

Modul 4: Mehr Anfragen – direkt per WhatsApp



Herzlich willkommen zu Modul 4 deines Digitalkurses!

In diesem Modul lernst du, wie du WhatsApp professionell für dein Kosmetikstudio nutzt – um schneller auf Anfragen zu reagieren, persönlicher zu kommunizieren und mehr Kundinnen zu gewinnen.

In diesem Modul erfährst du:

- Warum WhatsApp für viele Kundinnen der einfachste Weg zur Terminbuchung ist
- Wie du ein professionelles WhatsApp-Business-Profil erstellst
- Wie du mit automatisierten Nachrichten auch dann ansprechbar bleibst, wenn du gerade behandelst
- Wie du deine Behandlungen & Preise im WhatsApp-Katalog übersichtlich präsentierst
- Wie du Vertrauen aufbaust, indem du klar, freundlich und direkt kommunizierst
- Wie du feste Öffnungszeiten & Erreichbarkeit klar und sympathisch vermittelst
- Und wie du WhatsApp in dein Instagram- und Google-Profil integrierst – für mehr Sichtbarkeit & direkte Buchbarkeit





Inhaltsverzeichnis

Seite 2 - Lektion 1: Warum WhatsApp ideal für dein Beauty-Business ist

Seite 4 - Lektion 2: WhatsApp Business – so richtest du dein Profil professionell ein

Seite 6 - Lektion 3: Automatisierte Nachrichten – erreichbar sein, auch wenn du gerade behandelst

Seite 8 - Lektion 4: Katalog & Leistungen präsentieren – dein digitales Schaufenster

Seite 10 - Lektion 5: Persönliche Kommunikation, die Kundinnen begeistert

Seite 12 - Lektion 6: Öffnungszeiten & Erreichbarkeit klar kommunizieren

Seite 14 - Lektion 7: WhatsApp clever verbinden – sichtbar sein auf allen Kanälen

Seite 16 - Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

Seite 17 - Unser Geschenk für dich

Lektion 1: Warum WhatsApp ideal für dein Beauty-Business ist

☰ Warum WhatsApp? Weil deine Kundinnen es lieben.

WhatsApp ist nicht irgendein Nachrichtendienst – es ist der Kommunikationskanal, den fast alle deine Kundinnen täglich nutzen.

Statt anrufen, Mail schreiben oder ein Formular ausfüllen, wollen viele einfach: schnell schreiben, unkompliziert buchen, direkt fragen.

Gerade in der Beauty-Branche gilt: Sympathie & Vertrauen entstehen oft über den persönlichen Kontakt.

Und genau das bietet dir WhatsApp – ohne dass du ständig erreichbar sein musst.

★ 3 Gründe, warum WhatsApp perfekt zu deinem Studio passt

1. Schnelle Kommunikation auf Augenhöhe: Deine Kundinnen können dir einfach schreiben – wie einer Freundin. Das senkt die Hemmschwelle, erhöht die Anfragen und macht dich nahbar.
2. Mehr Anfragen ohne Anrufe oder E-Mails: Viele Kundinnen scrollen lieber durchs Handy als zu telefonieren. Mit WhatsApp bist du buchbar – auch abends oder am Wochenende (mit automatischer Antwort, wenn du möchtest).
3. Persönlicher Kontakt bringt stärkere Bindung: Du antwortest im eigenen Stil, kannst Emojis nutzen oder auf Fragen direkt reagieren. So entsteht Vertrauen – noch vor dem ersten Termin.

📌 So sieht das in der Praxis aus

Stell dir vor:

Eine neue Interessentin findet dich über Instagram, klickt auf den WhatsApp-Link in deinem Profil – und schreibt dir:

„Hey, ich hab deine Vorher-Nachher-Bilder gesehen... gibt's noch Termine nächste Woche?“

Du bekommst die Nachricht, antwortest später freundlich, professionell – und hast eine neue Buchung.

Ohne Anruf. Ohne Hürde. Ganz einfach.

Lektion 1: Warum WhatsApp ideal für dein Beauty-Business ist

💡 So nutzen andere Kosmetikerinnen WhatsApp schon erfolgreich

Viele Beauty-Studios, die WhatsApp strategisch einsetzen, berichten von:

- Mehr spontanen Anfragen – weil Interessentinnen einfach kurz schreiben können („Hey, habt ihr morgen noch frei?“)
- Weniger Missverständnissen – weil alles schriftlich, direkt und nachvollziehbar ist
- Mehr Weiterempfehlungen – weil zufriedene Kundinnen einfach den WhatsApp-Kontakt weiterleiten
- Schnellerem Erstkontakt – weil man nicht erst durch Instagram DMs oder Kontaktformulare gehen muss

Beispiel aus der Praxis:

Eine Kosmetikerin bindet in jede Instagram-Story einen WhatsApp-Link ein.

