

# **DIE DO'S & DON'TS FÜR SOCIAL MEDIA**



**JA, UNBEDINGT!**

**NEIN, BITTE NICHT!**

**Die  
wichtigsten  
Tipps für  
Instagram™  
und LinkedIn**



### Social Media als Erfolgsfaktor für dein Business

Social Media ist heute ein Muss – auch für Selbstständige und kleine Unternehmen.

Besonders auf Plattformen wie **Instagram** und **LinkedIn** kannst du kostengünstig sichtbar werden und deine Zielgruppe erreichen.

Auch wenn du physische Produkte oder Dienstleistungen anbietest oder in einem Heilberuf tätig bist, bietet dir Social Media die Chance, dein Business gut voranzubringen!

### Doch welche Plattform passt zu dir? Instagram oder LinkedIn?

**Instagram** ist visuell geprägt, legt Wert auf Persönlichkeit und Storytelling und erreicht eine breite Zielgruppe – perfekt, um neue Kunden, Patienten oder potenzielle Mitarbeiter anzusprechen.

**LinkedIn** hingegen dient dem professionellen Austausch. Hier punktest du mit wertvollen Beiträgen und Fachwissen und kannst dir ein starkes Netzwerk aufbauen. Falls deine Zielgruppe hier aktiv ist – beispielsweise andere Unternehmer, Entscheidungsträger oder z.T. auch Fachkräfte – lohnt es sich, LinkedIn gezielt zu nutzen.

### Die wichtigsten Do's & Don'ts für Instagram und LinkedIn

Hier erfährst du, worauf es bei Instagram und LinkedIn ankommt, um typische Fehler zu vermeiden und das Beste aus deinem Online-Auftritt herauszuholen. 

# INHALT

★ WILLKOMMEN

★ DO'S - *JA, UNBEDINGT!*

★ DON'TS - *NEIN, BITTE NICHT!*

★ FAZIT

★ DEINE NÄCHSTEN SCHRITTE

★ INFOS FÜR DICH

# HERZLICH WILLKOMMEN



**Mein Name ist Marion, und ich helfe Selbstständigen mit physischen Produkten und Dienstleistungen dabei, im Online-Marketing erfolgreich zu sein.**

Viele Selbstständige wagen den Schritt in die Online-Welt entweder gar nicht, haben dort Schwierigkeiten, wirklich sichtbar zu werden, oder tun sich schwer, über Social Media Kunden anzusprechen.

Genau da möchte ich ansetzen: Mit meinem Wissen und meiner Erfahrung unterstütze ich dich dabei, dass dein Online-Auftritt authentisch, professionell und wirksam wird.

Mehr über mich findest du auf meiner Website.

# DIE DO'S - WAS DU TUN SOLLTEST, UM ÜBERZEUGEND AUFZUTRETEN

## 1. Definiere klare Ziele für deinen Account

**Instagram:** Überlege dir, was du mit deinem Instagram-Auftritt erreichen möchtest. Neue Kunden oder Patienten anziehen? Mehr Verkäufe? Mehr Bekanntheit in deiner Region? Oder auch potenzielle Mitarbeiter ansprechen?

Deine Inhalte sollten klar auf diese Ziele ausgerichtet sein. Instagram funktioniert am besten, wenn du eine Mischung aus ästhetischen und informativen Inhalten anbietest, die zu deinem Ziel passen.

**LinkedIn:** Auf LinkedIn liegt der Fokus stärker auf dem professionellen Austausch. Dein Ziel könnte sein, deine Expertise zu zeigen, wertvolle Kontakte zu knüpfen oder in deinem Fachbereich als Vordenker wahrgenommen zu werden. Vielleicht halten sich hier auch bestimmte Fachkräfte auf, die du als Mitarbeiter gewinnen möchtest.

Sorge **auf beiden Plattformen** dafür, dass deine Beiträge wertvolle Inhalte vermitteln und relevant für dein Netzwerk sind. Klar definierte Ziele helfen dir, deinen Content gezielt auszurichten.

