

Modul 8: Finde Kundinnen in deiner Umgebung – kostenlos & persönlich



💡 Herzlich willkommen zu Modul 8 deines Digitalkurses!

In diesem Modul lernst du, wie du ganz ohne bezahlte Werbung neue Kundinnen aus deiner Umgebung gewinnst – mit Persönlichkeit, Klarheit und einem starken lokalen Netzwerk.

Du brauchst kein Marketingbudget, keine Flyer und keine Kaltakquise.

Nur ein paar gute Ideen, einfache Vorlagen – und den Mut, dich zu zeigen.

In diesem Modul erfährst du:

- Warum Empfehlungen & Gruppen oft mehr bringen als Werbung
- Wie du echte Menschen aus deiner Region erreichst – ohne Verkaufsdruck
- Welche lokalen Plattformen sich lohnen – und wie du dort sichtbar wirst
- Wie du charmant nach Empfehlungen fragst, ohne dich aufdringlich zu fühlen
- Wie du mit klaren Vorlagen Gruppenposts erstellst, die Vertrauen schaffen
- Und wie du ein lokales Netzwerk aufbaust, das dich weiterempfehlt – ohne, dass du dich ständig selbst vermarkten musst





Inhaltverzeichnis

Seite 2 - Lektion 1: Warum lokal oft besser ist als Online-Werbung

Seite 4 - Lektion 2: Die 4 besten Wege, wie dich Menschen vor Ort entdecken

Seite 6 - Lektion 3: Empfehlungen fördern – so sprichst du es richtig an

Seite 8 - Lektion 4: Lokale Gruppen clever nutzen – online & offline

Seite 10 - Lektion 5: Dein perfekter Gruppenpost – Vorlage & Aufbau

Seite 12 - Lektion 6: So bleibst du im Gedächtnis – sichtbar, nicht nervig

Seite 14 - Lektion 7: Netzwerken ohne Kaltakquise – einfach, ehrlich, effektiv

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

Seite 17 - Unser Geschenk für dich

Lektion 1: Warum lokal oft besser ist als Online-Werbung

📌 Warum „lokal“ dein größter Vorteil ist

Viele Kosmetikerinnen glauben: „Um neue Kundinnen zu gewinnen, muss ich erst mal Werbung schalten.“

Doch gerade am Anfang – oder wenn dein Budget klein ist – ist das Persönliche viel wirkungsvoller als jede Anzeige.

Denn:

Menschen vertrauen Menschen, nicht Facebook-Werbung.

Wenn du lokal bekannt wirst – durch Weiterempfehlungen, Gruppen oder kleine Kooperationen – erreichst du genau die Kundinnen, die wirklich zu dir passen. Und das Beste? Es kostet dich keinen Cent.

💡 Was lokale Kundinnen so wertvoll macht

Lokale Kundinnen...

- kommen nicht nur einmal – sie buchen regelmäßig
- bringen Freundinnen oder Kolleginnen mit
- empfehlen dich weiter, wenn sie zufrieden sind
- kommen öfter spontan vorbei (z. B. bei Terminausfällen)
- lassen sich oft leichter binden als Follower aus ganz Deutschland

Stell dir vor: Nur 5 neue lokale Stammkundinnen bedeuten in vielen Studios bereits +500 bis 1.000 € Monatsumsatz – ohne Werbung, ohne Rabattaktionen.

🚫 Denkfehler, den viele machen

Viele posten zwar regelmäßig auf Instagram – aber:

- ohne Standortangabe
- ohne lokalen Bezug
- ohne Hinweis, wo sie überhaupt arbeiten

➔ Ergebnis: Schönes Profil, aber niemand aus der Umgebung findet dich.

Deshalb ist es so wichtig, dass du dich lokal sichtbar machst – mit einfachen Mitteln und persönlicher Ansprache.

Lektion 1: Warum lokal oft besser ist als Online-Werbung

♥ Was persönlicher Kontakt bewirkt – und warum er unschlagbar ist

Eine Online-Anzeige erscheint kurz im Feed – und ist gleich wieder weg.

Ein echter Kontakt – z.B. durch eine Empfehlung, ein nettes Gespräch oder einen sympathischen Gruppenpost – bleibt im Kopf.

Gerade im Beauty-Bereich wollen Menschen wissen, wem sie ihr Gesicht oder ihre Haut anvertrauen.

