

# SOCIAL-MEDIA

Leitfaden mit Informationen, Ergebnissen und Anregungen zur HYPOXI®  
Social-Media-Marketing-Kampagne

Die positiven Auswirkungen des HYPOXI®  
Social-Media-Marketing-Projektes,  
kann jeder teilnehmende HYPOXI®-Partner  
im eigenen Studio spüren.

## Was bekommen Sie eigentlich für € 3,50 pro Tag?

Eine Zeitschrift?...  
einen Cappuccino?...  
ein Glas „After-Work“-Wein?...  
oder einen Klempner für 4 Minuten...

Die an der HYPOXI®  
Social-Media-Marketing-Kampagne  
teilnehmenden Studios in Deutschland,  
Österreich und der Schweiz  
erhalten für nur € 3,50 pro Tag  
professionelle Social-Media-Marketing-Betreuung in  
Facebook, Google, Instagram, Twitter, Pinterest, Youtube



design your body

## Leistungen der HYPOXI® Social-Media-Marketing-Kampagne

---

- **Tägliche redaktionelle Beiträge in Facebook** im HYPOXI® Corporate Design, redaktionell geplant und mit rechtssicheren Bildern versehen
- **Regelmäßige Beiträge** in Facebook, Google, Instagram, Twitter, Pinterest, Youtube
- **Regelmäßige Aktionen und Gewinnspiele** zur Generierung von Interessenten-Adressen fertig für Sie aufbereitet. Daraus resultierend konnten die teilnehmenden Studios jeweils **zwischen 2 und 30 Behandlungsverträge in den ersten 7 Monaten abschliessen**
- **Regelmäßig bezahlte Facebookanzeigen** im Einzugsgebiet
- Bezahlte **Google Adwords Werbung** im Einzugsgebiet mit Wirkung auf den HYPOXI®-Studiofinder.
- **Regelmäßige Beiträge zum Lipödemblog** und dessen Facebookseite
- **Regelmäßige Tipps und Unterstützung** bei Fragen
- **Imagewerbung und Bekanntheit**, regional und überregional. Erhöhung Ihrer Online-Reputation
- **Dauerhafte Verweilzeit des Studios im Netz** - im Gegensatz zu Printanzeigen
- **Betreuung Ihres Facebookaccounts.**
- **Bearbeitung von Facebookanfragen durch TEAM M**, bzw. Weitergabe an das teilnehmende Studio

## Team M als professioneller Partner der HYPOXI® Social-Media-Marketing-Kampagne

---

Die HYPOXI® Social-Media-Marketing-Kampagne wurde gemeinsam mit unserem Social-Media-Partner Team M so aufgebaut, daß der teilnehmende HYPOXI®-Partner mit nur 2-3 (Neu)Kunden jährlich die Teilnahmegebühr amortisiert hat und darüberhinaus einen dauerhaften Werbeeffekt mit einer Verweildauer über das ganze Jahr hinweg erzielt.

Selbstverständlich wird jedes teilnehmende Studio gleich behandelt und gegebenenfalls werden Kampagnen an Standorten nachgesteuert, wo es erforderlich ist. Hierfür ist ein regelmäßiges Feedback der Partner über Kontaktzahlen, Probestellungen und Verträge wichtig (!), damit zielgenau für jeden teilnehmenden Partner gearbeitet werden kann.



**Team M(ultimediakonzepcion)**  
**Adenauer Straße 2 - 53520 Kaltenborn (Nürburgring)**  
**Tel. +49 2691 932 48 22**  
**info@team-multimediakonzepcion.de**  
**www.team-multimediakonzepcion.de**

## Kurzer Blick zurück - das wurde bisher erreicht

---

### Die Eckdaten der gesamten HYPOXI® Social-Media-Marketing-Kampagne

Seit dem Start der HYPOXI® Social-Media-Marketing-Kampagne im Jahr 2017 sind die erzielten Reichweiten ständig gewachsen.

Bis zu **3,1 Mio. Nutzer pro Quartal** erreichten die Beiträge, Filme und Kundenstimmen und zeigten ungebrochenes Interesse an der HYPOXI-Methode®. Personalisierte Anzeigen in Facebook, Instagram und auf der Suchmaschine Google vermitteln Interessenten gezielt an den einzelnen HYPOXI®-Standort. **Zwischen 2017 und 2022 wurden mehr als 8000 Anfragen von Interessenten generiert.**

Darüberhinaus sorgt der "HYPOXI®-Studiofinder" für Orientierung, wenn es darum geht, das HYPOXI®-Studio in der Nähe zu finden. So wurden etwa **2,2 Millionen Nutzer** auf die HYPOXI®-Studiohomepages geführt.

