

Marketing-Tipps für Yogalehrer: Social Media

Es gibt heutzutage fast endlose Social-Media-Plattformen zur Auswahl, aber dieser Blog konzentriert sich auf die beiden, die für Yogalehrer wahrscheinlich am nützlichsten sind. Instagram und Facebook. Konzentrieren Sie sich am besten auf die Plattformen, die die beste Rendite für Ihr Unternehmen erzielen. Wenn Sie jedoch der Meinung sind, dass Sie nicht mehr als eine Plattform ordnungsgemäß warten können, tun Sie dies nicht. So einfach ist das. Ein inaktiver Social-Media-Account oder nur wenige Posts pro Jahr können Ihrer Marke möglicherweise eher schaden als nützen. Instagram für Yogalehrer: Es ist ziemlich unmöglich zu ignorieren, wie beliebt Instagram in der Yoga-Community ist. Social …



Es gibt heutzutage fast endlose Social-Media-Plattformen zur Auswahl, aber dieser Blog konzentriert sich auf die beiden, die für Yogalehrer wahrscheinlich am nützlichsten sind. Instagram

und Facebook. Konzentrieren Sie sich am besten auf die Plattformen, die die beste Rendite für Ihr Unternehmen erzielen. Wenn Sie jedoch der Meinung sind, dass Sie nicht mehr als eine Plattform ordnungsgemäß warten können, tun Sie dies nicht. So einfach ist das. Ein inaktiver Social-Media-Account oder nur wenige Posts pro Jahr können Ihrer Marke möglicherweise eher schaden als nützen.

Instagram für Yogalehrer:

Es ist ziemlich unmöglich zu ignorieren, wie beliebt Instagram in der Yoga-Community ist. Social Media ist in erster Linie dazu da, sich mit anderen zu beschäftigen und sich mit ihnen zu verbinden (daher der Name „sozial“), und Instagram mischt dies mit Inspiration durch kreative Bilder. Denken Sie daran, dass wenn Sie planen, welche Inhalte als ständige Veröffentlichung von Verkaufsnachrichten veröffentlicht werden sollen, dies wahrscheinlich nicht das ist, woran Ihre Follower interessiert sind. Dies bedeutet nicht, dass Sie keine Verkaufsnachrichten einschließen können. Versuchen Sie einfach, sie als Teil einzuschließen einer breiteren inhaltlichen Strategie.

Es scheint ein offensichtlicher Punkt zu sein, aber ich werde es trotzdem schaffen; Schreiben Sie immer eine Beschriftung, um unter die Kopie zu gelangen. Die Plattform ermöglicht es Ihnen, Verbindungen zu anderen herzustellen, und hier können Sie sie noch persönlicher gestalten. Um Kommentare und Engagements anzuregen, können Sie versuchen, unter Ihren Posts Fragen zu stellen. Und während wir uns mit diesem Thema befassen, nehmen Sie sich Zeit, um mit den Posts anderer Leute zu interagieren. Dies ist eine der wertvollsten Möglichkeiten, um Menschen auf Ihr Konto aufmerksam zu machen und sie dazu zu bringen, Ihnen zu folgen. Je mehr Sie beliebte Beiträge und Konten kommentieren, desto mehr Personen sehen Ihr Konto und sind gespannt, worum es Ihnen geht.

Posten Sie nicht zu oft auf Instagram, da sich die Leute möglicherweise als Spam fühlen und Ihrem Konto nicht mehr

folgen. Ich empfehle maximal einmal am Tag, wenn Sie wirklich etwas Interessantes und Relevantes zu sagen haben. Instagram-Geschichten sind ein großartiges Tool, um mehr Inhalte zu präsentieren, wenn Sie auf der Plattform aktiver sein möchten. Geschichten ermöglichen es Ihnen, ein bisschen mehr Spaß zu haben und weniger genau zu schreiben, was Sie veröffentlichen. Verwenden Sie sie, um mehr von Ihrer persönlichen Marke und Persönlichkeit herauszuholen.

Wenn Sie keine Ahnung haben, was Sie veröffentlichen möchten, nutzen Sie relevante Tage, die in Ihrer Gemeinde beliebt sind, z. B. den Internationalen Yogatag. Es ist sehr wahrscheinlich, dass Ihr Zielmarkt unter diesem Hashtag veröffentlicht und sucht, sodass es sich um äußerst relevante Inhalte handelt.

Die Verwendung von Videos auf Instagram ist auch eine großartige Idee, insbesondere als Yogalehrer. Dies bietet viele Möglichkeiten, Ihren Followern Ihre Fähigkeiten zu demonstrieren und möglicherweise neue Schüler zu finden. Bieten Sie kostenlose Meditationssitzungen oder 10-minütige Yoga-Flows an, um Ihren derzeitigen Schülern etwas zurückzugeben oder potenzielle Schüler dazu zu verleiten, Ihren Unterricht auszuprobieren.