# DIE DO'S - WAS DU TUN SOLLTEST, UM ÜBERZEUGEND AUFZUTRETEN

## 2. Erstelle ein ansprechendes Profil

Dein Profil ist deine digitale Visitenkarte.

**Instagram:** Wähle ein klares, ansprechendes Profilbild (am besten ein Foto von dir selbst), einen klaren und kurzen Benutzernamen und schreibe eine aussagekräftige Bio. Die Bio sollte sofort zeigen, was du anbietest und Besucher dazu einladen, mehr zu erfahren.

Auch eine Handlungsaufforderung (Call to Action) macht dort Sinn (z.B. „Schau in meinen Shop“, „Buche dein kostenloses Beratungsgespräch“ etc.)

**LinkedIn:** Auf LinkedIn ist dein Profil deine Visitenkarte im Business-Umfeld. Verwende ein professionelles Foto und Sorge für eine starke „Über mich“-Sektion.

Achte darauf, dass dein Titel und dein Bild im Header dein Business gut repräsentieren.



## 3. Poste regelmäßig

Für beide Plattformen gilt: Regelmäßigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Überlege dir, wie oft du posten kannst. Finde einen Rhythmus, der zu dir passt, und halte ihn ein – ob täglich, mehrmals pro Woche oder einmal wöchentlich. Konsistenz ist wichtig, um in den Feeds sichtbar zu bleiben. Qualität geht über Quantität. Ein gut durchdachter Post pro Woche kann wirkungsvoller sein, als täglicher Content.

# DIE DO'S - WAS DU TUN SOLLTEST, UM ÜBERZEUGEND AUFZUTRETEN

## 4. Interagiere mit deiner Community

Social Media heißt nicht ohne Grund „social“. Reagiere auf Beiträge, schreib´ Kommentare, beantworte Nachrichten und nimm aktiv an Gesprächen teil. So baust du eine loyale Community auf, die gerne mit dir interagiert. Besonders wichtig: Sei authentisch!

**Instagram:** Mache Umfragen, reagiere auf Kommentare, beantworte Direktnachrichten und starte Gespräche. Die Menschen, mit denen du in Kontakt bist, sollen sich dabei stets wertgeschätzt fühlen.

**LinkedIn:** Beteilige dich aktiv an Diskussionen, kommentiere sinnvoll Beiträge von anderen und vernetze dich mit interessanten Kontakten. Hier zählt vor allem der Aufbau echter beruflicher Beziehungen und du solltest dich als aktiver und wertvoller Teil deines Netzwerks präsentieren.



## 5. Setze auf Storytelling

Menschen lieben Geschichten. Nutze deine Posts, um Geschichten über dich, dein Business, deine Produkte, dein Team und deine Kunden zu erzählen.

Zeige nicht nur, was du machst, sondern auch, warum du es machst. Das schafft eine persönliche Bindung und baut Vertrauen auf.

**Das gilt für Instagram genauso wie für LinkedIn.**

Bei LinkedIn brauchst du allerdings einen professionellen Ansatz. Berichte über Projekterfolge, Erfahrungen, die dich geprägt haben, oder über Herausforderungen und Lösungen in deinem Business.

# DIE DO'S - WAS DU TUN SOLLTEST, UM ÜBERZEUGEND AUFZUTRETEN

## 6. Nutze verschiedene Beitragsformen 📱👉

### Instagram:

Stories und Reels sind wunderbare Werkzeuge, um deine Follower auch zwischen den regulären Posts zu unterhalten. Nutze Stories, um einen Blick hinter die Kulissen zu geben, aktuelle Aktionen zu bewerben oder schnelle Tipps zu teilen. Mit Reels kannst du kreative und kurze Videos erstellen, die viel Reichweite erzielen.