Auch der, auf Behandlung von Lipödemen durch die HYPOXI-Methode®, spezialisierte "Lipödem-Blog", informiert betroffene Damen über die Möglichkeiten von HYPOXI®, speziell in diesem Bereich. Selbstverständlich verfügt der "Lipödem-Blog" über entsprechende Social-Media-Ableger in Facebook, Youtube und Pinterest. Von dieser Möglichkeit zur Information machten weit über **500.000 betroffene Damen** Gebrauch.

Das Beste ist: Als HYPOXI®-Partner können sich auf Ihr Kerngeschäft, die "gezielte Figurformung" konzentrieren. Wir machen den Rest für Sie!

## Für die einzelnen Studios bedeutet das

---

Je nach persönlichem, zusätzlichem Engagement kommt es zu Unterschieden in den erreichten Zahlen. Hierbei spielt eine Rolle, ob bereits ein funktionsfähiger, vitaler Social-Media-Kanal (meist Facebook) bestanden hat, oder ob erst ein solcher aufgebaut werden muß(te).

Vor allem wird auch das hohe Potential von Social-Media für das einzelne Studio aufgezeigt.

Beispielbilder mit Infos zur Kommunikation auf verschiedenen Plattformen für jedes einzelne Studio finden Sie auf der nächsten Seite.



# HYPOXI® Social-Media-Marketing-Kampagne – Wie sieht das aus?

Neben der Veröffentlichung von Infos auf der eigenen Studio-Facebookseite promoten wir Sie auch auf den reichweitenstarken Accounts von HYPOXI®.



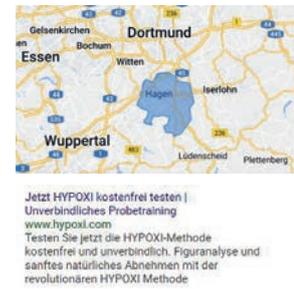
HYPOXI®-Studio  
Seite in Facebook



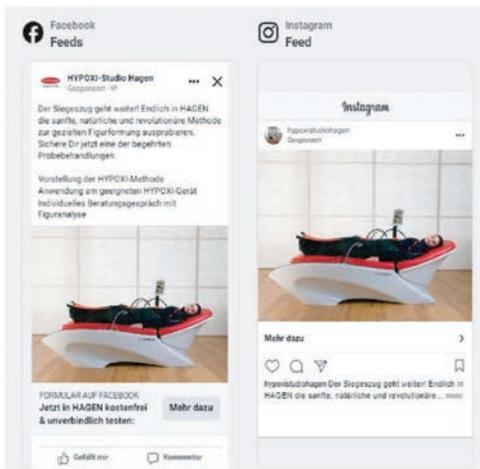
Google My Business



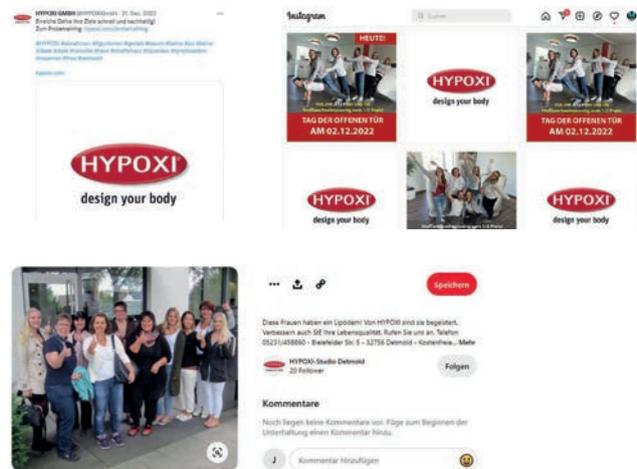
Google Ads-Kampagne  
im Umkreis des Studios



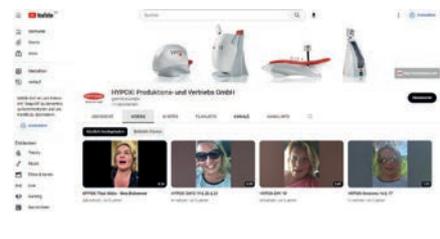
Monatliche, bezahlte Werbung im direkten Umkreis  
des Studios auf Facebook & Instagram



Instagram, Twitter & Pinterest



Gemeinsamer, zentral betreuter "Lipödemblog" auf Facebook, Youtube und als Blog (www.lipoedem-blog.de)



## Wir helfen Ihnen gerne!

---

### **Darf es ein bisschen mehr sein? Gemeinsam schaffen wir ein noch besseres Social-Media-Marketing-Ergebnis für Ihr Studio!**

Bei Umsetzung unserer Tipps schaffen Sie es schnell, Ihre Reichweiten & Interaktionen zu erhöhen, dem Gesamtprojekt noch mehr Rückenwind zu geben und somit Ihre eigenen Interessenten und Vertragszahlen zu erhöhen.

