

Modul 6: Nur ein Klick – alle wichtigen Links an einem Ort



💡 Herzlich willkommen zu Modul 6 deines Digitalkurses!

In diesem Modul lernst du, wie du alle wichtigen Wege zu dir – wie Buchung, Instagram, WhatsApp, Website & mehr – übersichtlich und professionell an einem Ort bündelst.

Denn: Je einfacher du es deinen Kundinnen machst, dich zu finden, zu buchen oder sich zu informieren, desto mehr Anfragen bekommst du – ganz ohne extra Werbung.

In diesem Modul erfährst du:

- Warum ein einziger, gut strukturierter Link so entscheidend ist – besonders für Instagram & Google
- Welche kostenlosen Tools (z. B. Linktree, Later oder Campsite) sich für Kosmetikerinnen besonders gut eignen
- Welche Inhalte wirklich auf deine Link-Übersicht gehören – und was eher stört oder ablenkt
- Wie du mit Extras wie Mini-Formularen, Angebots-PDFs oder Kalendern deine Sichtbarkeit erweiterst
- Wie du deinen Link-Hub optisch an dein Branding anpasst – für ein stimmiges Markenbild
- Wo du diesen Link überall einbauen solltest (Instagram, WhatsApp, Google, Studio-Plakette)
- Und wie du messen kannst, welche Links am besten funktionieren – um deine Buchungen gezielt zu steigern





Inhaltverzeichnis

Seite 2 - Lektion 1: Warum „nur ein Link“ so entscheidend ist

Seite 4 - Lektion 2: Die besten Link-in-Bio-Tools für dein Studio

Seite 6 - Lektion 3: Was auf deinen Link gehört – und was nicht

Seite 8 - Lektion 4: Dein Link-Hub als Buchungsmaschine – Design trifft Klarheit

Seite 10 - Lektion 5: Design & Wiedererkennung – so wird dein Link-Hub zum Mini-Markenerlebnis

Seite 12 - Lektion 6: Wo du deinen Link überall platzieren solltest (und wie oft du ihn zeigen darfst)

Seite 14 - Lektion 7: Messen, optimieren, clever verlinken – mit Tracking & Call-to-Action

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

Seite 17 - Unser Geschenk für dich

Lektion 1: Warum „nur ein Link“ so entscheidend ist

🔍 Was ist überhaupt ein „Link-in-Bio“?

Wenn jemand dein Instagram-Profil besucht, sieht sie meistens genau einen einzigen Link – z. B. unter deiner Bio.

Dieser Link ist dein digitales Tor zu allen weiteren Informationen: Buchung, Behandlungen, Kontakt, Preise, Website, WhatsApp, Bewertungen usw.

Aber: Wenn du dort einfach nur deine Startseite oder gar nichts verlinkst, verschenkst du Sichtbarkeit, Vertrauen – und Buchungen.

🧠 Warum ein einziger, gut gesetzter Link so wichtig ist

Viele deiner potenziellen Kundinnen sind am Handy unterwegs.

Sie wollen sich nicht durch lange Menüs klicken – sie wollen auf einen Blick:

- ✅ Wer du bist
- ✅ Was du anbietest
- ✅ Wie sie dich erreichen oder buchen können

Wenn du ihnen diesen „Weg“ nicht klar aufbereitest, brechen viele ab – noch bevor sie dich jemals angeschrieben haben.

Ein einziger, sinnvoll strukturierter Link verringert die Hürde zur ersten Kontaktaufnahme – und erhöht damit deine Buchungsrate deutlich.

📱 Beispiel aus der Praxis:

Stell dir zwei Instagram-Profile vor:

- Profil A:
 - Bio mit „Beauty ist meine Leidenschaft 🌸“
 - Kein Link – oder nur der zur Startseite der Website
- Profil B:
 - Bio mit „📍 Studio in Köln | Termine online buchen 📅“
 - Darunter ein Link, der zur Übersicht mit:
 - Direktbuchung
 - WhatsApp-Kontakt
 - Google-Bewertungen
 - FAQ/Preise
 - Instagram-Feed-Vorschau
 - „Über mich“

👉 Welches Profil würdest du eher kontaktieren?