Wenn du ihnen das Gefühl gibst: „Die ist sympathisch, die weiß, was sie tut – und die ist hier direkt ums Eck“, entsteht sofort Nähe und Vertrauen.

Das kann keine Anzeige ersetzen.

📊 5 Empfehlungen sind oft mehr wert als 500 Klicks

Vielleicht denkst du: „Ich habe noch nicht so viele Follower...“

Aber du brauchst keine große Reichweite – du brauchst reale, erreichbare Kundinnen.

Beispiel:

Wenn 5 zufriedene Kundinnen dich aktiv weiterempfehlen – und jede davon 1–2 neue Kundinnen bringt, dann wächst dein Kundenstamm ganz ohne Werbung.

Das funktioniert besonders gut, wenn du es bewusst steuerst: Mit klarer Ansprache, einem netten Reminder oder kleinen Anreizen, über die wir in Lektion 3 sprechen. Denn wer zufrieden ist, hilft gern weiter – wenn du sie daran erinnerst.



Lektion 2: Die 4 besten Wege, wie dich Menschen vor Ort entdecken

🌍 Viele sind näher dran, als du denkst

Während du noch überlegst, wie du neue Follower gewinnen kannst, sitzt vielleicht gerade jemand im Café um die Ecke und sucht nach einer Kosmetikerin in deiner Nähe.

Der Punkt ist: Viele potenzielle Kundinnen sind längst da – sie wissen nur noch nicht, dass es dich gibt.

Die gute Nachricht: Du brauchst sie nicht zu „überreden“ oder mit Rabatten locken.

Du musst nur sichtbar werden – da, wo sie hinschauen.

Und das sind vor allem: lokale Gruppen, Empfehlungen von Freundinnen und reale Kontakte im Alltag.

📌 Sichtbarkeit beginnt nicht bei Instagram – sondern bei dir im Ort

Die meisten Kosmetikerinnen denken zuerst an Werbung oder Insta-Reels – aber übersehen die einfachsten Wege direkt vor ihrer Haustür.

Was wirklich zählt, ist: Wie leicht kann jemand aus deiner Stadt dich finden, wenn sie eine Behandlung sucht?

Viele der besten Kundinnen kommen nicht durch einen Like –

sondern durch eine Freundin, einen Gruppenbeitrag oder ein kleines Gespräch im Alltag.

Und das Beste: Diese Kontakte kosten dich nichts – nur ein bisschen Mut und Strategie.

🕒 Diese 4 Wege bringen dich in Kontakt mit echten, lokalen Menschen

In den nächsten Abschnitten zeige ich dir die vier effektivsten Möglichkeiten, um vor Ort sichtbar zu werden – ganz ohne Druck oder Werbung:

1. Empfehlungen durch zufriedene Kundinnen
2. Lokale Facebook-, WhatsApp- oder Nebenan.de-Gruppen
3. Mini-Kooperationen mit Cafés, Friseuren oder anderen Dienstleistern
4. Ein klares, lokal auffindbares Instagram-Profil

➔ Lass uns mit Punkt 1 starten – dem einfachsten und stärksten Weg: Empfehlungen, die wirklich wirken.



Lektion 2: Die 4 besten Wege, wie dich Menschen vor Ort entdecken

Empfehlungen durch zufriedene Kundinnen

Die einfachste und ehrlichste Werbung ist: eine glückliche Kundin, die dich weiterempfiehlt.

Viele machen das sogar gern – sie müssen nur daran erinnert werden.

Sprich es aktiv, aber freundlich an:

„Wenn du zufrieden bist, erzähl es gern weiter – das hilft mir total!“

Noch besser: Poste das Ergebnis in deiner Story, markiere die Kundin (mit Erlaubnis) – und gib ihr so einen kleinen, wertschätzenden Moment.

Jede echte Empfehlung wirkt hundertmal stärker als ein bezahlter Post – weil sie auf Vertrauen basiert.

Lokale Gruppen – Facebook, WhatsApp & NebenAn.de

In fast jeder Stadt oder Region gibt es Facebook-Gruppen wie „[Ort] verschenkt“, „Frauen aus [Ort]“ oder „Empfehlungen in [Ort]“.

Auch WhatsApp-Nachbarschaftsgruppen oder Plattformen wie NebenAn.de sind Gold wert.

Was du tun kannst: Stell dich dort freundlich vor, zeig 1–2 Ergebnisse und schreib, was du anbietest. Kein Werbetext – sondern wie ein Mensch.

