

Warum eignet sich Instagram Marketing für Autoren und Buchhändler?

Ich hab es schon oft gesagt und ich sage es gerne nochmal: **Instagram ist vor allem ein visuelles soziales Netzwerk.** Es wurde schließlich 2010 speziell zum Teilen schöner Bilder entwickelt. Das war also die Grundidee hinter der App. Inzwischen hat Instagram natürlich [ein unglaubliches Wachstum hingelegt](#) und wird längst nicht mehr nur von Hobbyfotografen genutzt. **Trotzdem bleibt die Basis erhalten: die App ist in erster Linie zum Posten von Bildern (und mittlerweile Videos) da.**

Jetzt ist es natürlich so, dass Bücher sich wunderbar für Fotos eignen. Ich weiß nicht, wie es Dir geht, aber ich finde Bücher und ihre Cover immer schön anzusehen. Sie sind einfach von Natur aus die perfekten Fotomotive ;)

Genau das kannst Du nutzen, um Deine Bücher auf Instagram zu vermarkten. Und Dein Zielpublikum ist auch dort: **die Buch-Community auf Instagram ist riesig!** Glaub mir, ich hab das untersucht ;)

10 Tipps, wie Du Instagram Marketing perfekt für Dich nutzt

Wir sind uns also einig, dass Instagram ideal ist, um Deine Bücher zu vermarkten. Aber wenn Du diesen Artikel gerade liest, klappt das wahrscheinlich noch nicht so, wie Du es gerne hättest. Deshalb kommen wir jetzt zu den 10 Tipps, wie es wirklich funktioniert.

1. Voraussetzung für Instagram Marketing: Reichweite

Du kannst noch so tolle Bilder hochladen und alles andere richtig machen. Wenn Du keine Reichweite hast, wird Dir das gar nichts bringen. Deshalb kommen hier erst mal ein paar Tipps, wie Du die Basis für Dein Buchmarketing schaffst und mehr Reichweite aufbaust.

Tipp #1: Erstelle ein Business Profil

Das ist der erste Schritt, den Du gehen solltest. Im Grunde funktioniert ein Business Profil genau wie ein privates Profil. **Du hast damit aber den entscheidenden Vorteil, dass Du die Interaktionen mit Deinem Account verfolgen und analysieren kannst.** Das gibt Dir die Möglichkeit, herauszufinden, was für Deine Zielgruppe funktioniert und was nicht.

Wenn Du noch gar keine klar definierte Zielgruppe hast, schau Dir mal [meinen Artikel von letzter Woche](#) an. Dort erkläre ich Dir, warum Du unbedingt eine Zielgruppe brauchst und wie Du sie bestimmst.

Zurück zum Thema. Mit einem Business Profil kannst Du kostenlos die Instagram Insights nutzen. Diese gibt es einmal für den gesamten Account und zusätzlich für jeden einzelnen Post. Weil die Insights am Anfang recht verwirrend sein können, möchte ich Dir die Funktionen kurz auflisten:

Profil-Insights

- **Content:** Hier siehst Du einen Überblick über alle Deine Posts (Feed und Stories), geordnet danach, wie oft sie gesehen wurden.
- **Activity:** Hier werden Dir die Interaktionen mit Deinem Account angezeigt. Du siehst, wie oft Dein Profil besucht wurde, wie viele Website Clicks Du in der letzten Woche hattest und wie viele andere Profile Du erreicht hast.
- **Audience:** Diese Funktion steht Dir erst ab 100 Abonnenten zur Verfügung. Danach kannst Du Deine Follower aber ziemlich genau unter die Lupe nehmen. Dir werden Locations, Alter und Geschlecht in Prozent angezeigt. **Am praktischsten ist allerdings die Anzeige, zu welchen Zeiten die meisten Deiner Follower im Schnitt aktiv sind.** So kannst Du Deine Posts besser planen.

Post-Insights

- **Interaktionen:** Hier wird angezeigt, wie viele Profilbesuche und Webseitenaufrufe durch den jeweiligen Post verursacht wurden.
- **Discovery:** Du siehst, wie viele der Accounts, die den Post gesehen haben, Dir vorher noch nicht gefolgt sind. Außerdem wird angezeigt, wie viele Follows aus dem Post resultiert sind und wie viele Profile Du damit erreicht hast. Hier hast Du (u.a.) auch die Möglichkeit, einzelne Posts zu promoten.

Du siehst, es lohnt sich, das Profil auf Business umzustellen, wenn Du es ideal nutzen möchtest. Dieser Schritt ist die Basis, auf der Du aufbauen kannst, weil Du unmittelbar siehst, welche Maßnahmen Dich weiterbringen und welche nicht.