Lektion 1: Warum „nur ein Link“ so entscheidend ist

🧠 Verkaufpsychologie: Was einfach ist, fühlt sich richtig an

In der Psychologie spricht man vom „Cognitive Ease“-Effekt:

Je leichter etwas zu verstehen oder zu nutzen ist, desto vertrauenswürdiger und kompetenter wirkt es.

Wenn dein Link in der Bio sofort zu allen wichtigen Infos führt, entsteht beim Gegenüber ein Gefühl von Klarheit, Kontrolle und Struktur.

Und das färbt auf dich ab:

„Sie ist gut organisiert – bei ihr bin ich in guten Händen.“

Ein simpler Link mit durchdachter Übersicht erhöht das Vertrauen – bevor du auch nur ein Wort geschrieben hast.

💎 Der „Termin-Joker“-Link

Erstelle einen zusätzlichen Button in deinem Link-Menü mit dem Titel:

„🌟 Nächste freie Termine“

→ Dieser Link kann z.B. auf einen Instagram-Post oder eine Seite mit aktuellen Verfügbarkeiten führen.

Du kannst ihn flexibel anpassen – je nachdem, wie deine Woche aussieht.

Das erzeugt:

✅ Verknappung („Ah, nur noch zwei Slots am Freitag!“)

✅ Motivation („Ich sollte jetzt buchen!“)

✅ Übersicht („Ich weiß sofort, wann ich kommen kann.“)

💡 Bonus: Wenn du keine Buchungssoftware nutzt, geht das auch einfach per Canva-Post + WhatsApp-Link.



Lektion 2: Die besten Link-in-Bio-Tools für dein Studio

Warum du ein Link-in-Bio-Tool brauchst

Du kennst das: Auf Instagram kannst du nur einen einzigen klickbaren Link in deiner Bio platzieren.

Aber was ist, wenn du...

- einen WhatsApp-Link hast,
- eine Buchungsseite verwenden willst,
- deine Google-Bewertungen zeigen möchtest,
- ein PDF mit Preisen bereitstellen willst,
- oder einfach mal was Neues posten willst?

Genau dafür gibt's sogenannte Link-in-Bio-Tools:

Sie bündeln all deine wichtigen Online-Inhalte an einer zentralen Stelle, wie ein kleiner Mini-Hub oder Empfangstresen deines Studios – nur digital. Und das Beste: Du brauchst keine Technikkennnisse oder Website. Einmal eingerichtet, kannst du jederzeit neue Angebote, Termine oder Inhalte hinzufügen – ganz easy.

3 empfehlenswerte Tools für Kosmetikerinnen im Vergleich





1. Linktree – der Klassiker

 linktr.ee

- Super schnell eingerichtet
- Intuitive Bedienung
- Auch die kostenlose Version reicht für den Start völlig
- Du kannst Branding-Farben & Titel anpassen
- Extra: In der Pro-Version gibt's mehr Design & Statistiken

Beauty-Vorteil:

Du kannst z. B. Buttons erstellen wie:

-  „Freie Termine im Juni“
-  „WhatsApp-Kontakt“
-  „Kundinnenstimmen lesen“
-  „Website öffnen“

Lektion 2: Die besten Link-in-Bio-Tools für dein Studio

2. Later – Link in Bio

🌐 later.com

- Eher für visuelle Auftritte gedacht (Grid-Ansicht wie Instagram selbst)
- Ideal, wenn du Posts mit Links verbinden willst
- Etwas mehr Setup, aber schick für Produkte & Behandlungen

Beauty-Vorteil:

Du kannst z. B. Vorher-Nachher-Bilder direkt klickbar machen:

„Dieses Ergebnis buchen“ = Kunden klicken drauf, landen auf deiner Buchungsseite.

