistungen sowie Handel
-  Arbeit mit der Objektivität der Wissenschaft an den Anwendungen des Praktikers
-  Partnernetz von über 40 großen und kleinen Unternehmen
-  Ca. 20 Mitarbeiter vom erfahrenen Manager bis zum innovativen Doktoranden



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstraße 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941 788391-0

E-Mail: erfolgreichhandeln@ibi.de