Beispiel: „Ich bin Lisa, Kosmetikerin aus [Ortsteil] – ich liebe schöne Haut & ehrliche Beratung. Wenn jemand Fragen hat oder ein gutes Hautgefühl sucht – meldet euch gern. :)“

So wirkt's ehrlich – und nicht wie Werbung.

Kooperationen mit anderen lokalen Dienstleistern

Du musst nicht alles allein machen.

Gerade in der Beauty- oder Lifestyle-Branche gibt es viele andere Frauen, die ähnliche Kundinnen haben wie du: Friseurinnen, Nagelstudios, Yogalehrerinnen, Floristinnen...

Warum nicht gemeinsam etwas starten?

Z.B. ein Mini-Gewinnspiel („Maniküre & Glow-Gesichtspflege“), eine Empfehlungskarte im Studio oder ein Insta-Shoutout („Diese Woche: Lieblingskosmetikerin Lisa aus der Nachbarschaft“).

So entsteht ein Netzwerk – und jeder bringt jedem neue Kundinnen.

Mach dein Instagram-Profil lokal auffindbar

Viele Kosmetikerinnen posten regelmäßig – aber niemand sieht, wo sie eigentlich arbeiten.

Stell sicher, dass in deiner Bio klar erkennbar ist, in welcher Stadt oder welchem Stadtteil du bist.

Nutze regelmäßige Orts-Hashtags wie #KosmetikBerlinMitte oder #BeautyStuttgartWest.

Auch in deinen Storys und Beiträgen kannst du Standorte taggen („Studio in [Ort]“, „Behandlung heute in [Ortsteil]“).

Denn wenn jemand aus der Gegend nach „Kosmetik + Ort“ sucht, soll dein Profil erscheinen – nicht irgendeines aus 200 km Entfernung.

Lektion 3: Empfehlungen fördern – so sprichst du es richtig an

💡 Warum gute Kundinnen gern helfen – wenn du sie daran erinnerst

Viele Kosmetikerinnen warten still darauf, dass zufriedene Kundinnen sie weiterempfehlen.

Aber in der Realität: Die meisten tun es erst, wenn du sie freundlich dazu einlädst.

Und genau das ist der Trick: Nicht betteln, nicht drängen – sondern ehrlich und sympathisch darum bitten.

Denn: Wenn jemand mit deiner Arbeit happy ist, hilft sie dir gern – sie denkt nur nicht immer von selbst daran.

Deshalb ist es völlig okay (und sogar wichtig), das Thema aktiv, aber charmant anzusprechen.

🗣️ So fragst du freundlich nach einer Empfehlung – ohne Druck

Hier sind ein paar Mini-Textbausteine, die du im Gespräch oder per Nachricht nutzen kannst – ganz natürlich und ohne Verkaufsdruck:

- „Wenn du dich wohlfühlt hast, freu ich mich total, wenn du mich weiterempfehlst – das hilft mir sehr. 🙌“
- „Kennst du vielleicht jemanden, dem meine Behandlungen auch guttun würden?“
- „Ich freu mich immer über Empfehlungen – vor allem, wenn sie von Herz zu Herz kommen.“
- „Wenn du jemanden kennst, der sich auch mal eine Auszeit gönnen sollte – sag’s gern weiter ❤️“

Du kannst diese Sätze einfach in dein Gespräch am Ende der Behandlung einbauen – oder bei der Terminbestätigung per WhatsApp mitschicken.

📱 Empfehlungen in der Story – so nutzt du sie doppelt clever

Wenn du eine Kundin hast, die dich weiterempfiehlt oder ein Kompliment macht – nutz das!

Teile es (mit Erlaubnis) in deiner Story: ein kurzer Screenshot, ein Dankeschön, ein Emoji – fertig.

Warum das so gut funktioniert:

Andere Kundinnen sehen, dass du nicht nur schön arbeitest, sondern auch geschätzt wirst.

Das schafft Vertrauen – und viele denken sich: „Stimmt, könnte ich eigentlich auch mal posten...“

So entsteht eine Kettenreaktion aus echten, ehrlichen Empfehlungen – ganz ohne Aufwand.

Lektion 3: Empfehlungen fördern – so sprichst du es richtig an

Belohnung ja oder nein? – So funktioniert Dankbarkeit auf Augenhöhe

Viele denken bei Empfehlungen sofort an Rabatte oder große Aktionen – aber das ist gar nicht nötig.