3. Campsite

🌐 campsite.bio

- Sehr flexible Gestaltung (z. B. eigene Hintergründe, Videos, Kalender einbinden)
- Einfache Statistikfunktionen: Du siehst, welche Links angeklickt wurden
- Auch mit Formularen kombinierbar (z. B. für Wartelisten oder Umfragen)

Beauty-Vorteil:

Du kannst z. B. einen Mini-Fragebogen einbinden:

„Wie bist du auf mich aufmerksam geworden?“ oder

„Was interessiert dich am meisten: Microneedling, Aquafacial oder Browlifting?“

🔴 Verkaufspsychologischer Hintergrund: Entscheidungserleichterung = Vertrauen

Wenn potenzielle Kundinnen auf ein Instagram-Profil kommen, ist oft der erste Gedanke:

„Wie kann ich mehr erfahren – und wie buche ich jetzt?“

Wenn dort nur ein Link zur Startseite der Website steht (oder schlimmer: kein Link), dann passiert im Kopf:

🔴 „Hmm... zu kompliziert. Ich guck später nochmal.“ → und tut's nie.

Wenn du aber einen klaren, aufgeräumten Link-Hub anbietest mit:

- ✅ Freien Terminen
- ✅ Infos zu Behandlungen
- ✅ Sofort-Buchung
- ✅ Kundenstimmen
- ✅ WhatsApp-Kontakt

... entsteht direkt ein Gefühl von Sicherheit & Service:

„Das hier ist einfach. Hier bin ich richtig.“

Und genau das entscheidet oft, ob jemand dich anschreibt – oder weiterscrollt.



Lektion 3: Was auf deinen Link gehört – und was nicht

📌 Das gehört in deine Link-Übersicht – Punkt.

Dein Link-Hub soll das Zentrum deines Online-Auftritts sein – wie ein gut sortierter Empfang.

Weniger ist mehr – aber das hier muss rein:

- Kontakt & Buchung: Ein Button wie „Jetzt buchen“ oder „WhatsApp schreiben“ muss an Position 1. Je schneller Kundinnen dich erreichen, desto besser.
- Angebote / Leistungen: Ein Überblick über deine Behandlungen, am besten verlinkt zu einem Instagram-Post, einer PDF oder einer schlanken Unterseite.
- Bewertungen: Ein Link zu deinem Google-Unternehmensprofil, wo man echte Stimmen sehen kann – das schafft sofort Vertrauen.
- Über dich: Ein Link zu einem Highlight, einer Canva-Story oder einem Video, wo du dein Studio kurz vorstellst – 30 Sekunden Persönlichkeit wirken stärker als 10 Bilder.
- Termine / Aktuelles: Ein Button mit einem Canva-Bild oder kurzem Post „Nächste freie Slots“ – wirkt, weil es konkret ist.

Denk wie eine Kundin: Wenn du heute buchen wolltest – was müsstest du in 10 Sekunden sehen, um dich sicher zu fühlen?

🚫 Das darf NICHT rein – und warum

Fehler in der Linkstruktur kosten dir im Stillen Sichtbarkeit & Buchungen.

Diese Dinge solltest du vermeiden:

- Zu viele Buttons: Mehr als 6–7 Links wirken wie ein übervoller Flyer. Die Leute klicken dann gar nichts.
- Allgemeine Formulierungen: Buttons wie „Mehr“ oder „Infos hier“ funktionieren schlechter als „Microneedling ansehen“ oder „Termin per WhatsApp“.
- Abgelaufene Angebote: Wenn Kundinnen auf veraltete Aktionen oder „Sommer-Special Juni 2023“ klicken, verlieren sie Vertrauen – es wirkt nachlässig.
- Link zur Startseite der Website – ohne Kontext: Wenn du einfach nur deine allgemeine Homepage verlinkst, muss die Besucherin wieder selbst suchen. Das führt zu Absprüngen.
- PDFs ohne Erklärung: Nur ein PDF-Link ohne Beschreibung („Preisliste hier“) wird oft ignoriert. Lieber: „💎 Behandlungen & Preise auf einen Blick – als PDF“.

Halte jeden Link so, dass er eine Handlung auslöst – klar, knapp, sympathisch.

Lektion 3: Was auf deinen Link gehört – und was nicht

Gestaltung mit System – das Design entscheidet

Dein Link-Hub ist kein Blog – er ist ein Instrument. Und er wirkt nur, wenn er auch gut aussieht:

- Nutze ein einheitliches Farbschema: Deine Branding-Farben aus Instagram oder Canva sollten auch hier auftauchen. Das stärkt die Wiedererkennung.
- Icons oder Emojis helfen: Sie geben Orientierung.