Tipp #2: Fülle Dein Profil vollständig aus

Nachdem Du jetzt Dein Profil in einen Business Account umgewandelt hast, ist es an der Zeit, es auch so zu behandeln. **Fülle die möglichen Angaben unbedingt auch aus!** Wenn interessierte User auf Dein Profil klicken, müssen sie sofort sehen können, worum es hier geht und was sie von Dir erwarten können.

Die wichtigsten Angaben, die auf keinen Fall fehlen sollten, sind:

- **Ein aussagekräftiges Profilbild.** Wenn Du Autor bist, sollte das ein Bild von Dir selbst sein. Und zwar kein Party-Schnappschuss, sondern ein (zumindest halbwegs) professionelles und sympathisches Bild. Als Autor bist Du Deine eigene Marke, also stelle Dich auch so dar. Wenn Du einen Buchhandel oder Verlag betreibst, kannst Du auch ein Bild davon wählen. Auch hier ist es allerdings wichtig, dass es nicht unscharf und schlecht belichtet ist. Das sieht unseriös aus und kostet Dich im schlimmsten Fall Deinen guten Ruf als professionelles Unternehmen.
- **Eine exakte Angabe Deiner Tätigkeit.** Du bist Autor/Schriftsteller. Gib das auch genau so an. Wenn Du einen Buchhandel oder Verlag hast, dann gib das an. Es muss klar sein, um welche Art von Unternehmen/Marke es sich handelt.
- **Webseite.** Wenn Du in irgendeiner Art und Weise über Instagram Traffic generieren willst, musst Du Deine Webseite angeben. Solange Du noch nicht super berühmt bist, wird sich niemand die Mühe machen, groß danach zu suchen. Außerdem wirkt es professioneller, wenn Du eine Webseite angeben kannst. Diese sollte übrigens selbst gehostet sein und nicht als Subdomain.
- **Bio.** Du hast zwar eine sehr begrenzte Anzahl an Zeichen für die Instagram Biografie zur Verfügung, solltest diese aber auf jeden Fall ausnutzen. Beschreibe kurz wer Du bist, was Du machst und wofür Du stehst. Dabei darfst Du ruhig kreativ werden, um Dich von anderen Profilen in Deiner Nische abzuheben.

Tipp #3: Poste regelmäßig guten Content

Ich weiß, wir alle haben diesen Tipp schon trillzillionen Mal gehört und gelesen. Aber es ist eben nun mal so unglaublich wichtig, dass Du ihn beherzigst. Schließlich folgst Du ja auch nur Accounts, die Dir etwas zu bieten haben. Sei es, weil Du einfach ihre Bilder schön findest, oder, weil sie immer so tolle Tipps für Dich haben.

Wenn Du also willst, dass andere Dir folgen, musst Du etwas Brauchbares abliefern. **Die anderen Nutzer brauchen einen Grund, warum sie Dir folgen sollen.**

Da es leider seit Einführung des neuen Instagram Algorithmus nicht mehr ganz so einfach ist, Reichweite aufzubauen, musst Du präsent sein. Und zwar regelmäßig.

Was heißt das jetzt? Musst Du jeden Tag 10 Mal posten? Nein. Davon würde ich Dir sogar abraten. **Am besten ist, wenn Du es schaffst, jeden Tag oder mindestens alle zwei Tage ein bis zweimal zu posten.** Das reicht. Vorausgesetzt, Dein Content ist gut und Du

folgst einer klaren Linie (dazu später mehr).

Tipp #4: Sei selbst aktiv

Wie bereits erwähnt macht es uns der Instagram Algorithmus momentan nicht ganz leicht, was die Sichtbarkeit angeht. **Einfach Bilder hochladen und warten, dass Leute sie finden, reicht schon lang nicht mehr.** So erreichst Du vielleicht einen Bruchteil der Accounts, die Du erreichen KÖNNTEST. Und da sind sicher einige dabei, die eigentlich an Deinen Inhalten interessiert wären.

Es ist also sehr wichtig, dass Du aktiv bist, damit andere auf Dich aufmerksam werden. Instagram möchte, dass die Nutzer miteinander interagieren und "belohnt" diejenigen, die das machen.