Sobald sie ein neues Angebot zeigt, bekommt sie direkt Nachrichten wie „Was kostet das?“ oder „Machst du das auch bei empfindlicher Haut?“.

Ohne Werbung, ohne Funnel – einfach durch Verfügbarkeit.

🕒 Ausführlicher Abschluss

WhatsApp ist längst mehr als nur ein Messenger – es ist ein echter Business-Kanal, wenn du ihn richtig nutzt.

Er funktioniert in deinem Tempo, zu deinen Bedingungen – und ermöglicht dennoch mehr Nähe, schnellere Buchungen und echte Kundenbindung.

Das Entscheidende:

Deine Kundinnen kennen WhatsApp. Sie müssen keine App herunterladen, nichts erklären – sie schreiben dir einfach.

Und genau das macht dich greifbar, vertrauenswürdig und modern.

Wenn du heute beginnst, WhatsApp bewusst als Teil deines Beauty-Marketings zu sehen, passiert Folgendes:

- ★ Du wirst einfacher gefunden
- ★ Du bekommst mehr direkte Anfragen
- ★ Du sparst dir aufwendige Telefonate & Rückrufe
- ★ Und du zeigst: Ich bin professionell UND persönlich

Lektion 2: WhatsApp Business – so richtest du dein Profil professionell ein

Warum ein WhatsApp Business-Profil?

Wenn du professionell wirken willst, reicht ein normales WhatsApp-Konto nicht aus.

Mit dem kostenlosen WhatsApp Business kannst du ein echtes Firmenprofil anlegen – mit Infos, Öffnungszeiten, Standort, Website und sogar einem kleinen Katalog.

Das zeigt:

 „Ich bin erreichbar – aber nicht privat.“

 „Das ist ein echtes Business.“

Und genau das schafft Vertrauen.



So erstellst du dein WhatsApp Business-Profil Schritt für Schritt:

1. Lade WhatsApp Business herunter

Gib'ts kostenlos im App Store (iPhone) oder Google Play Store (Android).

2. Verwende eine neue oder bestehende Nummer

Ideal: Nutze eine separate Nummer (z.B. eine Zweit-SIM oder WhatsApp mit Festnetznummer).

3. Lege dein Geschäftsprofil an

– Profilbild: am besten dein Logo oder ein professionelles Bild von dir

– Name: z. B. „Kosmetikstudio SchönZeit“

– Kategorie: „Schönheit / Kosmetik / Körperpflege“

– Beschreibung: Was machst du, für wen, Besonderheiten

– Öffnungszeiten, Standort, Website und Instagram-Link ergänzen


4. Richte Begrüßungs- & Abwesenheitsnachrichten ein (z. B. „Danke für deine Nachricht! Ich melde mich schnellstmöglich zurück – in der Regel innerhalb von 24 Stunden.“)

So sieht ein gutes Profil aus:

 Profilbild: Professionell, freundlich, hell

 Standort: verlinkt mit Google Maps

 Öffnungszeiten: klar & aktuell

 Beschreibung: kurz, sympathisch, konkret („Kosmetikstudio für Hautbildverbesserung & Entspannung. Spezialisiert auf Microneedling, BB Glow & Anti-Aging.“)

Lektion 2: WhatsApp Business – so richtest du dein Profil professionell ein

Extra: Was dein Profil besonders professionell wirken lässt

Viele WhatsApp-Profil sehen leider lieblos aus: kein Bild, unvollständige Beschreibung, keine Infos.

Aber genau da kannst du mit kleinen Details punkten – ohne viel Aufwand, aber mit großer Wirkung.

Hier ein paar einfache Profi-Tipps:

- Verwende dein eigenes Branding: gleiche Farben, dein Logo oder Studiobild als Profilfoto
- Nutze Emojis dezent, aber gezielt in der Beschreibung (z.B. ✨ Kosmetik für gesunde, strahlende Haut | 📍 [Stadt] | 💬 Jetzt schreiben!)
- Verlinke direkt zu deiner Buchung oder Website – über den „Katalog“ oder das Infofeld
- Hebe Besonderheiten hervor: „Besonders für sensible Haut“, „Spezialisiert auf Microneedling“, „Behandlungen ab 29 €“
- Achte auf Aktualität: Öffnungszeiten, Leistungen & Kontakt sollten stimmen – und professionell klingen

Kleine Ergänzungen wie diese machen einen riesigen Unterschied – denn Kundinnen vergleichen unbewusst.

Und wer den besten ersten Eindruck macht, wird oft auch als erstes angeschrieben.

Abschluss

Dein WhatsApp-Profil ist heute so etwas wie deine digitale Visitenkarte – nur noch direkter.

Und im Gegensatz zu einer Website oder einem Insta-Profil lädt es sofort zum Handeln ein:

Eine Nachricht schreiben ist leichter als eine Mail oder ein Anruf.