Beispiel:

 Termine buchen

 Bewertungen

 Studio finden

 Über mich

- Nutze Canva für Custom-Buttons: Lade eigene kleine Icons oder Button-Bilder hoch – z. B. „Jetzt buchen“-Kachel mit deinem Branding, wirkt hochwertig.
- Schriftgröße & Abstand: Lass es luftig wirken. Alles, was gequetscht aussieht, schreckt ab.
- Nutze dein Profilbild auch hier: Zeig dein Gesicht oder dein Logo – visuelle Wiederholung = Vertrauen.

Das Ziel ist ein Gefühl von:

„Hier hat jemand nicht nur Technik – sondern Geschmack & Ordnung.“

Verkaufpsychologische Wirkung eines guten Link-Hubs

Ein aufgeräumter Link-Hub reduziert sogenannte „micro friction“ – kleine innere Widerstände.

Wenn jemand sofort versteht, wo sie klicken muss, fühlt sie sich kompetent.

Dieses Gefühl überträgt sich auf dich – du wirkst automatisch wie jemand, der weiß, was er tut.

Eine klare Link-Struktur mit Handlungsaufforderungen sorgt dafür, dass:

- mehr Menschen auf „Buchen“ klicken
- deine Bewertungen öfter gelesen werden
- du öfter angeschrieben wirst, weil WhatsApp sichtbar & leicht erreichbar ist

Alles, was Klarheit schafft, schafft Umsatz.

Alles, was Ablenkung erzeugt, kostet Umsatz.

Wer 3 Sekunden braucht, um zu verstehen, wo sie klickt, ist oft schon wieder weg.

Wer in 1 Sekunde versteht: „Aha, da ist alles“ – bleibt, klickt, bucht.

🎁 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: Dein Link-Hub als Buchungsmaschine – Design trifft Klarheit

Designs, die klicken

Ein guter Link-Hub lebt nicht nur vom Inhalt – sondern vom Look. Denn in Sekunden entscheidet sich, ob jemand bleibt oder weiter scrollt. Nutze Farben, Formen und Wiedererkennungselemente, die deine Marke unterstreichen. Wenn du mit Canva arbeitest, kannst du sogar eigene kleine „Mini-Kacheln“ als Bilder-Buttons einbauen, die dann wie elegante Navigationsfelder aussehen. Auch einfache Icons mit deiner Branding-Farbe hinterlegt (z. B. Rosa Kreis + WhatsApp-Icon in Weiß) funktionieren super. Alles sollte visuell zu deinem Instagram-Profil passen – denn viele Kundinnen kommen genau von dort.

So formulierst du klickstarke Buttons

Es reicht nicht, einfach „Hier klicken“ oder „Link“ zu schreiben. Deine Buttons sollten direkt kommunizieren, was den Nutzer erwartet – am besten in einer Kombination aus Klarheit und leichtem emotionalem Trigger. Gute Beispiele:

- 📅 „Jetzt Termin buchen – ganz unkompliziert“
- ✨ „Microneedling: Alle Infos & Bilder“
- 💬 „Das sagen meine Kundinnen“
- 📧 „Direkt per WhatsApp schreiben“

Nutze Begriffe, die Vertrautheit erzeugen („mein Studio“, „meine Kundinnen“, „direkt“), und setze Emojis gezielt für Blickführung ein – nicht wahllos, sondern bewusst.

Weniger Auswahl = mehr Aktion

Ein typischer Denkfehler: „Je mehr ich anbiete, desto besser.“ In Wahrheit führt zu viel Auswahl zu Entscheidungsstress – und damit zu Absprung. Zeige lieber nur 4–6 Top-Links statt alles, was du je gemacht hast. Denk in Zielgruppen: Welche Info braucht eine neue Kundin beim ersten Klick? Welche braucht eine Stammkundin, die direkt buchen will? Alles andere kannst du verlinken, wenn der Kontakt steht – aber nicht in deinem öffentlichen Link-Menü. Halte dein Link-Hub so klar wie dein Behandlungsraum: Alles, was sichtbar ist, muss nützlich sein.