Wie Du Interaktionen richtig nutzt

Hier einige Dinge, die Du tun kannst (und solltest), damit Deine Posts auch wirklich gesehen werden:

- **Like die Posts anderer Leute.** Gerne auch oft und viel. ABER: Bitte tu Dir selbst und den anderen den Gefallen und like nur solche Beiträge, die Dir auch wirklich gefallen! Alles andere ist unfair und vor allem auch ziemlich sinnlos. Du willst ja auch, dass die anderen Deine Bilder liken, weil sie ihnen gefallen und nicht nur, weil sie hoffen, dass Du dadurch auf sie aufmerksam wirst.
- **Nutze die Hashtagsuche.** Um die richtigen Accounts zu finden (solche, mit denen eine Interaktion auf lange Sicht auch Sinn macht), kannst Du die Suchfunktion auf Instagram nutzen. Gib einfach die Hashtags ein, die zu Deinem Thema passen. Im Buchbereich sind zum Beispiel #bookstagram, #bookcommunity, #leserate, #deutscheautoren und #bücherliebe recht beliebt. Natürlich gibt es noch ganz viele andere Hashtags, die zu Dir und Deinem Inhalt passen. **Du willst Leute erreichen, die ähnliche Hashtags verwenden, weil sie sich für die gleichen Dinge interessieren.** Außerdem möchtest Du ja im Endeffekt irgendwann Deine Bücher mit diesen Leuten teilen, sie sollen zu DEINEN Lesern werden. Da hilft es wenig, wenn Du zwar 5 Millionen Follower hast, die sich aber einen Dreck für Bücher interessieren ;)
- **Kommentiere andere Beiträge.** Hier gelten die gleichen Regeln wie für das Liken. Kommentiere nur Beiträge, die Dir wirklich gefallen. Und mach Dir wirklich Gedanken darüber, was Du schreibst. Einfach nur ein "Schönes Bild" hinzuzrotzen ist wenig hilfreich und auch ein bisschen lieblos. Lies Dir vorher auf jeden Fall die Bildbeschreibung durch. Ganz oft werden dort Fragen gestellt, auf die Du in Deinem Kommentar eingehen kannst. Und wenn nicht, dann kannst Du immer noch auf das

Bild selbst eingehen. Dann aber bitte zumindest mit einem vollständigen Satz ;)

- **Folge anderen Accounts.** Auch hier gilt: nur solchen, die Dich wirklich interessieren. Und im Namen der ganzen Instagram Community möchte ich an dieser Stelle eine Bitte loswerden: **lass die Finger von Follow-Unfollow.** Das ist eine Technik, die leider immer noch gern genutzt und publiziert wird (obwohl Instagram derzeit verstärkt dagegen vorgeht). **Auf Dauer ist sie aber nicht nur ineffektiv, sie ist auch fies und verfehlt den Grundgedanken eines sozialen Netzwerks.** Du hast das nicht nötig! Also schau Dir andere Profile an und wenn sie Dir gefallen, dann folge ihnen. Viele davon werden Dir zurückfolgen. Und das hoffentlich, weil sie auch Interesse an Deinem Content haben.
- **Erwähne andere Accounts.** Wenn es zu Deinem Beitrag passt, kannst Du andere Accounts taggen. Dadurch erreichst Du auch deren Follower und kannst zusätzlich mit anderen aus Deiner Nische netzwerken. Jetzt solltest Du aber natürlich nicht losgehen, und willkürlich in der Gegend herum taggen. Das macht keinen Sinn. Aber wenn Du zum Beispiel Dein neues Cover vorstellst, kannst Du den Coverdesigner taggen. Was übrigens sowieso angebracht wäre ;)

Tipp #5: Nutze die richtigen Hashtags

Das ist jetzt vielleicht nichts Neues und Hashtags werden tatsächlich durch den neuen Algorithmus auch immer weniger wichtig. Trotzdem sind sie immer noch hilfreich, um die Reichweite zu erhöhen. Du kannst derzeit bis zu 30 Hashtags pro Post nutzen. Ob Du jedesmal alle anwendest, bleibt Dir überlassen. Ich persönlich nutze gern viele Hashtags, aber das muss nicht automatisch bei Dir genauso sein.

Wichtig bei der Verwendung von Hashtags ist, dass Du nur solche benutzt, die wirklich zum Inhalt passen. **Relevante** Hashtags also.

Was ist besser: Beliebte oder "kleinere" Hashtags?

Kommen wir nochmal kurz zum Instagram Algorithmus. Seitdem es ihn in dieser Form gibt, werden Posts nicht mehr chronologisch angezeigt. Das heißt, es kann durchaus vorkommen, dass Dein Post im wahrsten Sinne des Wortes untergeht. Besonders bei extrem beliebten Hashtags hat ein Post nur noch eine Lebensdauer von ein paar Minuten, danach ist er schon sehr weit nach unten gerutscht und nicht mehr ohne Weiteres auffindbar. Bei "kleineren" Hashtags können das auch mal Stunden oder Tage sein, dafür ist natürlich die potenzielle Reichweite geringer.