Was wirklich zählt, ist: Wertschätzung zeigen. Und zwar so, dass es sich für beide Seiten gut anfühlt.

Ein ehrliches „Danke“, ein liebevoll verpacktes Mini-Produkt, ein netter Gruß per WhatsApp – all das wirkt oft mehr als 10 % Rabatt.

Denn deine Kundinnen empfehlen dich ja nicht, weil sie einen Bonus wollen – sondern weil sie zufrieden sind. Du kannst diese Geste einfach nur ein bisschen sichtbar belohnen.

Beispiele aus dem Studio-Alltag:

- „Danke fürs Weiterempfehlen – ich hab dir bei deinem nächsten Besuch eine kleine Hautmaske bereitegelegt.“
- „So schön, dass du mich weiterempfohlen hast! Ich schenk dir beim nächsten Termin ein Extra-Kopfhaut-Massage dazu.“
- „Du hast mich jemandem empfohlen – das freut mich riesig! Guck mal, hier ist ein kleines Überraschungsgeschenk für dich.“

Diese Kleinigkeiten machen deine Kundin zur Markenbotschafterin – ganz ohne Rabattaktion.

„Freundin bringt Freundin“ – so wird's eine Win-Win-Situation

Wenn du gezielt mehr Empfehlungen fördern willst, kannst du auch eine einfache Aktion ins Leben rufen, z. B.:

- „Freundin bringt Freundin“ – beide erhalten ein kleines Extra (Maske, Mini-Geschenk oder 10 % auf die Behandlung)
- „Empfehl mich weiter – und du bekommst bei deinem nächsten Besuch ein besonderes Dankeschön“
- „Bei jeder Weiterempfehlung, die zu einer Buchung führt, wartet eine kleine Überraschung auf dich“

Wichtig ist: Es soll sich anfühlen wie ein Geschenk – nicht wie ein Deal.

Du willst keine Verkaufsstimmung erzeugen, sondern ein liebevolles, ehrliches „Danke“ zeigen.

So bleibt deine Empfehlungskultur warm, persönlich – und nicht wie Werbung.

🎁 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: Lokale Gruppen clever nutzen – online & offline

💡 Gruppen sind Gold wert – wenn du sie richtig nutzt

In deiner Umgebung gibt es wahrscheinlich mehr potenzielle Kundinnen, als du denkst. Der Trick ist nicht, sie zu „überzeugen“ – sondern dich so zu zeigen, dass sie dich entdecken können.

Egal ob online oder offline – Menschen lieben persönliche Empfehlungen.

Und lokale Gruppen – ob auf Facebook, WhatsApp oder im echten Leben – sind der perfekte Ort, um ehrlich, sichtbar und sympathisch zu wirken.

Aber Achtung: Der Ton macht die Musik. Niemand will klassische Werbung lesen. Was dagegen wirkt: Echte Worte. Menschlichkeit. Nähe.

📌 Facebook-Gruppen: Sichtbar werden – aber mit Fingerspitzengefühl

In fast jeder Stadt oder Region gibt es Gruppen wie:

- „[Dein Ort] verschenkt, verkauft, sucht...“
- „Mamis aus [Ort]“
- „Kleinanzeigen & Empfehlungen [Region]“

In solchen Gruppen sind tausende echte Menschen – viele davon auf der Suche nach guter Kosmetik, Pflege oder Entspannung.

Doch: Die meisten Gruppen verbieten platte Werbung. Und das ist auch gut so. Denn du willst nicht werben, sondern dich vorstellen.

So postest du sinnvoll:

- Stelle dich freundlich vor („Ich bin X, Kosmetikerin in [Ortsteil]...“)
- Zeig ein Beispiel (z. B. ein Vorher-Nachher-Bild oder Kundenfeedback – dezent)
- Nutze ein Bild aus deinem Studio oder von dir – keine Werbegrafik
- Schreib wie eine Freundin, nicht wie eine Firma

Beispiel:

„Hallo in die Runde 😊 Ich bin Lisa, Kosmetikerin in [Ortsteil] und liebe alles rund um Haut, Pflege & Entspannung.“

Wenn ihr Fragen habt oder euch mal was Gutes tun wollt – ich bin in [Adresse] mit meinem Studio da.

Freu mich über Vernetzung oder Empfehlungen ❤️“



Lektion 4: Lokale Gruppen clever nutzen – online & offline

WhatsApp- & Nebenan.de-Gruppen: Leise mitlesen – und zur richtigen Zeit sichtbar sein

WhatsApp-Nachbarschaftsgruppen oder Plattformen wie Nebenan.de sind unterschätzte Kraftquellen.