Lektion 4: Dein Link-Hub als Buchungsmaschine – Design trifft Klarheit

Micro-Conversions erkennen & nutzen

Viele denken: „Ein Klick = nichts passiert.“ Falsch. Jeder Klick ist eine kleine Entscheidung – eine sogenannte „Micro-Conversion“. Wenn jemand auf deinen „Bewertungen“-Link klickt, dann ist sie nicht weit davon entfernt, auch zu buchen. Diese Micro-Conversions zeigen dir, wo das Vertrauen schon da ist – und wo du noch nachbessern kannst. Tools wie Campsite oder Linktree Pro bieten dir Klickstatistiken. Damit kannst du z.B. sehen: Wurde dein Buchungslink 10x angeklickt, aber niemand hat geschrieben? Dann liegt es vielleicht am Linkziel. Nutze diese Daten, um dein Studio smarter zu führen – digital und menschlich zugleich.

Die perfekte Reihenfolge: So führst du Kundinnen wie durch dein Studio

Deine Linkliste sollte nicht einfach zufällig aufgebaut sein. Sie folgt im besten Fall einem kleinen logischen Weg – ähnlich wie ein Besuch bei dir im Studio. Denk in Etappen:

A. Begrüßung & Einstieg

👉 z. B. „Willkommen im Studio – jetzt Termin sichern“

B. Vertrauen aufbauen

👉 z. B. „Das sagen meine Kundinnen“ oder „Über mich“

C. Angebot zeigen

👉 z. B. „Behandlungen & Preise“, „Microneedling entdecken“

D. Kontakt ermöglichen

👉 z. B. „Direkt per WhatsApp schreiben“

Je intuitiver dieser Ablauf, desto wahrscheinlicher klickt sich jemand durch alles durch – und nimmt dich ernst. Du führst, ohne zu pushen. Genau das erzeugt Nähe UND Kompetenz.

Bonus-Tool-Tipps für fortgeschrittene Link-Hubs

Du willst noch mehr rausholen? Hier ein paar extra Ideen, die über den Standard hinausgehen – aber trotzdem super einfach sind:

– Typeform oder Tally.so für Mini-Formulare

👉 Lass z.B. Interessentinnen direkt ihren Wunschtermin oder Hauttyp angeben – perfekt für Vorab-Beratung.

– Loom für Videovorstellungen

👉 Erstelle ein 30-Sekunden-Video mit Begrüßung oder Studio-Rundgang, lade es auf Loom hoch und verlinke es.

– WhatsApp-Click-to-Chat mit vordefiniertem Text

👉 Erstelle einen Link, der beim Klick direkt eine Nachricht öffnet wie: „Hi, ich interessiere mich für ein Microneedling.“

Lektion 5: Design & Wiedererkennung – so wird dein Link-Hub zum Mini-Markenerlebnis

🍷 Warum dein Link-Menü ein Branding-Moment ist

Stell dir vor: Jemand klickt auf den Link in deiner Instagram-Bio – und landet nicht in einem neutralen, langweiligen Menü mit grauen Buttons, sondern in einem kleinen, stilvollen Online-Erlebnis, das genau deinen Stil widerspiegelt.

Das ist kein Zufall – das ist Branding. Und: Es macht einen riesigen Unterschied.

Dein Link-Hub ist nicht nur ein Werkzeug, sondern eine Bühne für deine Marke.

Gerade in der Beauty-Branche, wo Ästhetik, Vertrauen und Wiedererkennung alles sind, entscheidet sich hier oft in Sekunden:

👉 „Sieht professionell aus – oder eher nach Hobby?“

👉 „Fühlt sich hochwertig an – oder eher beliebig?“

🌿 So gestaltest du deinen Link-Hub visuell wie ein Profi (auch ohne Designerfahrung)

Die meisten Link-Tools wie Campsite, Linktree, Elfsight oder Taplink bieten heute viele Gestaltungsoptionen – nutze sie gezielt:

- Farben:

Wähle 1–2 Hauptfarben, die du auch auf Instagram oder deiner Website nutzt. Achte auf Wiedererkennung. Z.B. Rosé + Weiß, Nude + Schwarz, Gold + Beige – je nach deinem Studio-Stil.

