



Erreichen Sie mit

*Klarheit und der richtigen Strategie*

Ihre Wunschkunden on- und offline.

# *Workbook*

Wie viel Sichtbarkeit  
passt zu mir?

Haben Sie sich auch schon mal gefragt, warum es anderen Selbständigen scheinbar leichtfällt, überall und ständig präsent zu sein? Die von den richtigen Kunden gefunden werden und deren Erfolg direkt aus jedem Bild und jedem Text spricht? Arbeiten diese Solo-Selbständigen und Freelancer anders? Oder sind sie vielleicht sogar besser in dem, was sie tun?

Das Geheimnis dahinter: Solo-Selbständige und Freelancer, deren Erfolg auf Sichtbarkeit und Reichweite aufbaut, arbeiten mit einer durchdachten Strategie. Einem roten Faden in ihrer Kommunikation, der ihren Content lesenswert macht und deren Inhalte ihre Wunschkunden ohne Umwege erreicht.

Die gute Nachricht: Erfolgreiche Unternehmer müssen nicht immer und überall gleichzeitig präsent sein. Sie brauchen auch kein Raumfahrt-Studium abschließen oder teure Software kaufen. Content Marketing ist unaufdringliches Marketing, das die Werte Ihrer Arbeiten in den Vordergrund stellt, auch ohne, dass Sie zum Marktschreier werden müssen.

Dieses Workbook ist Teil meines neuen Formats #faktenfreitag, einer Reihe von Kurzvideos, die ich jeden Freitag auf Instagram und Facebook veröffentliche und deren Inhalte Sie dabei unterstützen, Ihre individuelle Sichtbarkeits-Strategie zu finden und umzusetzen.

Die dazugehörigen Workbooks stehen jeweils ab der Folgeweche gratis auf meiner Internetseite [www.die-Textmanufaktur.de/gratis](http://www.die-Textmanufaktur.de/gratis) zur Verfügung. Sie vertiefen zum Einen die Impulse aus den Kurzvideos, enthalten aber auch Anregungen und Tests, die Sie unterstützen.

**Das Ziel: Klarheit über Ihre individuelle Sichtbarkeits-Strategie, mit der Sie sich als Solo-Selbständiger wohlfühlen und die Sie auch in Ihrem Tagesgeschäft umsetzen können. Und eine Anleitung, mit der Ihnen genau das problemlos gelingt.**

Viel Erfolg! 😊

Alexandra Wittke

# *Welcher Typ Unternehmer sind Sie?*

Sind Sie eher der Typ Unternehmer, der sich gerne auf mehreren Kanälen aufhält? Der neben seiner Webseite auch in den sozialen Netzwerken aktiv ist und berufliche Netzwerke pflegt?

Oder stehen Sie ungern im Mittelpunkt des Geschehens, informieren eher sachlich und bevorzugen „leises Marketing“?

Stellen Sie sich vor, Sie gehören zu der zweiten Gruppe Unternehmer: Würden Sie sich mit einer Strategie wohlfühlen, bei der Sie omnipräsent wären? Die von Ihnen fordert, sich täglich cross-medial zu präsentieren und immer neue Inhalte in verschiedenen Formaten zu erstellen?

Machen Sie sich also vorab Gedanken über Sie als Persönlichkeit und finden Sie heraus, mit welcher Art von Sichtbarkeit Sie sich wohlfühlen werden.

**Die beste Strategie funktioniert nicht, wenn Sie nicht zu Ihnen passt!**

Diese Punkte helfen Ihnen bei Ihrer Entscheidung:

## **Offenheit**

„Ich bin jemand, der immer wieder neue Ideen hat. Der offen für neue Formate ist und gerne Neues ausprobiert.“

„Mir fällt es schwer, Neues anzunehmen und umzusetzen.“

## **Gewissenhaftigkeit**

„Ich bin gewissenhaft und erledige Aufgaben effizient und wirksam.“

„Mir fällt es schwer, neue Ansätze anzugehen und mit der nötigen Gewissenhaftigkeit zu verfolgen.“

## **Extraversion:**

„Ich gehe gerne auf andere Menschen zu. Mir fällt es leicht, bei Veranstaltungen Kontakte zu knüpfen und mich vorzustellen.“

„Ich beobachte das Geschehen eher aus der Ferne und fühle mich unwohl, wenn ich im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehe.“

### **Verträglichkeit**

„Ich gehe rücksichtsvoll mit anderen um. Mir liegt viel daran, dass sich die Menschen in meiner Umgebung wohlfühlen.“

„Mir fällt es manchmal schwer, den richtigen Zugang zu anderen Personen zu finden.“

### **Stabilität**

„Ich bin ein sehr entspannter Mensch, der sich wenig Sorgen macht und Neues so annimmt, wie es kommt.“

„Mir machen neue Dinge manchmal Angst und ich kann dann oftmals nicht über meinen Schatten springen.“

---

Falls Sie sich jetzt fragen, warum ich gerade diese Punkte nenne, die doch eher auf Sie als Privatperson zutreffen oder wichtig sein könnten:

**Nein, Ihre Persönlichkeit bleibt die gleiche, unabhängig davon, ob Sie zum Grillfest beim neuen Nachbarn gehen oder ein Video drehen!**

Wie Sie herausfinden, zu welcher Art von Unternehmer Sie gehören:

Bei jedem der Ansätze geben Sie sich jeweils einen Punkt für die Antwort, die auf Sie zutrifft. Addieren und stellen Sie das Ergebnis gegenüber.

