

# LANA

visual design studio



## SOCIAL MEDIA

für Selbstständige & kleine Unternehmen

*Hallo*

**Ich bin Iolanda,**

und deine Expertin, wenn es um das Thema **Social Media** geht.

Ich weiss noch genau, wie gross mein Wunsch war, endlich unabhängig und frei an meiner Vision arbeiten zu können und damit sogar Geld zu verdienen. Deshalb ist es nun ein Herzensanliegen von mir, andere Selbstständigen bei diesem Traum zu begleiten und zu helfen.

Ich freue mich riesig, dich bei deiner Reise zur eigene Social-Media- Kanäle zu unterstützen.

# ARE YOU READY ?

Ich möchte ehrlich mit dir sein - ein neu  
Projekt zu launchen ist keine leichte Aufgabe.  
Egal, ob du es selbst erstellst oder einen  
Profi beauftragst, ein Unternehmen ist eine  
grosse Investition in deine Zeit, dein Geld und  
deine Energie - wenn du es richtig machen  
möchtest...

Also mach es dir gemütlich, schnapp  
dir deinen Lieblingsdrink und lass uns  
gemeinsam diese aufregende Reise beginnen!



lanastudio



Modul 1

# Socialmedia-Plattformen



# Einleitung

Soziale Medien sind nicht alle gleich - jede hat ihre eigene Sprache, ihr eigenes Publikum und ihre eigenen Regeln. Wenn du Selbständige oder ein kleines Unternehmen bist, ist deine Zeit (und Budget) begrenzt: Es ist entscheidend, die richtigen Plattformen zu wählen und nicht überall „mit Gewalt“ dabei zu sein.

Dieser Leitfaden soll dir dabei helfen:

- die Unterschiede zwischen den am häufigsten genutzten sozialen Medien zu verstehen
- die für deinen Sektor geeigneten Plattformen auszuwählen
- Sie strategisch und ohne Stress zu nutzen

Egal, ob du im Wellness-, Design- oder Dienstleistungsbereich tätig bist: Hier findest du praktische und realistische Anleitungen.

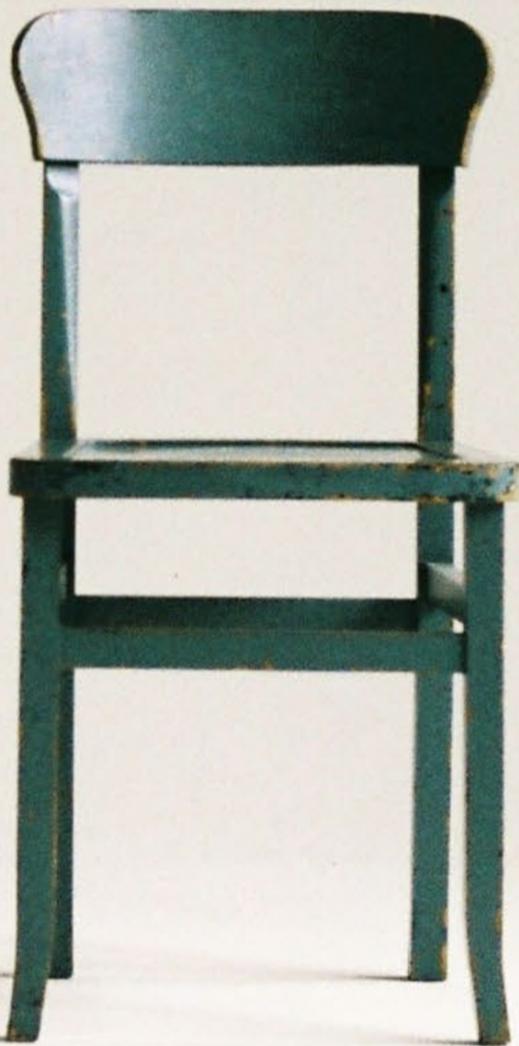
Denn jede kleine Marke hat eine grosse Geschichte zu erzählen - und soziale Medien können ihr eine Stimme geben.