- Schriften:

Wenn dein Tool es zulässt: Verwende deine Hauptschriftart. Alternativ: Wähle eine klare, elegante Schrift, die zu deinem Auftritt passt.

- Icons & Emojis:

Setze Icons als Blickführung ein – z.B. 📅 für Termine, 🗨️ für WhatsApp, 🖼️ für Galerie. Aber: Nicht übertreiben. Es soll edel bleiben, nicht wie eine Emoji-Parade wirken.

- Bilder & Hintergründe:

Ein dezentes Studiofoto, dein Logo, ein Porträt – oder ein Canva-Design mit Textur. Hauptsache, es zeigt: Das ist kein Standard-Template, das ist dein Style.



Lektion 5: Design & Wiedererkennung – so wird dein Link-Hub zum Mini-Markenerlebnis

📌 Verkaufspsychologie in Farbe & Form – wie du unterbewusst Vertrauen erzeugst

Die Entscheidung für oder gegen eine Buchung fällt selten rein rational. Kundinnen spüren in Sekunden, ob etwas „gut“ aussieht – und ob es zu ihnen passt. Genau hier wirkt Design psychologisch: Wenn dein Link-Menü strukturiert, farblich harmonisch und modern ist, signalisiert es:

☞ „Diese Kosmetikerin hat Geschmack. Sie hat's im Griff. Ich kann ihr meine Haut anvertrauen.“

Nutze diesen Effekt bewusst. Eine durchgezogene Linie in Design, Sprache und Bildwelt vermittelt automatisch Kompetenz und Sicherheit – ohne dass du es sagen musst. Du brauchst keinen Slogan wie „Ich bin professionell“, wenn dein Linkmenü das bereits ausstrahlt.

💡 Merksatz: Wiedererkennung = Vertrauen = Bereitschaft zu buchen.

🌟 Weniger ist mehr – wie du gezielt führst statt überforderst

Viele Beauty-Accounts überladen ihre Link-Menüs mit 15 Buttons und 30 Infos – das stresst.

Dein Ziel: Führung statt Überforderung. Biete maximal 4–6 Links an – aber gestalte sie klar, aktiv und zielgerichtet.

Zum Beispiel:

- ✅ „Termin buchen“ statt „Link zur Terminbuchung“
- ✅ „Meine beliebtesten Behandlungen“ statt „Alle Angebote“
- ✅ „Erfahrungen echter Kundinnen“ statt „Bewertungen“

Diese kleinen sprachlichen Tricks erzeugen sofort mehr Klicks, mehr Vertrauen – und mehr Buchungen.

Dein Linkmenü wird dadurch nicht nur schicker, sondern auch strategisch wirksamer.



Lektion 6: Wo du deinen Link überall platzieren solltest (und wie oft du ihn zeigen darfst).

Instagram – der Klassiker, aber mit Strategie

Die Instagram-Bio ist dein Haupt-Schaufenster. Stelle sicher, dass dort wirklich nur ein einziger, klarer Call-to-Action-Link steht – z. B. zu deinem Buchungstool oder Link-Menü.

Ergänze den Link mit einem starken Text wie:

- ✨ "Jetzt Termin sichern"
- ✨ "Behandlungen & Preise hier"
- 📅 "Direkt buchen – freie Slots anzeigen"

Nutze zusätzlich auch Instagram-Stories & Highlights, um immer wieder gezielt auf deinen Link hinzuweisen (z. B. mit "Swipe-Up" oder "Link in Bio").

WhatsApp Business – unterschätzt, aber extrem effektiv

Viele Kosmetikerinnen nutzen WhatsApp, zeigen aber nicht, wie man direkt buchen kann. Dabei bietet die App dir super Tools:

- Profil-Info: Pack deinen Link direkt in die Kurzbeschreibung
- Automatische Begrüßung: Link als Teil der ersten Nachricht einbauen
- Katalog-Produkt-Link: Verlinke aus deinem Katalog direkt auf eine Angebotsseite oder Landingpage

Ein Beispieltext: "Danke für deine Nachricht! Du findest alle Behandlungen & Termine hier: [Link]"

Google-Unternehmensprofil – dein Gratis-Boost

In deinem Google-Profil kannst du in der Beschreibung oder unter "Leistungen" deinen Haupt-Link hinterlegen. Das bringt dich nicht nur in der Suche weiter nach oben – es erleichtert Kundinnen auch direkt den Zugang.