Ein Beispiel: Sie haben sich immer für die erste Antwort entschieden, die Punktzahl beträgt daher 5:0. Sie gehören damit zweifelsfrei zu den extrovertierten Unternehmern, Ihre Sichtbarkeits-Strategie darf omnipräsent sein, damit Sie sich dennoch damit wohlfühlen und identifizieren können!

# Wie viel Zeit bleibt Ihnen neben Ihrem Tagesgeschäft?

Der Faktor Zeit in Bezug auf Content Marketing wird von vielen Unternehmern unterschätzt. Machen Sie sich also unbedingt Gedanken darüber, wie viel Zeit Ihnen neben Ihrem Tagesgeschäft bleibt, um Ihre individuelle Sichtbarkeits-Strategie umzusetzen.

Gerade Solo-Selbständige und Freelancer arbeiten mit schwankenden Auftrags-Volumina. Dazu kommen weitere Tätigkeiten wie Buchhaltung und Akquise, die ebenfalls in das Tagesgeschäft integriert werden müssen.

Berechnen Sie daher Ihre Zeit-Ressource auf eine Woche herunter, um einen Durchschnitt zu erhalten. Seien Sie dabei ehrlich und fragen Sie sich auch, ob Ihnen die ermittelte Zeit **dauerhaft** zur Verfügung steht.

**Die beste Strategie funktioniert nicht, wenn Sie nur unregelmäßig umgesetzt wird!**

Folgende Anhaltspunkte helfen Ihnen bei der Ermittlung:

## **Social Media-Beiträge**

ca. 1 Stunde inklusive Bildbearbeitung und Veröffentlichung, zzgl. Puffer zum Beantworten von Kommentaren

## **Webseite**

Dieser Punkt ist nicht eindeutig zu beantworten und richtet sich danach, ob Sie lediglich kleine Anpassungen vornehmen oder eine ganze Seite neu erstellen. Rechnen Sie für Änderungen, Wartungen und Aktualisierungen mit ca. 1 Stunde und für neue Seite mit etwa 4 bis 6 Stunden.

## Blog-Artikel

Artikel mit einer Länge zwischen 1.000 und 1.500 Wörtern benötigen inklusive Recherche, Gliederung und Veröffentlichung ca. 4 Stunden. Rechnen Sie unbedingt auch die Zeit mit ein, die Sie für die Bewerbung Ihres neuen Artikels, zum Beispiel auf Ihren Social Media-Kanälen (+1 Stunde), benötigen.

## Videos

Hierbei kommt es darauf an, welche Art von Videos Sie drehen möchten. Ein Vorstellungsvideo für Ihre Webseite, in dem Sie sich und Ihr Arbeiten vorstellen, kann inklusive Schneiden schon 2 Arbeitstage in Anspruch nehmen und ist neben dem Tagesgeschäft nicht möglich. Möchten Sie hingegen kurze Videos für die sozialen Medien aufnehmen, deren Nachbearbeitung weniger aufwändig ausfällt, reichen wenige Stunden. Für das erste Video zum #faktenfreitag habe ich, auch aus mangelnder Routine heraus, rund 4 Stunden benötigt, dabei ist es nur rund 3 Minuten lang!

---

Falls Sie sich jetzt erschrocken haben über die Zeitangaben:

Ja, das hört sich in Summe viel an. Aber die Zahlen sind weder utopisch noch aus der Luft gegriffen. Sichtbarkeit ist ein Marathon, kein Sprint!

Kalkulieren Sie daher langfristig ausreichend Zeit ein, die Sie in die (regelmäßige) Erstellung und Veröffentlichung Ihres Contents investieren können, ohne dass es Ihnen zu viel wird. Und falls Sie sich jetzt fragen, wie das neben Ihrem Tagesgeschäft funktionieren soll:

Sie müssen auch als extrovertierter Solo-Selbständiger oder Freelancer nicht überall und ständig präsent sein. Setzen Sie zunächst auf einen Kanal und bauen Sie diesen sukzessive aus, bevor Sie sich dem nächsten widmen.

# Wie viel finanzielle Ressourcen können Sie einbringen?

Keine Angst, Content Marketing ist eine Technik, die mit wenig Budget auskommen kann. Dennoch fallen Kosten an, die Sie bereits zu Beginn berücksichtigen sollten.