Und genau das ist dein Vorteil:

Wenn dein Profil klar, freundlich und professionell ist, denken potenzielle Kundinnen automatisch:

💬 „Hier kann ich einfach schreiben – und bekomme schnell eine Antwort.“

Gerade für Beauty-Dienstleistungen zählt der persönliche Kontakt.

Ein gepflegtes WhatsApp-Profil gibt ihnen das Gefühl, dass sie bei dir gut aufgehoben sind – noch bevor sie dich kennen.

Wenn du heute startest, dein Profil professionell aufzubauen, legst du den Grundstein für mehr Vertrauen und mehr Anfragen – ohne Werbebudget, ohne komplizierte Tools.

Lektion 3: Automatisierte Nachrichten – erreichbar sein, auch wenn du gerade behandelst

☰ Warum Automatisierungen dir den Rücken freihalten

Du bist mitten in einer Behandlung – dein Handy vibriert.

Eine neue Kundin fragt nach einem freien Termin. Aber du kannst gerade nicht antworten – und in der Zwischenzeit springt sie vielleicht zur nächsten Kosmetikerin.

Die Lösung?

Automatisierte Antworten. Sie übernehmen für dich den ersten Kontakt – freundlich, schnell, professionell.

★ Vorteile automatischer Nachrichten

- 🕒 Du bleibst erreichbar – auch wenn du gerade nicht antworten kannst
- 🗨️ Du vermittelst sofort Verlässlichkeit & Struktur
- ☰ Kundinnen wissen, wann sie mit einer Antwort rechnen können
- 📱 Du reduzierst Stress, weil nicht jede Nachricht sofort beantwortet werden muss

✅ So richtest du automatische Nachrichten in WhatsApp Business ein

1. Öffne die App WhatsApp Business
2. Gehe zu „Unternehmenseinstellungen“ → „Abwesenheitsnachricht“
3. Aktiviere die Funktion und lege die Uhrzeiten fest
4. Schreibe deine Nachricht (z. B.):

„Vielen Dank für deine Nachricht! Ich bin aktuell in einer Behandlung und melde mich schnellstmöglich zurück – meist innerhalb von 24 Stunden. 🗨️👩🏻🌟 In der Zwischenzeit findest du Infos zu Leistungen & Preisen auf [deine Website oder Instagram-Link].“

Tipp: Nutze auch die Begrüßungsnachricht für neue Kontakte, z. B.:


„Schön, dass du hier bist! ❤️ Du erreichst mich direkt per WhatsApp. Schreib mir gern, wenn du Fragen zu Behandlungen, Preisen oder Terminen hast.“





Lektion 3: Automatisierte Nachrichten – erreichbar sein, auch wenn du gerade behandelst


Inspiration: Vorlagen für echte Situationen aus deinem Studioalltag

Hier ein paar Formulierungen, die du sofort übernehmen und anpassen kannst – ideal für typische Situationen in deinem Studio:

 Begrüßungsnachricht (neuer Kontakt): „Hallo & herzlich willkommen bei Hautzeit Kosmetik 🌸 Schön, dass du da bist! Schreib mir gern direkt, wenn du Fragen hast – ich melde mich schnellstmöglich zurück.“

 Abwesenheitsnachricht (z.B. abends oder am Wochenende): „Danke für deine Nachricht 📧 Ich bin aktuell nicht erreichbar, beantworte aber alle Anfragen zuverlässig am nächsten Werktag. Danke für dein Verständnis!“

 Antwort bei Terminanfrage außerhalb der Öffnungszeiten: „Vielen Dank für deine Nachricht ✨ Ich bin aktuell im Studio oder nicht erreichbar. Du findest meine Öffnungszeiten, Behandlungen und Preise auch hier: [Link einfügen].“

 Wenn du erst später antworten kannst: „Ich habe deine Nachricht gesehen & melde mich spätestens heute Abend zurück 🙏 Danke für deine Geduld!“

Diese kleinen Texte helfen dir, professionell & persönlich zugleich zu wirken – ohne dich ständig unterbrechen zu lassen.

Abschluss

Viele Kosmetikerinnen glauben: „Ich muss sofort antworten – sonst verliere ich die Kundin.“ Aber das stimmt nur, wenn dein Gegenüber keine Rückmeldung bekommt.

Eine kurze, automatische Nachricht zeigt:

- Du bist strukturiert
- Du nimmst die Anfrage ernst
- Und du meldest dich verlässlich zurück

Genau das schafft Vertrauen.

Automatisierung ist kein Zeichen von Kälte – sondern von Organisation.

Du sorgst dafür, dass keine Nachricht verloren geht, du dich auf deine Behandlungen konzentrieren kannst, ohne ständig online sein zu müssen.

🎁 Gratis 1.010 € Website-Gutschein – exklusiv über deine Kosmetikschule: Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Kein Technik-Stress.