Zusätzlich kannst du bei Google Business regelmäßig Posts machen und dort deine Links platzieren – z. B. für neue Angebote oder Aktionen.

Website, QR-Code & Studio-Offline-Präsenz

Drucke einen kleinen QR-Code mit deinem Link-Hub und platziere ihn:

- Auf Flyern, Visitenkarten & Gutscheinen
- Im Studio: Spiegel, Rezeption, Tür
- In deinem Schaufenster mit kurzer Info (z. B. "Behandlungen & Termine hier scannen")

So schaffst du Sichtbarkeit auch außerhalb von Social Media – perfekt für Laufkundschaft oder Empfehlungen.

Lektion 6: Wo du deinen Link überall platzieren solltest (und wie oft du ihn zeigen darfst).

📍 Sichtbarkeit beginnt im Kopf – der psychologische Effekt von Wiederholung

Viele unterschätzen, wie stark Wiederholung im Marketing wirkt. Studien zeigen: Menschen brauchen oft 5–7 Kontaktpunkte, bevor sie aktiv werden. Das gilt auch für deinen Link. Wenn du ihn nur einmal irgendwo platzierst, ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass jemand spontan klickt.

Aber: Wenn er in der Bio steht, in Stories erwähnt wird, in einer automatischen WhatsApp-Antwort auftaucht, in deinem Studio sichtbar ist – dann entsteht Vertrauen, Vertrautheit und schließlich Aktion.

📌 Regel: Wiederholen heißt nicht nerven – es heißt führen.

🔄 Nutze deine bestehenden Inhalte als Link-Hinweis-Verstärker

Du musst nicht immer neuen Content erfinden, um auf deinen Link aufmerksam zu machen. Nutze stattdessen deine bestehenden Beiträge clever:

Erwähne deinen Link unter einem Ergebnis-Post, z. B. „Mehr zur Behandlung im Link in der Bio“. Oder teile Kundenfeedback in einer Story und schreib dazu: „Jetzt selbst erleben? → Link klicken!“

📌 Jeder Beitrag, jede Bewertung, jede Mini-Story ist eine Chance, subtil auf deinen Buchungsweg hinzuweisen – ganz ohne Verkaufsdruck.



Lektion 7: Messen, optimieren, clever verlinken – mit Tracking & Call-to-Action

Tracken – wie du erkennst, was wirklich funktioniert

Viele Kosmetikerinnen bauen liebevoll ihr Link-Menü – aber wissen gar nicht, welcher Link geklickt wird. Dabei ist das total wichtig!

Wenn du z. B. drei Links anbietest (Terminbuchung, Preise, Instagram-Highlights), willst du wissen:

- Wird der Buchungslink überhaupt genutzt?
- Interessieren sich viele für Kundenstimmen?
- Oder klickt niemand – und der Call-to-Action muss besser werden?

Die meisten Tools wie Linktree, Campsite oder Taplink bieten einfache Statistiken:

Du siehst, wie oft welcher Link aufgerufen wurde.

👉 Teste über 1–2 Wochen verschiedene Formulierungen, Designs oder Link-Reihenfolgen – und beobachte, was mehr bringt.

Beispiel:

„Jetzt Termin sichern“ performt meist besser als „Zur Buchungsseite“.

Call-to-Actions – mehr Klicks durch kluge Worte

Es ist verrückt, aber wahr:

Ein einziges Wort kann entscheiden, ob jemand klickt – oder nicht.

 Statt: „Zur Website“

👉 Besser: „Hier erfährst du alles zu meinen Behandlungen“

 Statt: „Mehr Infos“

👉 Besser: „Lies, was meine Kundinnen sagen“

 Statt: „Kontakt“

👉 Besser: „Direkt Nachricht schicken via WhatsApp“

Ein guter CTA ist konkret, aktiv, freundlich – und nimmt der Kundin die Hürde, selbst zu überlegen, was als Nächstes passiert.