Dort finden Gespräche statt, die direkt aus dem echten Leben kommen:

„Kennt jemand eine gute Kosmetikerin?“

„Wo kann ich mal schnell einen Termin bekommen?“

Wenn du dort präsent bist – aber nicht aufdringlich – wirst du gesehen.

Was du tun kannst:

- Stell dich einmal vor – ganz ehrlich und unaufdringlich
- Reagiere, wenn jemand aktiv nach etwas fragt
- Antworte nicht mit „Ich biete XY“ – sondern mit: „Ich arbeite in [Ort] und liebe Hautpflege – meld dich gern, wenn du Fragen hast :)“

Tipp: Speichere dir gute Gruppen in deinem Kalender oder Notizen – und schau 1–2 Mal pro Woche rein. Nicht spammen, sondern zuhören.

Offline-Gruppen: Die Klassiker funktionieren noch immer

Nur weil alles digital ist, heißt das nicht, dass Offline-Gruppen nicht wirken. Im Gegenteil – gerade in kleineren Orten ist der persönliche Kontakt unschlagbar.

Denk mal an:

- Elternabende, Kita-Aushänge, Nachbarschaftszettel
- Sportvereine, Chor, Pilates- oder Yogakurse
- Friseure, Cafés oder kleine Läden mit Theken oder Schwarzem Brett

So funktioniert's:

- Häng z.B. eine schön gestaltete Canva-Postkarte mit deinem Gesicht & Angebot an ein lokales Brett (mit Erlaubnis)
- Frag offen nach Kooperationsideen („Darf ich hier einen Flyer auslegen?“ oder „Ich empfehle euch auch gern weiter – Deal?“)
- Erzähl einfach im Gespräch beiläufig, was du machst – nicht wie Werbung, sondern wie ein Teil deines Alltags

Erinnerung:

Du bist keine „Werbefrau“ – du bist eine professionelle Kosmetikerin aus der Umgebung. Und genau so darfst du dich auch zeigen.

Lektion 5: Dein perfekter Gruppenpost – Vorlage & Aufbau

🌟 Warum der erste Eindruck zählt – auch in Gruppen

In lokalen Gruppen hast du nur ein paar Sekunden Aufmerksamkeit.

Das bedeutet: Dein Beitrag muss sofort sympathisch wirken, klar verständlich sein und persönlich rüberkommen.

Kein langer Text, keine Werbegrafik, kein Fachchinesisch – sondern du. Echt. Kurz. Klar.

Viele Gruppen haben tausende Mitglieder – doch die wenigsten trauen sich, etwas zu posten.

Wenn du dich zeigst, hast du automatisch einen Vorteil. Und mit dem richtigen Aufbau wird dein Post nicht wie Werbung wirken, sondern wie ein netter Austausch.

✅ Mini-Checkliste: Das braucht ein guter Gruppenbeitrag

Bevor du etwas postest, frag dich: Würde ich auf diesen Beitrag klicken oder drüber hinwegscrollen?

Hier ist deine 5-Punkte-Checkliste:

1. Ein klarer Einstiegssatz, z. B. „Ich bin neu hier“ oder „Darf ich mich kurz vorstellen?“
2. Wer du bist – mit Vorname, Beruf und Stadtteil
3. Was du anbietest – ohne zu werben („Ich liebe es, Menschen zu schöner Haut zu verhelfen.“)
4. Wie man dich erreicht – z. B. WhatsApp, Insta-Link, oder per PN
5. Ein Bild, das persönlich ist – am besten du selbst oder ein freundliches Studiofoto (kein Werbebild!)

🌸 Canva-Vorlage: „Ich stelle mich kurz vor“

Eine einfache, freundliche Grafik wirkt oft mehr als 10 Zeilen Text.

Erstelle in Canva eine Vorstellungskachel, z. B. so:

Inhalt der Grafik:

- Dein Vorname & Beruf („Lisa – Kosmetikerin mit Herz in [Ort]“)
- 1 Satz: „Ich liebe gesunde Haut & ehrliche Beratung“
- 1 Bild: z. B. du in deinem Studio oder bei der Arbeit
- Dein Insta-Handle oder WhatsApp-Icon

Tip: Halte es clean, freundlich, hell – keine überladenen Layouts. Nutze deine Brandingfarben, um Wiedererkennung zu schaffen.