🚀 Was du bekommst (Wert: 1.010€, jetzt: 0€):

- ✓ Mehr Umsatz – durch eine Website, die dich bei Google sichtbar macht
- ✓ Mehr Neukunden – mit professionellem Look & klarer Buchungsstruktur
- ✓ Mehr Zeit – dank automatisierten Infos & weniger Rückfragen

📁 Was ist drin?

- Eine kostenlose fertige Website – keine Einrichtung, kein Technikaufwand
- Dein Design, deine Farben, deine Texte – alles für dich erstellt
- Keine Einrichtungskosten, keine versteckten Gebühren
- Nur eine faire Technikpauschale (vergleichbar mit einem Handyvertrag – alles drin)

⚡ Warum kostenlos?

Weil wir Kosmetikerinnen helfen wollen, sichtbarer & erfolgreicher zu werden.
Du bekommst deine Website gratis – wir bekommen dein Feedback & Sichtbarkeit.
Win-Win. Kein Risiko. Keine Verpflichtung.

🕒 Wichtig: Nur 7 Tage gültig – und dann ist Schluss.

Dieser Gutschein kann nur innerhalb von 7 Tagen nach deinem Kursende eingelöst werden.
Danach verfällt er unwiderruflich – kein Zugriff mehr, keine Ausnahme.

🚀 Starte jetzt – 1.010 € Gratis-Gutschein heute sichern & Website bekommen:

- ✓ Kein Technik-Stress
- ✓ Keine Erstellungskosten
- ✓ Kein Risiko

👉 Fülle jetzt das kurze Formular aus – wir melden uns persönlich bei dir:

www.machsn.eu/jsingutschein

Viele Grüße –

deine Kosmetikschule & www.machsn.eu

PS: Nur 7 Tage gültig – jetzt gratis Websitenerstellung im Wert von 1.010 € sichern.

Lektion 4: Katalog & Leistungen präsentieren – dein digitales Schaufenster

Was ist der WhatsApp-Katalog?

Der WhatsApp Business-Katalog ist wie eine Mini-Website direkt in deiner Chat-App:

Du kannst dort deine Behandlungen, Produkte, Preise und Fotos einfügen – übersichtlich und jederzeit abrufbar.

Das heißt: Kundinnen sehen sofort, was du anbietest – ohne erst eine Website zu durchsuchen oder eine PDF zu laden.

Besonders ideal für Kosmetikerinnen, die noch keine Website haben oder gerade erst starten.

So erstellst du deinen WhatsApp-Katalog Schritt für Schritt:

1. Öffne die WhatsApp Business App
2. Gehe auf „Unternehmenseinstellungen“ → „Katalog“
3. Tippe auf „+ Neues Produkt oder Dienstleistung“
4. Gib Titel, Beschreibung und Preis ein
5. Lade ein ansprechendes Bild hoch

 Tipp: Nutze pro Angebot ein helles, hochwertiges Foto – idealerweise aus deinem Studio.





Beispiele für Katalogeinträge:

Microneedling Basic - Hauterneuerung mit Soforteffekt - ab 89 €

BB Glow - Gleichmäßiger Teint durch sanfte Tönung - ab 79 €

Wimpernlifting - Länger, voller, gepflegter – ganz ohne Extensions - ab 49 €

Was du noch zeigen kannst:

-  Behandlungsschwerpunkte („Fokus: Hautbildverbesserung“)
-  Standort- oder Studioinfos („zentral in [Stadt], gute Parkmöglichkeiten“)
-  Specials oder Pakete („3er-Microneedling-Paket – 10 % sparen“)
-  Aktionsangebote („Glow Days – 15 % Rabatt im Juni“)

Nutze den Katalog, um nicht nur Leistungen zu zeigen, sondern gleich zu erklären, warum sie hilfreich sind.



Lektion 4: Katalog & Leistungen präsentieren – dein digitales Schaufenster

Extra: So wird dein Katalog zum Buchungs-Booster

Der Katalog ist mehr als nur eine Preisliste – er ist deine Chance, deine Leistungen emotional und überzeugend zu präsentieren.

Deshalb hier ein paar Formulierungs-Tipps für wirkungsvolle Texte im Katalog:

► Statt nur: „Microneedling – 89 €“

Besser: „Microneedling – straffere, feinere Haut in nur 60 Minuten“

☺ „Reduziert Linien, verfeinert Poren und bringt deinen Glow zurück.“

► Statt nur: „Wimpernlifting – 49 €“

Besser: „Wimpernlifting – dein Wachmacher-Effekt ohne Mascara“

☺ „Sanftes Lifting für Schwung & Pflege – sichtbar für bis zu 6 Wochen.“

So gibst du deinem Angebot eine Sprache, die neugierig macht.

Kundinnen verstehen schneller den Nutzen – und schreiben dir eher.