Verwendung von Hashtags:

Hashtags können unglaublich hilfreich sein. Sie ermöglichen es mehr Personen, Ihre Beiträge zu sehen, wenn sie Inhalte wie eine Art Suchfunktion gruppieren. Instagram-Nutzer folgen nicht nur anderen Nutzern, sondern können auch Hashtags folgen. Recherchieren Sie selbst und finden Sie mithilfe der Suchfunktion heraus, welche Hashtags in der Yoga-Community beliebt sind. Zum Beispiel erhalten breite Hashtags wie #yogapractice eine große Anzahl von Posts (9,4 Millionen) und sind daher äußerst beliebt. Das Hashtag #yogamum ist etwas spezifischer und hat eine geringere Anzahl von Posts (194 KB), ist aber wahrscheinlich viel nützlicher für Sie, wenn Sie eine

Mutter sind, die postnatales Yoga unterrichtet!

Breite Hashtags eignen sich hervorragend, um die Reichweite Ihrer Posts zu erhöhen. Werden sie potenziellen Studenten dabei helfen, Sie zu finden? Wahrscheinlich nicht, es sei denn, Sie konzentrieren sich ausschließlich darauf, Yoga online zu unterrichten. Weitaus lokalere und spezifischere Hashtags sind der Schlüssel dazu. Bei einer schnellen Suche mit dem Hashtag #salisburyyoga werden beispielsweise mehr als 100 Beiträge lokaler Yogis sowie eine Reihe von Veranstaltungen und Klassen in der Region angezeigt. Suchen Sie nach relevanten Hashtags für Ihren Unterricht und beginnen Sie, die besten in Ihre Posts zu implementieren.

Planen von Posts auf Instagram:

Sie sind Yogalehrer geworden, um Yoga zu unterrichten und nicht jeden Tag in sozialen Medien zu verbringen – das verstehe ich. Es gibt einige kostenlose Tools, mit denen Sie Ihr Leben ein bisschen einfacher gestalten können. Firmen mögen **PLANEN** Bieten Sie eine kostenlose Grundmitgliedschaft an, die bis zu 30 Posts pro Monat sowie Planungstools auf Instagram ermöglicht. Dies bedeutet, dass Sie Ihre Zeit besser planen und möglicherweise einen Tag pro Woche für die Erstellung und Planung Ihrer Posts verwenden können.

Die Schönheit dieser Arbeit bedeutet, dass Sie auch im Voraus sehen können, wie Ihr Instagram-Profil-Feed aussehen wird, wodurch es einfacher wird, Bilder mit Farben auszuwählen, die als Set gut zusammenarbeiten. Im Allgemeinen wird dadurch ein weitaus ausgefeilteres und professionelleres Profil erstellt (wenn Sie danach suchen).

Facebook für Yogalehrer:

Facebook ist eine weitere gute Option für Yogalehrer. Einige Leute bevorzugen vielleicht sogar Facebook gegenüber Instagram und andere nutzen beide. Für diejenigen, die

Letzteres tun, ist es am besten, Ihre Instagram-Inhalte nicht ständig auf Ihrem Facebook-Profil zu veröffentlichen. Sie können weniger häufig auf Facebook posten, ohne zu inaktiv zu wirken. Daher empfehle ich ungefähr 3 Beiträge mit interessanten und relevanten Inhalten pro Woche. Es ist viel einfacher, Inhalte zu finden, die auf Facebook gepostet werden können, da sie nicht immer bildgesteuert sein müssen. Zum Beispiel kann es für Ihr Publikum interessant sein, relevante Online-Artikel aus der Yoga-Community, aus Magazinen oder sogar aus Ihrem eigenen Blog zu teilen.

Nutzen Sie die Funktion zum Auflisten von Ereignissen, um auf Ihre Kurse oder Workshops aufmerksam zu machen, zu denen Sie Ihre Facebook-Kontakte und Follower einladen können. Es gibt auch viele lokale Community-Gruppen auf Facebook, in denen Sie potenziell Leuten von Ihren Klassen erzählen können. Stellen Sie sicher, dass Sie die Regeln der Gruppe überprüfen, bevor Sie sie veröffentlichen. Einige erlauben nur Business-Marketing-Posts an bestimmten Wochentagen.

Schließlich können Sie auf Facebook auch Bewertungen Ihres Unternehmens oder Ihrer Dienste sammeln. Dies ist ein weiterer Weg, um zu beweisen, wie gut Sie Ihren Schülern und potenziellen Schülern gegenüber sind. Bewertungen sind sehr beliebt und werden von vielen als vertrauenswürdig eingestuft. Ein kürzlich **Umfrage** fanden heraus, dass Verbraucher durchschnittlich 10 Online-Bewertungen lesen, bevor sie sich in der Lage fühlen, einem lokalen Unternehmen zu vertrauen. Kurz gesagt, sie werden Ihnen helfen, Ihre Anhänger in Ihre zukünftigen Schüler zu verwandeln.

Weitere Hilfe

Wenn Sie diese Blogserie nützlich fanden, aber mehr maßgeschneiderte Unterstützung für Ihr Unternehmen wünschen, besuchen Sie bitte meine Marketingberatung **Webseite**.

Aus der Feder von Yogamatters

Details

Besuchen Sie uns auf: natur.wiki