Lektion 5: Dein perfekter Gruppenpost – Vorlage & Aufbau

👤 Textvorlagen – Freundlich, kurz & professionell

Hier findest du zwei konkrete Textbeispiele, die du direkt nutzen oder anpassen kannst:

♥ Variante 1 – für Facebook-/Nebenan.de-Gruppen:

„Hallo zusammen! 😊

Ich bin Lisa, Kosmetikerin in [Ortsteil], und liebe es, Hautprobleme sanft & sichtbar zu verbessern. Wenn ihr euch mal was Gutes tun wollt – oder jemanden kennt, der sich nach Frische & Pflege sehnt – meldet euch gern.

Ich arbeite in meinem kleinen Studio mit viel Ruhe & Herz – Infos oder Termine gern per PN oder über Insta @beauty.lisa

Danke fürs Lesen & liebe Grüße!“

♥ Variante 2 – superkurz & WhatsApp-tauglich:

„Hey! Ich bin Lisa, Kosmetikerin aus [Ort]. Wenn du dir mal was Gutes tun willst – meld dich gern.

😊

Insta: @beauty.lisa | WhatsApp: 0157 xxx xxx xx“

Du kannst beide Varianten mit deinem Canva-Bild kombinieren – fertig ist dein persönlicher, professioneller Auftritt.

👤 Praxisbeispiel: Wie ein echter Post aussehen kann

Beitrag in einer Facebook-Gruppe:

„Darf ich mich kurz vorstellen? 😊

Ich bin Lisa, Kosmetikerin mit Herz in [Stadtteil].

Ich liebe es, Frauen mit sensibler oder unreiner Haut zu begleiten – ehrlich, natürlich und mit echten Ergebnissen.

Wenn du Fragen hast oder einfach mal reinschauen willst, schreib mir gern. Ich freu mich auf neue Gesichter aus der Nachbarschaft!

Mehr Einblicke: @beauty.lisa | WhatsApp: 0157 xxx xxx xx Liebe Grüße aus [Ortsteil] – Lisa ♥“

Dazu: Ein freundliches Bild mit deinem Gesicht oder Studio. Kein Rabatt, kein Angebot – nur du.

👋 Abschluss

Ein guter Gruppenpost ist deine digitale Visitenkarte – aber mit Herz.

Er zeigt: Wer du bist, was du tust – und dass man dir vertrauen kann.

Nutze Canva, nutze klare Worte – und zeig dich genau so, wie du wirklich bist: professionell, persönlich, präsent.

Lektion 6: So bleibst du im Gedächtnis – sichtbar, nicht nervig

Sichtbar sein ≠ nerven – so machst du's charmant & effektiv

Viele Kosmetikerinnen fragen sich: „Wie oft soll ich posten? Ab wann nervt's?“

Die Antwort: Du darfst regelmäßig sichtbar sein – solange du dabei echt bleibst.

Niemand mag ständiges „Jetzt buchen!“, aber jede liebt ehrliche Einblicke, kleine Tipps oder ein nettes Dankeschön.

Du musst nicht laut sein, um aufzufallen.

Viel wichtiger ist: Bleib in Erinnerung – mit Gefühl, Persönlichkeit und Qualität.

Regelmäßig, aber nicht zu oft

Du musst nicht jeden Tag posten – und schon gar nicht mehrmals täglich.

2–3 gute Beiträge pro Woche reichen völlig, wenn sie persönlich, ehrlich und hilfreich sind.

Was du brauchst, ist kein Perfektionsdruck – sondern eine kleine Routine.

Z. B.:

- Montag: Hautpflege-Tipp oder Kundenfeedback
- Mittwoch: Mini-Story oder Einblick in den Studioalltag
- Freitag: Erinnerung an freie Termine oder Aktionen

 Und wenn mal nichts kommt? Auch okay. Besser eine echte Pause als ein Pflicht-Post ohne Herz.

So bleibst du sichtbar – ohne aufdringlich zu sein

Hier sind 4 einfache Wege, wie du charmant im Kopf bleibst – ganz ohne Werbungston:

1. Mini-Storys

Zeig kurze, echte Momente:

- Du beim Vorbereiten einer Behandlung
- Dein Arbeitsplatz in schönem Licht
- Deine neue Lieblingsmaske oder ein Kundenkommentar
- Ein „Montagsgruß aus dem Studio“ oder „Feierabendblick“

Wichtig: Kein Hochglanz. Echt = sympathisch.