📌 Tipp: Halte die Beschreibungen kurz, aber lebendig. Verwende Worte wie: ✨ natürlich, frisch, sichtbar, sanft, effektiv, professionell

Abschluss

Viele Kosmetikerinnen unterschätzen, wie wertvoll der WhatsApp-Katalog ist.

Dabei ist er ein leiser Verkäufer, der für dich spricht – 24/7, ohne dass du aktiv sein musst.

Gerade wenn du oft die gleichen Fragen bekommst („Was kostet das?“, „Was ist BB Glow?“), ist ein gut aufgebauter Katalog Gold wert:

- Du sparst dir Zeit
- Du wirkst organisiert
- Und du machst deine Angebote greifbar

Kundinnen entscheiden oft intuitiv – und wenn sie alles direkt sehen, fällt die Entscheidung leichter.

„Das klingt gut. Ich frage mal nach einem Termin.“

Und genau darum geht es: Nicht nur gefunden werden, sondern zum Handeln einladen.

Mit Bildern, Texten & Struktur, die sagen: „Du bist hier richtig.“

Lektion 5: Persönliche Kommunikation, die Kundinnen begeistert

Warum deine Sprache der Schlüssel ist

WhatsApp ist schnell, direkt und persönlich – genau deshalb wirkt es oft intimer als Instagram oder eine Website.

Doch: Gerade im geschäftlichen Kontext kommt es auf den richtigen Ton an.

Denn: Du willst professionell wirken – aber nicht distanziert.

Du willst freundlich sein – aber nicht beliebig.

Und du willst klar kommunizieren – ohne hart zu wirken.

3 goldene Regeln für deine WhatsApp-Kommunikation

A. Sprich wie eine Expertin – nicht wie eine Verkäuferin

- ◆ Erkläre Behandlungen verständlich, aber selbstbewusst
- ◆ Vermeide Formulierungen wie „Ich hoffe, das ist okay für dich“
- ◆ Sag lieber: „Ich empfehle dir für dein Hautbild...“

B. Schreibe klar & strukturiert

- ◆ Nutze Absätze, Emojis sparsam & gezielt
- ◆ Lieber 2 kurze Nachrichten als ein unübersichtlicher Block
- ◆ Beispiel: „Hey 😊 danke für deine Nachricht! Ich bin aktuell in einer Behandlung – melde mich später bei dir. Bis dahin findest du hier schon mal Infos zu Preisen & Behandlungen: [Link]“

C. Bleib nahbar – aber setze Grenzen

- ◆ Du darfst schreiben: „Ich antworte dir gern zu meinen Öffnungszeiten“
- ◆ Oder: „Aktuell keine freien Termine – ich setze dich gern auf die Warteliste.“

Beispiel: So wirkt's besser

 So nicht:

„Hey du, sorry bin grad bisschen im Stress, melde mich später mal.“

 Besser:

„Hallo ☀ danke für deine Nachricht! Ich bin aktuell in einer Behandlung & melde mich am Nachmittag bei dir – bis bald!“

Lektion 5: Persönliche Kommunikation, die Kundinnen begeistert

📌 Extra: Verkaufspsychologie in WhatsApp – 3 Prinzipien, die Vertrauen & Buchungen fördern
Wenn du schreibst, verkaufst du nicht nur einen Termin – du verkaufst Sicherheit, Klarheit und ein gutes Gefühl.

Hier sind drei einfache, aber wirkungsvolle Prinzipien, die du in deiner Kommunikation bewusst einsetzen kannst:

1. Verknappung – schaffe Verbindlichkeit, ohne Druck

✉️ Statt: „Meld dich einfach, wenn du magst.“

✅ Schreib: „Ich habe aktuell noch 2 freie Termine nächste Woche – möchtest du einen davon sichern?“

➡️ Warum das wirkt: Menschen reagieren auf begrenzte Verfügbarkeit – es fühlt sich exklusiv und dringlich an, aber freundlich.

2. Selbstwirksamkeit – gib der Kundin das Gefühl, die Kontrolle zu haben

✉️ Statt: „Ich sag dir dann, wann was möglich ist.“

✅ Schreib: „Welche Uhrzeit passt dir am besten – eher vormittags oder nachmittags? Dann schaue ich gezielt nach einem Termin für dich.“

➡️ Warum das wirkt: Die Kundin erlebt, dass sie mitentscheidet. Das steigert das Vertrauen und reduziert Buchungshürden.

3. Zielbild – erinnere an das Ergebnis, nicht nur an die Leistung

✉️ Statt: „Die BB Glow Behandlung dauert ca. 60 Minuten.“

✅ Schreib: „Nach nur 60 Minuten gehst du mit ebenmäßiger, frischer Haut nach Hause – ganz ohne Make-up.“

➡️ Warum das wirkt: Kundinnen kaufen keine Zeit oder Produkte – sie kaufen ein Gefühl oder Ergebnis. Male es mit deinen Worten aus.