### **Was passiert, wenn die Interaktionen und die Reichweite Ihrer Social-Media-Seiten steigen?**

Das bedeutet, dass sich das Thema organisch verteilt, weil Freunde der reagierenden Fans diese Interaktionen angezeigt bekommen. Dadurch ergeben sich weitere Likes und im besten Fall Interesse an der Seite. Denn auch im digitalen Zeitalter zählt heute nichts mehr, als eine persönliche Empfehlung. Außerdem lernt der Facebook-Algorithmus, dass der Content der Facebook-Seite offensichtlich interessiert und deshalb beim nächsten Mal an mehr Fans ausgespielt wird. Dadurch wird wiederum Reichweite erzielt.



## Sie möchten mehr erreichen, wissen aber nicht wie?

---

**Keine Panik: Melden Sie sich bei unserem Socialmediapartner und lassen sich beraten. TeamM bespricht ausführlich Ihre individuelle Situation, gibt Ihnen Tipps und beantwortet Ihre Fragen.**

## Sie möchten mehr erreichen, haben aber keine Zeit, Tipps selbst umzusetzen?

---

**Auch hier kann Team M mit einem besonderen Angebot für HYPOXI®-Partner aushelfen:**

Gegen einen monatlichen Aufpreis erhalten Sie zu dem Grundpaket maßgeschneiderte zusätzliche Dienstleistungen in welchem die nachfolgenden Tipps umgesetzt werden. Der Nutzen dürfte um ein Vielfaches höher liegen. Mehr Info bei TEAM M:

**Team M(ultimediakonzepcion) - Adenauer Str. 2 - 53520 Kaltenborn (Nürburgring)  
Tel. +49 2691 932 48 22 - [info@team-multimediakonzepcion.de](mailto:info@team-multimediakonzepcion.de)  
[www.team-multimediakonzepcion.de](http://www.team-multimediakonzepcion.de)**

## Social-Media-Tipps für Sie!

---

### Absolut erforderlich

1. Befragen Sie Ihre Kunden systematisch wie sie auf Ihr Studio aufmerksam wurden
2. Geben Sie uns unbedingt Ihr Feedback bei monatlichen Auswertungen
3. Arbeiten Sie systematisch die übermittelten Kontakte ab

### Grundlagen

4. Nutzen Sie die täglichen, redaktionellen Beiträge als Grundstock und ergänzen Sie diese gelegentlich durch etwas Persönliches (Studiohund, Filmchen, Rezepte u.ä.)
5. Teilen Sie die Beiträge auf Ihrer Studioseite regelmäßig, aber nicht täglich auf Ihrem privaten Account
6. Teilen Sie KEINE Beiträge anderer Studios auf Ihrem Privataccount
7. Liken Sie Beiträge anderer Studios mit Ihrem Studioaccount
8. Überlegen Sie genau, WAS Sie teilen
9. Checken Sie Ihre Homepage. Vom Studiofinder kommen viele Nutzer direkt auf Ihre Homepage: Ist diese up to date? Bilder aktuell? Homepage zeitgemäß?
10. Lassen Sie nie Profile „unaktuell“! Sonst besser löschen!

### Leicht Fortgeschrittene

11. Kommentieren Sie Beiträge, z.B. auf dem Lipödemblog
12. Bringen Sie Ihre Kunden auf ihre Facebookseite - z.B. als Testimonial!
13. Lassen Sie sich von Ihren Kunden (positiv) bewerten
14. Bewerten Sie die Beiträge des Lipödem-Blog

### Fortgeschrittene

15. Beteiligen Sie sich an Diskussionen in Lipödemblog und „design your body“ und stehen Sie zu Ihrer Marke
16. Kommentieren Sie auch auf anderen Seiten (z.B. Brigitte, Netmoms, Freundin usw.) ohne Werbung zu machen, zeigen Sie sich einfach nur und vertreten Ihr Business
17. Schreiben Sie mindestens 1x monatlich eine Kundenstimme aus Ihrem Studio auf Ihren Facebookaccount
18. Lassen Sie sich von TeamM zu bezahlten Facebookanzeigen und Google Ads beraten
19. Nutzen Sie Ihre von uns eingerichteten Twitter, Pinterest, Instagram Berichte in Facebook
20. Halten Sie Ihr Google "My Business" - Profil immer aktuell

# „Freundlichkeit kann Wunder bewirken“



## Interview mit Sonja Majohr (Team M)

**HYPOXI®:** Sie sind Social-Media-Managerin bei Team M und sind u. a. für das Online HYPOXI®-Marketing zuständig. Wie sieht ihr Arbeitsalltag aus?

**S. M.:** Mein Arbeitsalltag beginnt mit Facebook, Twitter, Pinterest und Instagram und endet auch mit diesen Kanälen. Für mich ist es elementar zu wissen, was auf den HYPOXI®-Unternehmerseiten passiert, welche Inhalte gut oder nicht so gut ankommen und was die Kunden interessiert.