Lektion 6: So bleibst du im Gedächtnis – sichtbar, nicht nervig

2. Dankesposts

Wenn du eine schöne Rückmeldung bekommst oder jemand dich empfiehlt: Zeig deine Freude!

Teile es als Story, schreib ein kurzes „Danke für euer Vertrauen ❤️“ – und du erinnerst deine Community liebevoll daran, wie viele dich schon mögen.

Das stärkt nicht nur dein Image, sondern auch das Vertrauen neuer Kundinnen.

3. Kommentare bei anderen (lokalen) Seiten

Du musst nicht nur auf deinem Profil sichtbar sein.

Kommentiere regelmäßig bei lokalen Cafés, Yogastudios, Blumenläden oder anderen Selbstständigen.

Nicht „Hey, folg mir“ – sondern echt: „Was für ein schöner Laden 😊“ oder „Den Kuchen muss ich probieren!“

So sehen andere: Du bist aktiv, du bist echt – und du bist Teil der Community.

4. Reposts von Kundinnen & Erfahrungen

Wenn dich jemand markiert, erwähnt oder lobt – teile es!

Selbst ein kurzer Screenshot mit einem „Danke, liebe Lisa!“ in der Story reicht.

Das zeigt: Du wirst geschätzt. Du bist präsent. Du bist echt.

Erinnerung durch Qualität – nicht Lautstärke

Menschen erinnern sich nicht an die Lautesten.

Sie erinnern sich an die Ehrlichsten. Freundlichsten. Greifbarsten.

Du willst nicht „auffallen um jeden Preis“, sondern im Kopf bleiben, weil du dich gut anfühlst.

Das erreichst du durch:

- Persönlichkeit
- Einblicke mit Herz
- ehrliche Kommunikation
- klare, schöne Gestaltung – passend zu deinem Stil

Du musst nicht ständig trommeln, um gesehen zu werden.

Du musst nur regelmäßig zeigen: Ich bin da. Ich liebe, was ich tue. Und du bist hier richtig.

Mit kleinen Gesten, kurzen Stories und echter Nähe bleibst du im Kopf – ohne zu nerven.

Lektion 7: Netzwerken ohne Kaltakquise – einfach, ehrlich, effektiv

💡 Kontakte, die dich weiterbringen – ohne unangenehmes Verkaufen

Wenn du „Netzwerken“ hörst, denkst du vielleicht an steife Events oder unangenehme Gespräche, bei denen man sich verkaufen muss.

Aber das ist nicht das, was du brauchst – und zum Glück auch nicht das, was funktioniert.

Echtes Netzwerken bedeutet: Menschen kennenlernen, die zu dir passen.

Und dann entsteht fast wie von selbst eine Verbindung – aus Sympathie, Respekt und gegenseitiger Unterstützung.

Das Beste daran? Du kannst jederzeit damit anfangen – ohne Druck, ohne Plan, einfach du.

👉 Du musst nichts verkaufen – du darfst einfach weitergeben

Der einfachste Weg ins Netzwerk: Empfehle jemanden – ehrlich & offen.

Wenn du z. B. eine tolle Friseurin, Fotografin, Yogalehrerin oder Nageldesignerin kennst, sag es ruhig öffentlich.

Poste in deiner Story:

„Heute war ich bei @nagelstudio_sophie – ich liebe ihre Arbeit! 🌸👉 Wenn ihr schöne Nägel sucht: absolute Empfehlung!“

Was passiert?

Du gibst Wert – ganz ohne Erwartung.

Und sehr oft kommt dieser Wert zurück:

Die andere Person wird dich markieren, empfehlen oder einfach in Erinnerung behalten.

➔ Netzwerken startet mit Geben – nicht mit Bitten.

📱 Instagram als lokale Bühne nutzen – aber mit Herz

Nutze dein Instagram nicht nur zum Posten – sondern zum Mitmachen.

Kommentiere regelmäßig bei lokalen Seiten, Stores, Studios, Cafés:

- „So schön dekoriert!“
- „Da muss ich bald wieder hin!“
- „Toller Beitrag 🌸“

Du zeigst Präsenz – nicht mit Werbung, sondern mit Wertschätzung.

Wenn du willst, kannst du gezielt lokale Hashtags durchsuchen, z. B. #beautyberlin oder #hamburglokal – und echte, sympathische Seiten entdecken.