Diese kleinen Formulierungsänderungen machen oft den Unterschied, ob jemand nur interessiert ist – oder wirklich aktiv wird und bucht.

🔗 Abschluss

Wenn du über WhatsApp kommunizierst, führst du – ganz nebenbei – ein Verkaufsgespräch.

Aber nicht mit Druck oder Rabatten. Sondern mit Vertrauen, Klarheit und Emotion.

Verkaufspsychologie heißt in deinem Fall:

📌 Nicht überreden – sondern Orientierung geben.

📌 Nicht drängen – sondern Sicherheit schaffen.

📌 Nicht erklären – sondern das richtige Bild entstehen lassen.

Und das erreichst du mit deiner Sprache.

Lektion 6: Öffnungszeiten & Erreichbarkeit klar kommunizieren

Warum klare Zeiten Vertrauen schaffen

Viele Kosmetikerinnen sind fast „rund um die Uhr“ erreichbar – und fühlen sich dabei schnell überfordert.

Doch wenn Kundinnen nicht wissen, wann sie mit einer Antwort rechnen können, entsteht Unsicherheit – und oft unnötiger Druck auf deiner Seite.

Die Lösung:

Du gibst die Spielregeln vor – freundlich, klar und sympathisch.

So formulierst du deine Erreichbarkeit optimal




Beispiel für deine WhatsApp-Bio oder Begrüßungsnachricht:

„Du erreichst mich Mo–Fr zwischen 9–18 Uhr. Außerhalb dieser Zeiten melde ich mich am nächsten Werktag bei dir. Danke für dein Verständnis ❤️“

Oder direkt im Chat bei Erstkontakt: „Ich antworte dir zuverlässig innerhalb von 24 Std. – meist deutlich schneller 😊“

 So wissen Interessentinnen: „Ich werde gehört“ – und du setzt keine unrealistischen Erwartungen an dich selbst.

Tipp: Nutze WhatsApp-Funktionen clever

-  Automatische Abwesenheitsnachrichten: Wenn du gerade im Urlaub oder auf Schulung bist
-  Antwortzeit-Fenster definieren: z. B. keine Antworten nach 20 Uhr
-  Fixe Zeitblöcke fürs Nachrichtenchecken einplanen: z. B. 1x morgens, 1x nachmittags

Beispiel aus der Praxis

Eine Kosmetikerin hat in ihrem WhatsApp-Profil stehen:

„Antwortzeit: max. 24 Std. | Studiozeiten: Di–Fr | Buchbar über WhatsApp & Link in Bio.“

Seitdem hat sie deutlich weniger „abends noch schnell“-Nachrichten – und ihre Kundinnen geben ihr sogar positives Feedback: „Toll, dass du so klar kommunizierst – fühlt sich professionell an.“

Lektion 6: Öffnungszeiten & Erreichbarkeit klar kommunizieren

Extra: Verkaufspsychologie trifft Zeitmanagement – wie du klare Zeiten nutzt, um Nachfrage zu stärken

Deine Öffnungszeiten sind nicht nur eine Info – sie sind ein psychologisches Signal. Denn Verfügbarkeit wirkt auf Kundinnen wie eine Einladung, aber auch wie ein Filter. Und wenn du sie klug kommunizierst, erreichst du drei Dinge:

1. Begrenzung erzeugt Wert: „Ich beantworte Nachrichten werktags zwischen 9 und 18 Uhr.“ Klingt einfach, hat aber Tiefe.

Denn es signalisiert:

- 📌 Ich arbeite professionell.
- 📌 Ich bin nicht beliebig verfügbar.
- 📌 Wer bei mir bucht, entscheidet sich bewusst.

➡ Menschen schätzen, was nicht immer verfügbar ist – auch bei Dienstleistern.

2. Vereinfachung senkt Hürden: „Ich melde mich zuverlässig innerhalb von 24 Stunden.“

Du nimmst damit die Unsicherheit raus. Die Kundin muss nicht „nachbohren“, du musst nicht ständig aufs Handy starren. Du gibst ihr Orientierung – und das schafft Sicherheit.

➡ Kundinnen lieben klare Strukturen, weil sie selbst oft unsicher sind.

3. Fokus erhöht Vertrauen: „Ich beantworte WhatsApp-Anfragen vormittags zwischen 9–11 Uhr persönlich.“

Dann zeigst du:

- ◆ Du nimmst dir gezielt Zeit für Kommunikation
- ◆ Du arbeitest strukturiert und nicht nebenbei
- ◆ Du bist bewusst präsent – statt gestresst
- ➡ Das hebt dich sofort von anderen ab, die einfach „mal eben zurückschreiben“.

Abschluss

Viele denken: Wer immer erreichbar ist, wirkt besonders engagiert.