## **Basis-Kosten**

Wie viel Budget müssen Sie für die Grundlage Ihrer Strategie einplanen? Während die Nutzung der sozialen Medien zunächst einmal kostenlos ist, benötigen Sie, falls Sie noch keine eigene Webseite haben, ein System, auf dem Sie zum Beispiel Ihren Blog veröffentlichen können. Auch wenn es – gute – kostenlose Alternativen gibt, wägen Sie ab, ob eine professionelle Internetadresse wie [www.Ihr-Name.de](http://www.Ihr-Name.de) nicht professioneller wirkt als [www.IhrNameaufxyz.de/freeware](http://www.IhrNameaufxyz.de/freeware).

## **Erstellungs-Kosten**

Falls Sie Ihre Content-Formate, wie Texte, Videos und Artikel, nicht selbst erstellen können, kalkulieren Sie auch die Kosten dafür ein.

Virtuelle Assistenzen, Texter & Foto- und Videografen verrechnen Ihre Dienstleistungen in der Regel über einen Stundensatz, der zwischen 40 und 150 € schwanken kann. Im Zweifelsfall schauen Sie sich vorab im Netz nach Angeboten dazu um und kalkulieren mit einem Mittelwert.

## **Arbeitslohn**

In meinen Sichtbarkeits-Mentorings höre ich ganz oft Sätze wie „das mache ich nebenbei oder nach Feierabend“ oder „soviel ist das ja auch nicht, das fällt nicht ins Gewicht“.

Das Thema Zeit hatten wir bereits im vorherigen Schritt, eine erfolgreiche Sichtbarkeits-Strategie setzen Sie nicht „zwischen Kaffee und Kuchen“ auf, wie man hier in Ostwestfalen so schön sagt.

Regelmäßig hilfreiche Inhalte, egal welche Formate, regelmäßig zu erstellen, zu veröffentlichen und zu bewerben schaffen Sie realistisch gesehen eben nicht „nebenbei“.

Rechnen Sie aus den genannten Zeiten aus Punkt 2 und Ihrem Stundenlohn aus, welchen Betrag Sie für Ihren persönlichen Lohn einkalkulieren müssen.

---

## *Zusammenfassung*

Ihre individuelle Sichtbarkeit basiert auf den Faktoren

Persönlichkeit

Zeitliche Ressourcen

Finanzielle Ressourcen

Die Schnittmenge daraus bildet nun die Antwort auf die Frage „Wie viel Sichtbarkeit passt zu mir“.

Sie sind unsicher oder Ihr Ergebnis ist nicht eindeutig? Vergeben Sie für jeden Faktor eine Präferenz, wie:

Ist mir sehr wichtig

Ist mir weniger wichtiger

Kommt gar nicht für mich infrage

und bilden daraus erneut Ihre Schnittmenge.

## Wie geht es jetzt weiter?

Beim nächsten #faktenfreitag am 24. Juli 2020 geht es um die Frage

„Welche Content-Formate passen zu mir?“.

Folgen Sie mir unter dem Hashtag #faktenfreitag auf Instagram (@alexandra.wittke) oder Facebook (@ContentMarketingmitMehrwert) um keine Impulse und Anregungen zu verpassen.

Schauen Sie gerne auch mal hinter die Kulissen meiner Arbeiten auf meiner Webseite [www.die-Textmanufaktur.de](http://www.die-Textmanufaktur.de). Auf meinem Blog gibt es außerdem weitere Impulse zu den Themen Sichtbarkeit, Reichweite und Business-Mindset.

Sie möchten bereits jetzt mit Ihrer individuellen Sichtbarkeits-Strategie starten, Ihnen fehlen aber noch Impulse? Mein 1:1 Mentoring-Programm für Solo-Selbständige und Freelancer startet wieder ab Ende August. Schicken Sie mir für weitere Informationen gerne eine E-mail mit dem Betreff „Sichtbarkeits-Mentoring“ an [alexandra.wittke@die-Textmanufaktur.de](mailto:alexandra.wittke@die-Textmanufaktur.de)

Bis nächsten Freitag!



Ich bin Alexandra Wittke und ich unterstütze Solo-Selbständige und Freelancer dabei, den roten Faden in ihrer Kommunikation zu finden und mit der richtigen Strategie ihre Wunschkunden on- und offline zu erreichen.

Als Content Creator und Expertin für organische Sichtbarkeit & Reichweite bin ich Texterin, Ideenfinderin und Impulsgeberin zugleich. Ich liebe es, für meine Kunden den Mehrwert ihrer Arbeit in Worte zu fassen, die Bilder im Kopf entstehen lassen und nachwirken.

Und ich bin überzeugt davon, dass jeder Solo-Selbständige mit der richtigen Strategie auch ohne riesiges Marketingbudget sichtbar werden kann.