So wächst dein Netzwerk organisch – von Post zu Post, Kommentar zu Kommentar.

Lektion 7: Netzwerken ohne Kaltakquise – einfach, ehrlich, effektiv

Mini-Kooperationen: Einfach starten – große Wirkung

Du brauchst kein großes Konzept – schon eine kleine, kreative Idee kann dich mit anderen sichtbar verbinden.

Beispiele für Mini-Kooperationen:

- „Lash-Lifting & Cappuccino“ – wer bei dir bucht, bekommt einen Kaffee-Gutschein im Lieblingscafé nebenan
- Instagram-Gewinnspiel mit einem Blumenladen – Hautpflege & Frühlingsstrauß
- „Beauty-Woche in [Ort]“ – du + Friseurin + Nageldesignerin bieten gemeinsam Aktionen oder Reels

Solche Aktionen bringen neue Kundinnen, neue Followerinnen – und neue Empfehlungen.

Und sie zeigen: Du bist vernetzt, aktiv – und voller Ideen.

Win-Win statt Werbung

Der schönste Nebeneffekt: Du bist nicht mehr „allein unterwegs“.

Dein Netzwerk bringt dich weiter, motiviert dich, inspiriert dich – und empfiehlt dich, ohne dass du darum bitten musst.

💡 Und du brauchst keine Kooperation mit 10.000 Followern –

Eine ehrliche Verbindung mit 100 treuen Kundinnen ist viel mehr wert.

Abschluss

Netzwerken ist keine Verkaufsstrategie.

Es ist eine Einladung: Lass uns gemeinsam wachsen – statt allein zu kämpfen.

Empfehl andere. Tausch dich aus. Zeig Präsenz. Und bau Verbindungen auf, die ehrlich sind – und langfristig tragen.



Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

✔ Mini-Quiz: Teste dein Wissen

Frage 1: Warum ist der persönliche, lokale Kontakt oft wirkungsvoller als bezahlte Online-Werbung?

▣ Siehe: Lektion #1

Frage 2: Über welche vier Wege können Menschen in deiner Umgebung auf dich aufmerksam werden – ganz ohne Werbung?

▣ Siehe: Lektion #2

Frage 3: Wie sprichst du Empfehlungen aktiv an, ohne dich aufdringlich zu fühlen?

▣ Siehe: Lektion #3

Frage 4: Welche Online- & Offline-Gruppen lohnen sich – und wie vermeidest du, dass dein Beitrag wie Werbung wirkt?

▣ Siehe: Lektion #4

Frage 5: Was braucht ein guter Gruppenpost, damit er sympathisch, klar und professionell rüberkommt?

▣ Siehe: Lektion #5

Frage 6: Wie bleibst du sichtbar, ohne deine Community mit ständigen Posts zu überfordern?

▣ Siehe: Lektion #6

Frage 7: Wie kannst du dein lokales Netzwerk aufbauen – ohne Kaltakquise oder Druck?

▣ Siehe: Lektion #7

📝 Deine Übungsaufgabe: Lokal sichtbar & weiterempfohlen werden

Nimm dir ca. 60–90 Minuten Zeit und setze diese einfachen Schritte um – ganz ohne Werbebudget:

Verfasse einen kurzen, sympathischen Post in einer lokalen Gruppe (inkl. Bild oder Canva-Vorlage)

Bitte bei der nächsten Behandlung 1 Kundin freundlich um eine Empfehlung – mit einem ehrlichen Danke

Teile eine kleine Studio-Story oder ein „Danke für die Empfehlung“-Post auf Instagram

Kommentiere bei 1–2 lokalen Accounts aus deiner Umgebung (z. B. Café, Yoga, Friseurin)

Nimm Kontakt zu 1 möglichen Kooperationspartnerin auf (z. B. „Wollen wir mal was Gemeinsames machen?“)

Notiere dir 3 Orte für einen möglichen Aushang oder Flyer im echten Leben (z. B. Schwarzes Brett, Studio nebenan, Kita)

🕒 Zeitaufwand: ca. 60–90 Minuten

🎯 Ziel: Du wirst lokal sichtbar – nicht durch Werbung, sondern durch echte Verbindung.

Deine Umgebung lernt dich kennen, sieht dein Herz, erkennt deine Qualität – und empfiehlt dich weiter. Und genau daraus entstehen neue Kundinnen, neue Buchungen – und ein starkes Netzwerk, das zu dir passt.

🎁 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.