Doch in Wahrheit entsteht oft der Eindruck: „Diese Person hat keine Struktur, ist vielleicht überfordert.“

Wenn du aber klare Zeitfenster setzt – und diese freundlich, aber selbstbewusst kommunizierst – dann zeigst du: Ich nehme mein Business ernst. Ich nehme dich als Kundin ernst Und: Ich weiß, wie man professionell arbeitet.

Lektion 7: WhatsApp clever verbinden – sichtbar sein auf allen Kanälen

🔗 Warum Verknüpfung so wichtig ist

Viele Kosmetikerinnen machen den Fehler, jeden Kanal für sich allein zu nutzen.

Aber: Kundinnen sind mobil, spontan – und wollen nicht lange suchen.

Wenn deine Kontaktwege klar verbunden sind, erreichst du drei Dinge:

- Du wirst einfacher gefunden
- Du bekommst mehr Anfragen
- Du sparst dir viele Erklärungen und doppelte Infos

📱 So verknüpfst du deine Kanäle ideal

1. Instagram → WhatsApp

- Öffne dein Instagram-Profil
- Tippe auf „Profil bearbeiten“ → „Kontaktoptionen“
- Trage deine WhatsApp-Nummer ein
- Ergebnis: Kundinnen können dich direkt anschreiben – ohne Umweg über DMs

2. Google → WhatsApp

- Öffne dein Google-Unternehmensprofil (Maps oder Web)
- Füge in der Beschreibung z. B. hinzu:
- „Fragen? Einfach per WhatsApp: 01573 0130407“
- Oder verlinke über „Website“ direkt deinen WhatsApp-Link (Beispiel: <https://wa.me/4915730130407>)

3. WhatsApp → Instagram & Website

- Lege in deiner Begrüßungsnachricht oder deinem Katalog einen Link ein:
- „Mehr Infos & Bilder? Hier geht’s zu meinem Instagram: @hautzeit.beauty“

💡 Tipp: Nutze Linktree oder „Alle-Links-an-einem-Ort“-Tools, wenn du mehrere Kanäle bündeln willst.

🎯 Bonus-Tipp: Warum das Ganze wirkt

Wenn du all deine Wege geschickt verknüpfst, denken Kundinnen nicht:

„Wie komm ich zu ihr?“ –

sondern:

„Oh, sie ist ja überall gut zu erreichen.“

➡ Das ist moderne Sichtbarkeit: fließend, einfach, stressfrei für alle.



Lektion 7: WhatsApp clever verbinden – sichtbar sein auf allen Kanälen

Extra: Die „digitale Kundinnenreise“ verstehen – und für dich nutzen

Verkaufpsychologisch ist es wichtig, dass der Weg von der Entdeckung bis zur Buchung so reibungslos und angenehm wie möglich ist.

Diese Reise nennt man auch „Customer Journey“.

Eine gut verknüpfte Online-Präsenz wirkt dabei wie ein klar beschilderter Weg – statt wie ein Labyrinth.

Stell dir die Schritte so vor:

1. Kundin googelt „Kosmetikerin + [Stadt]“
2. Findet dein Google-Profil
3. Klickt auf dein Instagram-Profil
4. Sieht Ergebnisse, Studio & Bewertungen
5. Klickt auf deinen WhatsApp-Link
6. Schreibt dir direkt – ohne Umweg



Wenn jeder Schritt nahtlos verknüpft ist, sinkt die Hemmschwelle.

Das Gehirn denkt: „Einfach, professionell, sympathisch – hier buche ich.“

Abschluss

Je besser deine Kanäle miteinander verbunden sind, desto einfacher wird der Weg zur Buchung – für deine Kundinnen und für dich. Denn am Ende zählt nicht nur, wo du sichtbar bist, sondern wie einfach man mit dir in Kontakt treten kann. Eine professionelle Online-Präsenz entsteht nicht durch Perfektion, sondern durch Klarheit und Struktur. Wenn Google zeigt, wer du bist, Instagram deine Ergebnisse sichtbar macht und WhatsApp die direkte Brücke zu dir bildet, entsteht Vertrauen – und daraus werden Termine. Du brauchst keine Technik-Expertin sein, sondern einfach smart verlinken, was du bereits hast. So wird aus Sichtbarkeit Wirkung – und aus Interesse echte Buchung.

Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

Mini-Quiz: Teste dein Wissen

Frage 1: Warum ist WhatsApp ein besonders wirkungsvoller Kanal für Kundinnen-Kommunikation im Beauty-Bereich?

 Siehe: Lektion #1

Frage 2: Welche Vorteile bietet dir eine automatisierte Begrüßungsnachricht – und was sollte sie enthalten?

 Siehe: Lektion #2

Frage 3: Wie kannst du mit einem gepflegten Profilbild und einer klaren Beschreibung Vertrauen aufbauen?