### → Social-Media-Aktivitäten gezielt steuern

Nur so kann ich Social-Media-Aktivitäten gezielt steuern. Auch ist für mich relevant, wie der Inhaber der HYPOXI®-Unternehmerseite selbst agiert. Hier besteht trotz Schulung noch immer oder besser gesagt immer wieder Nachholbedarf.

**HYPOXI®:** Wie sieht der Nachholbedarf denn aus?

**S. M.:** Der Partner bekommt „täglich“ einen für den User informativen, abgesehenen und nicht abmahnfähigen Beitrag auf seine Facebook-Unternehmerseite gepostet. Ebenso werden noch andere Kanäle wie Twitter, Instagram, Pinterest und mit "Google Ads" im Einzugsgebiet bespielt. Auch ist es vorteilhaft, bereits bestehende oder ehemalige Kunden zu erwähnen (@name).

### → Empathie ist unerlässlich

Darüber hinaus ist ein gutes Maß an Empathie dem Kunden/Interessenten, aber auch Kollegen gegenüber unerlässlich, denn darauf basiert das Prinzip von Social-Media. Menschen, die miteinander kommunizieren und aufeinander eingehen - egal ob innerhalb des Unternehmens oder zwischen Unternehmen und Kunden. Nicht nur ein Online-Netzwerk auch ein Offline-Netzwerk ist enorm wichtig um ONLINE auch gesehen zu werden.

**HYPOXI®:** Das scheint ein weites Feld und hält noch viele Fragen offen.

**S. M.:** Keine Panik! - Wir stehen den HYPOXI®-Partnern sehr gerne zur Verfügung, um eventuelle Fragen zu klären..

**HYPOXI®:** Was geben Sie uns als Fazit mit?

### → „Go Social oder geh Pleite!“

**S. M.:** In unserem Geschäft heißt es: „Go Social oder geh Pleite!“ Klingt hart ist aber so. Ignorieren Sie dieses Medium, so wird ein anderer gerne mit Kusshand Ihre Kunden und somit Ihren Umsatz nehmen. Ich verfüge über Vergleiche mit ausländischen Unternehmern. Diese sind uns viel weiter voraus, da sie viel früher als wir sich mit dem Medium und damit verbunden Möglichkeiten in den sozialen Netzwerken befasst haben. Sie LEBEN Ihren Beruf und lassen dies auch in tollen persönlichen Beiträgen auf allen möglichen Kanälen Ihre Fangemeinde wissen und teilhaben.

Ein letzter Tipp: Einen persönlichen Beitrag mit einem Kaffee und Guten Morgen Gruß sowie „Ich freue mich gleich mit meiner ersten Kundin meinen Arbeitstag zu starten“ kann Wunder bewirken!

## DO's & DONT's bei Ihrer Social-Media-Arbeit



### Zu den Do's:

1. Beschäftigen Sie sich täglich 15-30 Minuten mit dem eigenen Account und interagieren Sie.
2. Reagieren Sie zügig auf Anfragen und/oder Kommentare. Das Internet und speziell die sozialen Plattformen leben von der Schnelligkeit.
3. Kontaktpflege: Teilen Sie dem Kunden persönlich mit, auf welchen sozialen Netzwerken man Sie findet und fordern Sie ihn auf die Seite zu liken und im Bekanntenkreis weiterzugeben.
4. Zeigen Sie auf Ihrer Visitenkarte auf welchen Kanälen Sie mit Ihrem Unternehmen zu finden sind.
5. Posten Sie positive Kundenstimme. Das ist noch immer die beste Werbung für Ihr Unternehmen.
6. Beschäftigen Sie sich auf jeden Fall auch mit den einzelnen Tools und Features innerhalb der Kanäle und nutzen Sie diese auch.



### Zu den Dont's:

1. Ungeduldig sein.
2. Den Praktikanten diese wichtige Arbeit machen zu lassen.
3. Ignoranz und Scheu vor Social-Media.
4. Neue Plattformen ignorieren. Man sollte auf mehreren Kanälen präsent sein.
5. Einen Kanal erstellen und ihn nicht befüllen.
6. Auf Kommentare und Nachrichten nicht reagieren.

## Wir freuen uns über Ihr Feedback!

Wir sind gespannt, welche Anregungen und Ideen Sie für uns haben, um die HYPOXI® Social-Media-Marketingkampagne zu bereichern. Sie sind herzlich eingeladen.

Sollten Sie Anregungen zu Themen oder Bildern haben, freuen wir uns über konstruktives Feedback an: [info@team-multimediakonzption.de](mailto:info@team-multimediakonzption.de)

[WWW.HYPOXI.COM](http://WWW.HYPOXI.COM)



design your body