Nutze auch die sogenannten "Highlights", um wichtige Inhalte festzuhalten. 📌

Deine Storys verschwinden nach 24 Stunden – es sei denn, du speicherst sie als Highlights. Nutze diese Funktion, um wichtige Infos, Angebote, Anleitungen oder FAQs dauerhaft sichtbar zu machen. Highlights sind wie die Kapitel deines Accounts und helfen den Besuchern eines Accounts, schnell die relevanten Inhalte zu finden.

### LinkedIn:

Auf LinkedIn kannst du dein Wissen durch längere Artikel oder Posts teilen. Nutze LinkedIn, um tiefer in bestimmte Themen einzutauchen und biete deinem Netzwerk Expertise und Einblicke, die die Empfänger weiterbringen. Auf LinkedIn gibt es keine Stories, aber du kannst dynamische Inhalte wie Karussell-Posts oder kurze Videos nutzen, um komplexe Themen anschaulich darzustellen.



## 7. Finde deine Content-Säulen 🏛️📄

### Für Instagram und für LinkedIn gilt:

Definiere 3-5 Themenbereiche (Content-Säulen), die zu deinem Business passen und die du regelmäßig abdecken möchtest. Das gibt deinem Account Struktur und sorgt dafür, dass die Menschen wissen, was sie von dir erwarten können.

Beispiele: Infos zu Dienstleistungen oder Produkten, Tipps & Tricks, Einblicke hinter die Kulissen, Kundenstimmen.

# DIE DO'S - WAS DU TUN SOLLTEST, UM ÜBERZEUGEND AUFZUTRETEN

## 8. Erstelle Content für deine Zielgruppe, nicht für dich 🎯👤💖👤

### Egal, ob bei Instagram oder bei LinkedIn:

Überlege dir immer, was deine Zielgruppe interessiert und anspricht. Was sind ihre Bedürfnisse, Fragen oder Probleme?

Deine Inhalte sollten darauf abzielen, Lösungen zu bieten und Mehrwert zu schaffen. Das schafft Vertrauen und zeigt, dass du ihre Bedürfnisse verstehst.



## 9. Nutze Call-to-Actions (CTAs) gezielt und klar 📣👤

### Für Instagram wie für LinkedIn gilt:

Jeder Post sollte am Ende deine Leser zu einer Aktion einladen, wie z.B. „Erfahre mehr...“, „Klicke auf den Link in meiner Bio“, „Kommentiere...“, „Schau dir auch...an“ oder „Schreibe mir eine Nachricht“.

Solche klaren Handlungsaufforderungen sorgen dafür, dass die Menschen wissen, was als nächstes zu tun ist.

### Wichtig:

Die Handlungsaufforderungen sollten - falls möglich - einen klaren Bezug zum Beitrag haben und sollten auch wechseln. (Wenn am Ende eines jeden Posts derselbe Text steht, z.B. dass man dich gerne über einen Online-Termin kennenlernen kann oder wie deine Öffnungszeiten sind, wird vermutlich gar nichts passieren.)

# DIE DON'TS - WAS DU LIEBER VERMEIDEN SOLLTEST

## 1. Verkaufen, verkaufen, verkaufen! ❌🛒

### Instagram:

Natürlich möchtest und solltest du verkaufen. Aber ein Instagram-Account, der nur aus Produktfotos, Angeboten und Werbeposts besteht, wirkt schnell wie ein Werbekatalog - und damit schnell abschreckend.

Biete stattdessen wertvolle Inhalte an: Tipps, Anleitungen, Informationen, persönliche Einblicke oder inspirierende Geschichten, um damit eine Beziehung und Vertrauen zu den Menschen aufzubauen, die deine Beiträge anschauen.

### LinkedIn:

Auch auf LinkedIn solltest du nicht nur verkaufen. Setze auf Inhalte, die echten Mehrwert bieten, und zeige deine Expertise. Ein zu starker Fokus auf Verkaufsbotschaften kann auf LinkedIn schnell unprofessionell wirken.