# Soziale Medien im Vergleich

Plattform	Inhalt	Zielgruppe	Idealfrequenz	Hauptziele
Instagram	Bilder, Reel, Stories, Karussell	20-55 Jahre	3-4 pro Woche	Branding, Engagement, Inspiration
Facebook	Post, Events, Video, Community	35-65 Jahre	2-3 pro Woche	Lokale Community, schnelle Infos
Linkedin	Artikel, Fachliche Beiträge	25-60 Jahre	1-3 pro Woche	Autorität, Vernetzung, B2B
TikTok	Kurze Videos, Trends	16-35 Jahre	5+ pro Woche	Bekanntheit, Viralität, Authentizität
Pinterest	Moodboards, Bilder, Anleitungen	20-50 Jahre	1-2 pro Woche	Website-Besuch, Inspiration
YouTube	Lange Videos, Tutorials, Vlogs	18-65+ Jahre	1+ pro Woche	Autorität, Ausbildung, SEO
Threads	Micro-Blogging, Meinungen	20-40 Jahre	Taglich	Branding, Gedanken, Community

# Socialmedia im Details



Als Selbständige oder Inhaber:in eines kleinen Unternehmens fragst du dich vielleicht:  
„Auf welchem sozialen Netzwerk sollte ich präsent sein?“

Die Antwort hängt stark davon ab, was du anbietest, wen du erreichen möchtest und wie viel Zeit und Energie du investieren kannst.

Diese Übersicht hilft dir, den passenden Kanal zu finden.

# Instagram

## Warum Instagram?

Instagram ist ein visuelles Netzwerk. Wenn dein Business von Ästhetik lebt oder dein Produkt/ Dienstleistung visuell stark ist, ist Instagram der perfekte Kanal. Du kannst dein Portfolio zeigen, Geschichten erzählen und durch Reels oder Storys deine Persönlichkeit einbringen.

## Tipps:

- Verwende einheitliche Farben und Schriften
- Nutze Hashtags strategisch
- Bleibe konstant, auch wenn du selten postest

## Ideal für:

- Kreative Berufe (Design, Fotografie, Mode, Innenarchitektur)
- Handwerk & Kunst
- Wellness, Kosmetik, Coaching
- Kleine Marken mit starkem visuellen Auftritt

# Facebook

## Warum Facebook?

Facebook eignet sich für Community-Aufbau, Events, Gruppen und gezielte Werbung. Du erreichst ältere Zielgruppen besser als auf Instagram oder TikTok und kannst lokale Sichtbarkeit erzielen.

## Tipps:

- Nutze Facebook-Gruppen zum Netzwerken
- Kombiniere Beiträge mit Veranstaltungen
- Nutze gezielte Werbung für lokale Kund:innen

## Ideal für:

- Lokale Dienstleistungen (z. B. Yoga-Lehrer:innen, Handwerker:innen)
- Praxen und kleine Geschäfte
- Zielgruppen 35+

# LinkedIn

## Warum LinkedIn?

LinkedIn ist das Netzwerk für Business, Karriere und Fachwissen. Es eignet sich perfekt, wenn du mit Unternehmen arbeiten möchtest, dich als Expert:in positionieren oder deine Dienstleistungen professionell präsentieren willst.

## Tipps:

- Teile Fachartikel, Insights oder Erfahrungen
- Verwende ein professionelles Profilbild & Titelbild
- Kommentiere relevante Beiträge, um sichtbar zu werden

## Ideal für:

- Coaches & Berater:innen
- Expert:innen & Freiberufler:innen im B2B-Bereich
- Kreative mit professioneller Zielgruppe
- Anbieter:innen von Schulungen & Online-Kursen

# Pinterest

## Warum Pinterest?

Pinterest ist wie eine visuelle Suchmaschine. Nutzer:innen suchen aktiv nach Inspiration und Ideen – ideal, wenn du ästhetische, planbare oder langfristige Inhalte anbietest.

## Tipps:

- Verwende gut gestaltete Pins mit Keywords
- Optimierte deine Website für Pinterest-Traffic
- Denke saisonal und plane vorausschauend

## Ideal für:

- Interior Designer:innen
- Wedding Planner
- Künstler:innen & Kreative
- Handgemachtes & DIY

# TikTok

## Warum TikTok?

TikTok lebt von Kurzvideos, Trends und Unterhaltung. Authentizität wird belohnt. Wenn du gerne vor der Kamera stehst oder deine Inhalte kreativ und dynamisch verpacken kannst, ist TikTok einen Versuch wert.

## Tipps:

- Beobachte Trends, aber bleib du selbst
- Setze auf Storytelling
- Kurz, ehrlich, direkt – so funktioniert TikTok

## Ideal für:

- Kreative mit viel Persönlichkeit
- Coaches & Berater:innen
- Unternehmer:innen mit „mutigem“ Content
- Junge Zielgruppe

# Youtube

## Warum YouTube?

YouTube ist ideal für lange Inhalte. Es hilft dir, Vertrauen aufzubauen und Expertise zu zeigen – gerade wenn du erklärungsbedürftige Dienstleistungen hast.