 Siehe: Lektion #3

Frage 4: Was gehört in einen gut strukturierten WhatsApp-Katalog – und wie formulierst du Angebote ansprechend?

 Siehe: Lektion #4

Frage 5: Welche Rolle spielt deine Ausdrucksweise im Chat – und wie schreibst du professionell, aber nahbar?

 Siehe: Lektion #5

Frage 6: Warum ist es sinnvoll, deine Öffnungszeiten & Antwortzeiten klar zu kommunizieren – auch für dich selbst?

 Siehe: Lektion #6

Frage 7: Wie verbindest du WhatsApp sinnvoll mit Instagram & Google – und warum macht das deine Buchungsreise einfacher?


 Siehe: Lektion #7

Deine Übungsaufgabe: WhatsApp ready für Buchungen

Nutze die nächsten 60 Minuten, um deinen WhatsApp-Auftritt gezielt so zu optimieren, dass er professionell wirkt und mehr Buchungen auslöst – ganz ohne Stress:

- Richte dein Profilbild & deine Beschreibung professionell ein (Studio, Logo oder Gesicht)
- Aktiviere die automatisierte Begrüßungsnachricht – inkl. freundlichem Text & Kontaktinfos
- Formuliere 2 Katalog-Einträge, die nicht nur Leistungen, sondern auch den Nutzen betonen
- Erstelle 2 Textbausteine, die du regelmäßig brauchst (z.B. für Terminvorschläge oder Absagen)
- Lege fest, wann du WhatsApp prüfst (z.B. morgens & abends) – und teile das offen mit
- Verlinke dein WhatsApp in deinem Google-Profil & auf Instagram
- Teste dein Profil aus Sicht der Kundin: Ist alles klar, einladend & leicht zu bedienen?

 Zeitaufwand: ca. 60–90 Minuten

 **Ziel:** Deine WhatsApp-Kommunikation wirkt verbindlich, sympathisch & professionell – und macht es neuen Kundinnen leicht, dich anzuschreiben und direkt zu buchen.

🎁 Gratis 1.010 € Website-Gutschein – exklusiv über deine Kosmetikschule: Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Kein Technik-Stress.



🚀 Was du bekommst (Wert: 1.010€, jetzt: 0€):

- ✓ Mehr Umsatz – durch eine Website, die dich bei Google sichtbar macht
- ✓ Mehr Neukunden – mit professionellem Look & klarer Buchungsstruktur
- ✓ Mehr Zeit – dank automatisierten Infos & weniger Rückfragen

📁 Was ist drin?

- Eine kostenlose fertige Website – keine Einrichtung, kein Technikaufwand
- Dein Design, deine Farben, deine Texte – alles für dich erstellt
- Keine Einrichtungskosten, keine versteckten Gebühren
- Nur eine faire Technikpauschale (vergleichbar mit einem Handyvertrag – alles drin)

⚡ Warum kostenlos?

Weil wir Kosmetikerinnen helfen wollen, sichtbarer & erfolgreicher zu werden.
Du bekommst deine Website gratis – wir bekommen dein Feedback & Sichtbarkeit.
Win-Win. Kein Risiko. Keine Verpflichtung.

🕒 Wichtig: Nur 7 Tage gültig – und dann ist Schluss.

Dieser Gutschein kann nur innerhalb von 7 Tagen nach deinem Kursende eingelöst werden.
Danach verfällt er unwiderruflich – kein Zugriff mehr, keine Ausnahme.

🚀 Starte jetzt – 1.010 € Gratis-Gutschein heute sichern & Website bekommen:

- ✓ Kein Technik-Stress
- ✓ Keine Erstellungskosten
- ✓ Kein Risiko

👉 Fülle jetzt das kurze Formular aus – wir melden uns persönlich bei dir:

www.machsn.eu/jsingutschein

Viele Grüße –

deine Kosmetikschule & www.machsn.eu

PS: Nur 7 Tage gültig – jetzt gratis Websitenerstellung im Wert von 1.010 € sichern.



Abschließender Hinweis

Die Inhalte dieses Modulbuchs wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt.

Sie dienen ausschließlich zur allgemeinen Information, Inspiration und Weiterbildung im Rahmen deines Digitalkurses. Alle Beispiele, Tipps und Empfehlungen sind unverbindlich und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder rechtliche Verbindlichkeit. Die beschriebenen Strategien und Vorschläge ersetzen keine individuelle Beratung durch Fachpersonen (z. B. juristisch, steuerlich oder technisch).

Wir übernehmen keine Haftung für etwaige Schäden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem Kurs vermittelten Inhalte entstehen. Jede Umsetzung erfolgt auf eigenes Risiko und in eigener Verantwortung.

Markennamen, Plattformen oder Tools wie Google, WhatsApp oder Canva werden ausschließlich beispielhaft genannt. Es besteht keinerlei wirtschaftliche oder rechtliche Verbindung zu diesen Anbietern.