## 2. Zielloses und unregelmäßiges Posten ohne Strategie ❌🚫

### Instagram:

Einfach drauflos posten bringt selten den gewünschten Erfolg. Ohne eine klare Strategie läufst du Gefahr, deine Zielgruppe nicht richtig anzusprechen. Überlege dir vorher, welches Ziel du mit deinen Inhalten verfolgst und wie du dieses Ziel mit deinem Beitrag erreichen kannst.

Auch wenn du nur sporadisch postest, ist das ungünstig. Mal ein paar Tage gar nichts, dann plötzlich zehn Posts auf einmal? Das funktioniert nicht. Unregelmäßigkeit verwirrt deine Follower und lässt sie schnell das Interesse verlieren.

### LinkedIn:

Unregelmäßige Aktivität wirkt auch hier unprofessionell. Bleib am Ball. Auch wenn du nur gelegentlich postest, solltest du dort regelmäßig aktiv sein und die Beiträge anderer liken oder kommentieren. Auch hier solltest du dein Ziel im Blick behalten. Wenn du Beiträge veröffentlichst, Sorge also dafür, dass sie durchdacht und wertvoll sind und dass sie in relativ regelmäßigen Abständen erscheinen.

# DIE DON'TS - WAS DU LIEBER VERMEIDEN SOLLTEST

## 3. Überladene, unscharfe oder 08/15 Bilder oder Videos ❌🚫

### **Für Instagram und LinkedIn gilt: Der visuelle Eindruck zählt.**

Unscharfe, überladene oder schlecht bearbeitete Fotos schrecken ab. Arbeite auch nicht mit zu vielen Filtern. Solche Fotos wirken unprofessionell.

Es lohnt sich, ein paar Minuten mehr zu investieren, um sicherzustellen, dass deine Inhalte gut aussehen und eine klare Botschaft haben

Auch Videos sollten professionell wirken.

Dabei kommen kurze Erklärvideos oder Interviews gut an, solange sie echten Mehrwert bieten. Zeige, wie du arbeitest oder präsentiere interessante Projekte.

Nutze Videos, um Produkte vorzustellen oder Einblicke hinter die Kulissen zu geben.

### **Für beide Plattformen ebenfalls wichtig: Vermeide Fotos, die alle haben!**

Was damit gemeint ist: Falls du Bilder aus einer Bilddatenbank (Stockfotos) verwendest, kann es sein, dass viele andere Leute diese Bilder auf Social Media auch benutzen. Man weiß dann nicht mehr, bei wem alles dieses Bild aufgetaucht ist. Das macht dich austauschbar!

Verwende also Fotos von dir (deinen Räumlichkeiten, deinen Produkten, deinem Team), nutze außerdem selbst erstellte Infografiken oder selbst generierte KI-Bilder. Am besten im Wechsel (zu viele Bilder von dir sind genauso schlecht wie zu wenige - denn die Leute wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben).

# DIE DON'TS - WAS DU LIEBER VERMEIDEN SOLLTEST

## 4. Dinge, die deine Zielgruppe verwirren oder langweilen ✖️🤔?

**Für beide Plattformen gilt:** Vermeide Inhalte, die keine klare Botschaft oder Relevanz für deine Zielgruppe haben. Wirre, überladene Posts wirken schnell abschreckend.

Das passiert auch, wenn du zwischen zu vielen verschiedenen Themen hin und her springst und Beiträge veröffentlichst, die wenig mit dir und deinem eigentlichen Thema zu tun haben.

Zu viele plötzliche Änderungen – sei es im Stil, Thema oder Posting-Rhythmus – verwirren deine Follower. Sie folgen dir aus einem bestimmten Grund und wenn sie diesen Grund plötzlich nicht mehr erkennen, springen sie ab.

Natürlich kannst du neue Dinge ausprobieren, aber achte darauf, dass die Basis gleich bleibt und überlege dir immer, ob der Inhalt tatsächlich einen Mehrwert bringt oder eine interessante Geschichte erzählt. Versuche, sachlich und informativ zu bleiben, ohne deine Zielgruppe zu überfordern.