## Tipps:

- Investiere in gutes Audio
- Optimierte Titel & Thumbnails
- Nutze Video als Content-Recycling (z. B. Blog, Shorts, Instagram)

## Ideal für:

- Coaches, Trainer:innen
- DIY, Tutorials, Reviews
- Komplexere Dienstleistungen (z. B. Webdesign, Fotografie)

A minimalist desk setup with a white table, a wooden chair, a vase of dried flowers, a mug, a notebook, and a pen. The scene is set against a plain white background, creating a clean and serene atmosphere. The text is overlaid on the image, centered horizontally and slightly above the middle vertically.

Modul 2

# Was passt am besten zu dir?



Modul 2 - Was passt am besten zu dir?

# Dein Wunschkunde

Dein Wunschkunde ist etwas Besonderes. Mit ihm zu arbeiten macht nicht nur Spass, sondern bringt auch tolle Ergebnisse.

- Wer **schätzt** und versteht den Wert deiner Arbeit und erkennt, wie wichtig sie ist?
- Welche Kunden **honorieren** deine Leistungen grosszügig und versuchen nicht, den Preis zu drücken?
- Bei welchen Kunden erzielst du die **besten Ergebnisse** und kannst dein volles Potential ausschöpfen?
- Wer **empfiehlt** dich begeistert weiter, weil er von deinen Dienstleistungen überzeugt ist?

## KLARHEIT ÜBER DEINE ZIELGRUPPE

(Zielgruppe: Gesamtheit aller effektiven oder potenziellen Personen, die mit einer bestimmten Marketingaktivität angesprochen werden sollen.)

**01. Geschlecht**

**02. Alter**

**03. Wohnort (Stadt, Land)**

**04. Ausbildung**

**05. Einkommen**

**06. Beruf**

**07. Was sind seine/ihre Werte?**

**08. Was sind seine/ihre persönlichen Ziele?**

**09. Was sind seine/ihre Probleme?**



Modul 2 - Was passt am besten zu dir?

# Wie gehen wir in der nächsten Phase vor?

Du musst nicht überall präsent sein.

Wähle ein bis zwei Kanäle, die zu dir  
und deinem Business passen, und  
starte klein.

# Kreative, Designer, Architekten

**Ideal:** Instagram - LinkedIn - Pinterest

**Ziele:** Portfolio zeigen, Marke aufbauen, sich als Experte positionieren

**Wie man die Kanäle nutzt:**

**Instagram** → Ihr lebendiges Portfolio. Zeigen Sie Projekte, Vorher/Nachher-Bilder, Skizzen und Details. Verwenden Sie Stories und Reels für menschliche oder prozessbezogene Inhalte.

**LinkedIn** → Posten Sie Fallstudien, Methodeneinblicke, Trendeinblicke. Sprechen Sie auf eine professionelle, aber zugängliche Weise.

**Pinterest** → Hervorragend für passiven Traffic: Erstellen Sie Pinnwände mit Ihren Projekten, Inspirationen und Farbkombinationen.

# Wellness, Ästhetik, Naturheilkunde

**Ideal:** Instagram - Facebook - YouTube

**Ziele:** Kompetenz zeigen, Vertrauen schaffen, lokale Kunden anziehen

**Wie man die Kanäle nutzt:**

**Instagram** → Behandlungen, Feedback, Wellness-Tipps, kleine Rituale zeigen. Eine kuratierte Palette und kurze Videoinhalte funktionieren sehr gut.

**Facebook** → Erstellen Sie Veranstaltungen (Tage der offenen Tür, Angebote), aktualisieren Sie Kontakte und interagieren Sie mit Stammkunden.

**YouTube** → Kurze Videos zu Techniken, Vorteilen von Behandlungen oder Videoroutinen sind perfekt für die Vertrauensbildung.

# Coaches, Psychologen, Berater

**Ideal:** LinkedIn - Instagram - Podcast / YouTube

**Ziele:** Autorität aufbauen, Vertrauen schaffen, wertvolle Inhalte teilen

**Wie man Kanäle nutzt:**

**LinkedIn** → Ihr Hauptkanal: Artikel, berufliche Überlegungen, Fallstudien und offene Fragen.

**Instagram** → Kommunizieren Sie mit Einfühlungsvermögen. Verwenden Sie Karussells, um Konzepte zu erklären, zitieren

**YouTube / Podcast** → Für längere und tiefer gehende Inhalte: ein Leitfaden zu einem bestimmten Thema oder Antworten auf häufig gestellte Fragen.