Was solltest Du also machen? **Für mich hat sich eine Mischung aus beliebten und weniger oft genutzten Hashtags bewährt.** So sorgst Du dafür, dass Du einerseits ein großes potenzielles Publikum hast, andererseits aber nicht nach einer Minute komplett in

der Versenkung verschwindest.

Am besten probierst Du einfach mal ein bisschen mit unterschiedlichen Mischungen rum. Durch die Insights kannst Du dann analysieren, welche Hashtags bzw Hashtag-Mischungen bei Deiner Zielgruppe am besten ankommen.

Tipp #6: Poste zur richtigen Zeit

Wie Du in Tipp 1 gesehen hast, kannst Du mit einem Business-Profil ziemlich genau herausfinden, wann Deine Follower online sind. Zu diesen Zeiten solltest Du posten, damit Du auch genügend Engagement bekommst. Auch das ist durch den neuen Algorithmus wichtiger geworden, weil Posts wie gesagt nicht mehr chronologisch angezeigt werden. Viel Engagement auf Deinen Posts bewertet Instagram positiv und Du wirst so irgendwann mehr Nutzern angezeigt (auch denen, die Dir nicht folgen).

Wenn Du allerdings etwas postest und 90 % Deiner Follower erst vier Stunden später online gehen, kann es gut passieren, dass nur noch wenige davon diesen Post auch zu Gesicht bekommen. Noch weniger davon werden damit interagieren. Und das wäre schade, also nutze die Insights und poste zur richtigen Zeit

Wann sind Instagram User allgemein am meisten online?

Du willst aber nicht nur mehr Engagement von Deinen bereits bestehenden Followern, sondern auch neue Follower gewinnen. Also fragst Du Dich wahrscheinlich, wann die meisten Nutzer im Schnitt auf Instagram unterwegs sind.

Meiner Erfahrung nach passt das tatsächlich ganz gut mit den Erkenntnissen der Insights zusammen. Ich möchte Dir aber trotzdem die gängige Empfehlung nicht vorenthalten: **Unter der Woche morgens zwischen 7 und 10 Uhr und nachmittags/abends zwischen 15 und 21 Uhr. Am Wochenende tendenziell eher ein bis zwei Stunden später.** Diese Angaben sind natürlich nur Schätzungen und deshalb auch relativ weit gefasst.

Wenn Du tiefer in das Thema einsteigen und die perfekte Zeit fürs Posting genauer bestimmen willst, kann ich Dir [diesen Artikel](#) empfehlen.

2. Instagram Marketing mit dem richtigen Content

Kommen wir jetzt zu den Tipps, die sich auf den Content beziehen. Wenn Du sie in Kombination mit den Tipps von oben anwendest, hast Du ein starkes Instagram Marketing

Tool in der Hand ;)

Tipps #7: Deine Posts müssen eine klare Linie aufweisen

Wenn Du einfach nur ein privates Profil hast und zum Spaß an der Freude auf Instagram bist, dann ist es völlig egal, was Du postest. Da kannst Du auch Themen mischen, wie es Dir gerade gefällt. Für das Profil, das Du fürs Instagram Marketing benutzen willst, würde ich Dir davon aber abraten.

Wie schon erwähnt muss für den geneigten Besucher auf Deinem Profil sofort ersichtlich sein, was er sich von Dir erwarten kann. Das bezieht sich natürlich auch auf die Bilder. Deshalb sollten Deine Posts eine klare Linie aufweisen. Hier sind ein paar Dinge, die Du dafür tun kannst:

- **Bleibe beim Thema.** Dein Thema sind Bücher. Dabei solltest Du auch bleiben. Natürlich kannst Du themenverwandte Bilder, wie z.B. Lesungen, Schreibearbeit, Autorenporträt etc, hochladen. Bilder, die absolut NICHTS mit deinem Grundthema zu tun haben, sollten allerdings die Ausnahme sein.
- **Benutze immer die gleichen Filter.** Du musst keine Filter benutzen, wenn Du nicht willst. Der Trend auf Instagram geht mittlerweile wieder weg von Filtern. Aber wenn Du doch welche benutzt, dann entscheide Dich für ein bis drei und benutze die immer wieder. Dadurch erschaffst Du ein einheitliches Bild das für Dich und Deine Marke steht.
- **Benutze eine passende Farbpalette.** Auch die Verwendung von ähnlichen Farben kann helfen, ein Markenimage aufzubauen. Und nochmal: Als Autor bist Du Deine eigene Marke. Als Buchhändler ist es Dein Handel. In Deinem Logo kommen die Farben blau, grau und grün vor? Dann nutze diese Farben für Deine Bilder und/oder Schriften.
- **Verwende immer die gleiche Schriftart.** Zusätzlich zu den Farben macht es Sinn, wenn Du immer die gleiche Schriftart verwendest. Wenn Du zum Beispiel Zitate oder sonst in irgendeiner Weise Text in Deinen Bildern einfügst, entscheide Dich für eine Schriftart. Viele empfehlen, wirklich nur EINE Schriftart auszuwählen. Ich finde, Du kannst für unterschiedliche Formate (Zitate, Buchtipps etc) auch unterschiedliche Schriften benutzen. Die solltest Du dann aber jeweils beibehalten.