# DIE DON'TS - WAS DU LIEBER VERMEIDEN SOLLTEST

## 5. Zu viele oder falsch platzierte Hashtags: ✖️#🚫

**Instagram:** Früher war es beliebt, Hashtags in der Bio oder den Kommentaren zu verstecken, sie gehören aber in den Beitrag und zwar ans Ende.

Merke:

- Hashtags in der Bio werden nicht vom Algorithmus erfasst
- Hashtags in den Kommentaren können von Instagram als Spam gewertet werden
- Zu viele Hashtags können den Algorithmus dazu bringen, deine Posts auszubremsen.

Platziere deine Hashtags also am Ende des Beitrags und übertreibe es nicht (verwende maximal 10). Wähle gezielte Hashtags, die wirklich relevant sind. Konzentriere dich auf solche, die deine Zielgruppe tatsächlich nutzen und suchen könnte.

**LinkedIn:** Hashtags sind dort weniger wichtig als auf Instagram. Nutze maximal fünf bis sechs am Ende eines Beitrags und achte darauf, dass sie relevant und branchenbezogen sind.

# DIE DON'TS - WAS DU LIEBER VERMEIDEN SOLLTEST

## 6. Automatisch generierte Nachrichten oder Kommentare ✖🤖✉

### Instagram:

Automatisierte Direktnachrichten oder Kommentare von Bots sind mittlerweile auf Instagram weit verbreitet, aber sie wirken meist unpersönlich und nerven die Menschen eher, als dass sie sich darüber freuen. Das geht dir wahrscheinlich genauso.

Setze stattdessen auf echte menschliche Kommunikation – das schafft Vertrauen.

### LinkedIn:

Auch hier sind automatisierte Nachrichten eher störend, lassen dich weniger authentisch wirken und könnten deinen Ruf schädigen. Denn auf LinkedIn ist Authentizität das A und O! Setze dort unbedingt auf echte Kommunikation!



## 7. Kommentare oder Reaktionen ignorieren ✖🙄

### Für Instagram und LinkedIn gilt:

Wenn jemand dir eine Nachricht schreibt oder auf deine Posts reagiert (in guter Absicht, wohlgemerkt), dann antworte darauf – und zwar zeitnah!

Ignorierte Kommentare oder Anfragen wirken unhöflich und lassen deine Community-Interaktion schlecht aussehen.

### Jede Interaktion ist eine Chance, eine Beziehung aufzubauen.

Auf Beleidigungen oder miese Kommentare musst du dagegen nicht eingehen. Entweder deine Community kämpft für dich (was viele Kommentare auf den entsprechenden Post bringt und die Reichweite drastisch erhöhen kann) oder - falls es zu sehr unter die Gürtellinie geht - du löschst solche Kommentare einfach. Das darfst du. Punkt.

# DIE DON'TS - WAS DU LIEBER VERMEIDEN SOLLTEST

## 8. Follower-Käufe und „Like for Like“- oder „Follow for Follow“-Taktiken! ✘

Diese Techniken mögen kurzfristig ein paar Follower bringen, aber langfristig sind sie wertlos.

Die Zahl der Follower ist übrigens nicht ausschlaggebend!

Und falls man welche hat, sollte es um echte, interessierte Follower gehen, die sich für deine Inhalte begeistern – nicht um leere Zahlen.

Der Algorithmus (v.a. Bei Instagram) erkennt übrigens gekaufte Follower, „Like for Like“- oder „Folgst du mir-Folg ich dir“-Taktiken und bremst deine Beiträge dann eher aus, als dass sie gepusht werden.



## 9. Verzicht auf Analyse deiner Ergebnisse ✘ 📊

**Instagram und LinkedIn bieten dir die Möglichkeit zu analysieren, wie deine Posts ankommen.**

In die Statistik hineinzuschauen geht schnell und ist nützlich. Wenn du darauf verzichtest, verpasst du wertvolle Erkenntnisse.