# Kunsthandwerker, Handmade, lokale Produzenten

**Ideal:** Instagram - Facebook - TikTok - Pinterest

**Ziele:** das Produkt zeigen, Kunden anlocken, den Prozess erzählen

**Wie man die Kanäle nutzt:**

**Instagram** → Visuelles Portfolio, ein kuratierter, aber authentischer Feed. Making of“-Videos, Produktpräsentationen.

**Facebook** → Lokale Kundschaft, Bewertungen, thematische Gruppen.

**TikTok** → Perfekt, um Produktion, Verpackung, kleine Skizzen mit Musik zu zeigen. Legt Wert auf Authentizität.

**Pinterest** → Erstellen Sie Pinnwände mit Kollektionen, Geschenkideen, Anleitungen. Ideal für E-Commerce-Verkäufe.

# Gastronomen, Veranstaltungen, lokale Dienstleistungen

**Ideal:** Instagram - Facebook - Google My Business - TikTok

**Ziele:** Angebote bewerben, lokale Kunden anziehen, sofortige Sichtbarkeit

**Wie man die Kanäle nutzt:**

**Instagram** → Fotos und Reels von Gerichten, Mitarbeitervideos, Stories mit dem Menü des Tages.

**Facebook** → Veranstaltungen, Buchungen, Angebote. Arbeiten Sie an Bewertungen und direkter Interaktion.

**Google My Business** → Wichtig, um lokal gefunden zu werden (Karte, Öffnungszeiten, Bewertungen).

**TikTok** → Kurze und unterhaltsame Formate: Blicke hinter die Kulissen, Rezepte, Küchenroutinen.

Du brauchst Unterstützung bei Strategie, Gestaltung oder Templates?

LANA visual design studio hilft dir gerne weiter mit:

- **Profil-Audit (Instagram / Facebook / LinkedIn).** Analyse des bestehenden Profils: Bio, Profilbild, Inhalte, Sprache, Struktur und Sichtbarkeit. Ziel: Schwächen erkennen und Optimierungsvorschläge liefern.
- **Zielgruppenanalyse & Contentstrategie**  
Definition der Zielgruppe, ihrer Bedürfnisse und passenden Themen. Entwicklung einer Contentstrategie basierend auf Relevanz, Mehrwert und Markenbotschaft.
- **Moodboard, Farbpalette & Canva-Vorlagen**  
Visuelle Grundlage für den Social-Auftritt. Ein Moodboard inspiriert, die Farbpalette sorgt für Konsistenz, Canva-Vorlagen vereinfachen das Posten.
- **Beispielbeiträge inkl. Textvorschläge.** Komplett erstellte Postings zur Orientierung und Inspiration.
- **Mini-Guide (PDF) mit Woche Editorial Kalender & Posting-Zeiten**  
Kurzanleitung mit bewährten Tipps für Hashtags, Interaktionen, Posting-Zeiten und Content-Typen. Eine kompakte Unterstützung für selbstständige Umsetzung.
- **Beratung + Follow-up**  
Persönliche Beratung zur Strategie und Beantwortung aller Fragen. Nach einem Monat: Feedbackrunde zur Erfolgskontrolle und Feinanpassung.

Jetzt, wo deine Ideen  
etwas klarer sind, bist du bereit,  
diese Reise anzutreten  
und deine Geschichte zu erzählen...

*Bis Bald!*

Lanastudio.ch  
info@lanastudio.ch

## COPYRIGHT:

© Copyright 2025 / LANA Visual Design Studio - Iolanda Scianti

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Verbreitung und Vervielfältigung, sind der Autorin dieses PDFs vorbehalten. Kein Teil dieses PDFs darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Zustimmung der Autorin reproduziert werden (weetersenden der Datei, Fotokopie, Mikrofilm oder weitere Verfahren).

### **Disclaimer/Haftungshinweis**

Die Informationen in diesem Dokument basieren auf persönlichen Erfahrungen als Visualesignerin. In der individuellen 1:1-Betreuung findet alles in Zusammenarbeit und umfangreicher statt. Dies ist lediglich ein kurzer Auszug.

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit grösstmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Informationen. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte, Tipps und Aufgaben entstehen, kann die Autorin nicht zur Verantwortung oder Haftung gezogen werden.

Die Betreiber der genannten Internetseiten sind ausschliesslich für deren Inhalte verantwortlich.