💡 Merke: CTA = Einladung zur Handlung, nicht bloß ein Button.

Lektion 7: Messen, optimieren, clever verlinken – mit Tracking & Call-to-Action

📌 Optimierte regelmäßig – kleine Änderungen, große Wirkung

Dein Link-Hub ist kein starres Konstrukt, sondern ein lebendes Tool.

Einmal im Monat solltest du ihn anschauen wie deinen Behandlungsplan:

- Sind alle Links noch aktuell?
- Gibt's neue Angebote, die rein sollten?
- Funktionieren alle Links technisch sauber?
- Könnte eine andere Reihenfolge logischer sein?

Ein frischer Look, ein neuer Button oder ein aktualisierter Text kann den Unterschied machen zwischen:

„Ach nett“

und

„Wow, das fühlt sich professionell an!“

🧠 Der psychologische Trick: Mach's einfach & belohnend

Menschen klicken eher, wenn sie glauben:

„Das bringt mir sofort was – und kostet mich keinen Aufwand.“

Deshalb funktionieren CTAs wie:

- „Jetzt direkt Termin sichern“
- „Preise & freie Slots anzeigen“
- „WhatsApp öffnen & direkt fragen“

Denn: Sie sagen, was passiert, machen es planbar – und versprechen einen Mini-Gewinn (Infos, Termine, Antworten).

Und genau das ist dein Job:

Nicht nur zu verlinken, sondern den Klick so leicht und lohnend wie möglich zu machen.



Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

✔ Mini-Quiz: Teste dein Wissen

Frage 1: Warum ist ein zentraler Link-Hub so wertvoll für deine Kundinnen – besonders in der mobilen Nutzung?

📖 Siehe: Lektion #1

Frage 2: Welche Tools kannst du nutzen, um alle wichtigen Links an einem Ort zu bündeln – ohne technisches Know-how?

📖 Siehe: Lektion #2

Frage 3: Was macht einen Link-Hub wirklich hilfreich – und worauf solltest du bei Struktur & Aufbau achten?

📖 Siehe: Lektion #3

Frage 4: Wie nutzt du Branding-Elemente im Link-Menü, um Wiedererkennung & Vertrauen zu schaffen?

📖 Siehe: Lektion #5

Frage 5: Wo solltest du deinen Link überall platzieren, um die Sichtbarkeit maximal auszunutzen?

📖 Siehe: Lektion #6

Frage 6: Was ist ein starker Call-to-Action – und warum beeinflusst er deine Klickrate direkt?

📖 Siehe: Lektion #7

Frage 7: Welche Infos liefern dir Tracking-Tools – und wie kannst du deinen Link-Hub damit gezielt verbessern?

📖 Siehe: Lektion #7

📌 Deine Übungsaufgabe: Link-Hub erstellen & smart platzieren

Nimm dir 60–90 Minuten Zeit und baue deinen eigenen professionellen Link-Hub auf – ganz ohne Technikfrust:

- Erstelle ein Konto bei Taplink, Campsite, Linktree oder einem ähnlichen Tool
- Füge die wichtigsten Links hinzu: Terminbuchung, Angebote, Bewertungen, WhatsApp
- Gestalte deinen Link-Hub in deinen Branding-Farben (Farben, Schriften, Profilbild)
- Formuliere starke, klickfreundliche Call-to-Actions für jeden Link
- Platziere deinen Link an den drei wichtigsten Stellen: Instagram-Bio, WhatsApp-Profil & Google-Eintrag
- Drucke einen QR-Code mit deinem Link und bring ihn im Studio an (Spiegel, Tür, Flyer etc.)
- Prüfe nach 7 Tagen: Welcher Link wird am meisten genutzt? Was könntest du noch klarer machen?

🕒 Zeitaufwand: ca. 60–90 Minuten

🎯 Ziel: Du führst deine Kundinnen gezielt zu Buchung, Info & Vertrauen – mit nur einem Klick. Kein Runklicken mehr. Kein Suchen. Nur: Klick → Vertrauen → Termin.

🎁 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.