Nutze **Instagram Insights**, um herauszufinden, welche Inhalte gut ankommen, was gut funktioniert und was nicht. Welche Posts bekommen die meisten Likes, Kommentare, werden geteilt oder gespeichert? Lerne aus den Ergebnissen und passe deinen Content entsprechend an, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

Auch **LinkedIn Analytics** gibt dir Einblicke in die Performance deiner Beiträge, deiner Zielgruppe und deine Reichweite. Nutze diese Daten, um deine Inhalte und deine Strategie stetig zu verbessern.

# FAZIT

## **Egal ob Instagram oder LinkedIn:**

Mit diesen Do's & Don'ts hast du die besten Grundlagen, um auf beiden Plattformen erfolgreich zu sein

Berücksichtige, dass jede Plattform ihre eigenen Stärken und Besonderheiten hat. Überlege dir, wo deine Zielgruppe aktiv ist. Dann wähle die Plattform, die am besten zu deinem Business und deiner Zielgruppe passt. 🎯

Denke daran: Social Media ist ein Marathon, kein Sprint. Wenn du dranbleibst, wirst du Schritt für Schritt erfolgreicher. 🚀

Der Erfolg kommt nicht über Nacht, aber mit einer durchdachten Strategie und Ausdauer wirst du langfristig Erfolge feiern können. ✨

# DEINE NÄCHSTEN SCHRITTE

## Setze die beschriebenen Maßnahmen um:

Gib´ dir einen Ruck und fang´ an!

Dann nimm dir jeden einzelnen Punkt vor und prüfe, wie du umsetzen oder wo du optimieren musst.

## Hole dir Unterstützung:

Falls du bei bestimmten Punkten unsicher bist, ziehe Experten hinzu (z. B. Profis für Fotografie, Grafik, Text oder Online-Marketing).

## Bleibe dran:

Aktualisiere regelmäßig deine Inhalte und passe deine Strategien an. Poste regelmäßig. Kontinuität zahlt sich aus.



*Ich wünsche dir ganz viel Erfolg!*

*Herzliche Grüße  
Marion*



**P.S.:** Falls du dir Unterstützung holen und nicht alles alleine umsetzen möchtest, schreib mir einfach eine e-Mail – dann schauen wir gemeinsam, ob dir ein 1:1-Coaching, die Arbeit in einer motivierten Gruppe oder eine andere Lösung besser passt. Egal, ob du nur kleine Schritte oder eine klare Strategie für deinen Auftritt brauchst, ich helfe dir gerne dabei, dein Online-Marketing leichter anzugehen! 😊

# INFORMATIONEN

Titel: Die Do's & Don'ts für Social Media - Die wichtigsten Tipps für Instagram und LinkedIn

Autorin: Marion Martina Hiery

E-Mail: [hallo@hierysocialmedia.de](mailto:hallo@hierysocialmedia.de)

Website: [www.hierysocialmedia.de](http://www.hierysocialmedia.de)

Veröffentlichung: November 2024

## Urheberrechtshinweis

© 2024 Hiery Consulting GmbH, Marion Martina Hiery

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dürfen nicht kopiert, verbreitet oder an Dritte weitergegeben werden. Es sei denn, du hast dir vorher ein ausdrückliches, schriftlich festgehaltenes Einverständnis der Autorin geholt.

## Haftungshinweis

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte, Tipps und Aufgaben entstanden sind, kann die Autorin nicht zur Verantwortung oder zur Haftung herangezogen werden. Für die Inhalte von eventuell genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.

## Hinweis zum Angebot

Die Hiery Consulting GmbH beschäftigt keine Rechtsanwälte und bietet keine Rechtsberatung an. Bei Bedarf arbeitet sie mit Fachanwälten (insbesondere für Gesundheits- oder Medizinrecht) zusammen.

## Gender-Hinweis

In den Texten wird der Einfachheit halber oft die männliche Form verwendet.

Es wird aber hiermit ausdrücklich darauf hingewiesen, dass damit selbstverständlich stets alle Geschlechter gemeint sind: M/W/divers (LGBTQIA+).