Tipp #8: Vernachlässige die Bildbeschreibung nicht

Du hast bei der Bildbeschreibung so viele Zeichen zur Verfügung. Nutze sie! Dieser Punkt wird oft vernachlässigt, ist im Zusammenhang mit Instagram Marketing aber wichtig. Und zwar aus mehreren Gründen.

In der Bildbeschreibung kannst Du eine Geschichte erzählen

Geschichten magst Du vermutlich sowieso, sonst würdest Du nicht mit Büchern arbeiten ;))

Es ist tatsächlich erwiesenermaßen förderlich für das Engagement auf Instagram, wenn Du mit Deinen Posts kleine Geschichten erzählst. Zeig Dich von Deiner menschlichen Seite. Das macht Dich in den Augen der anderen Nutzer sympathisch und nahbar. Du kannst ihnen einen Einblick in Deine alltägliche Arbeit geben, von Fehlern erzählen, Updates zu Deinem derzeitigen Projekt anbieten etc.

Alles, was Dir einfällt und zu Deinen Bildern passt, kannst Du den anderen mitteilen. Das kann gerne auch mal was persönliches sein. **Kenne dabei aber den Unterschied zwischen persönlich und privat.**

Du willst mit der Instagram Community teilen, wie Du persönlich zum Schriftstellersein gekommen bist und was für Fehler Du auf dem Weg gemacht hast? Gerne!

Du willst mit der Instagram Community teilen, dass Du letzten Monat mit Hämorrhoiden zu kämpfen hattest? Nope!

Bildbeschreibungen halten andere User länger auf Deinem Post

Das ist für mich einer der größten Vorteile an der Bildbeschreibung. **Denn je länger Deine einzelnen Posts angeschaut werden, desto höher stuft der Instagram Algorithmus sie ein.** Er geht davon aus, dass Deine Beiträge Mehrwert bieten und interessant sind. Deshalb wird er sie dann mehreren Nutzern anzeigen. Für Dich bedeutet das vor allem eins: mehr Reichweite.

Bildbeschreibungen fördern das Engagement

Wenn andere sich von Deiner Geschichte angesprochen fühlen, oder Du eine Frage stellst, auf die sie einfach antworten MÜSSEN, dann bekommst Du wesentlich mehr Kommentare. Ich habe festgestellt, dass Bilder, die gar keinen Text haben so gut wie nie kommentiert werden. **Die Posts, die bei mir am besten abgeschnitten haben, hatten alle eine mehr oder weniger ausführliche Bildbeschreibung.**

Du kennst das wahrscheinlich von Dir selber. Du siehst ein tolles Bild und würdest es gerne kommentieren, weißt aber nicht, was Du schreiben sollst. Mit Fragen in den Bildtexten kannst Du es den anderen Nutzern um ein Vielfaches leichter machen, einen Kommentar zu hinterlassen.

Als kleiner Zusatztipp: Schreib die Frage immer an den Anfang des Texts. Instagram zeigt zuerst nur die ersten zwei Zeilen an, für den Rest müssen User aktiv auf "mehr" klicken. Deshalb ist es wichtig, dass Du sie in den ersten ein bis zwei Sätzen neugierig machst ;)

Tipp #9: Bewerbe Deine Bücher, aber in Maßen

Natürlich solltest Du auch aktiv Deine Bücher auf Instagram bewerben. Denn wenn keiner weiß, dass es sie gibt, kann sie auch keiner kaufen. Logisch. Aber übertreib es nicht. Jeden Tag 5 Posts mit dem selben Buch und einem wenig subtilen "Kauf das!" braucht keiner. Damit riskierst Du eher, dass Du den Leuten auf die Nerven gehst und das willst Du ganz bestimmt nicht ;)

Also: aktive Buchwerbung, ja. Spam, nein.

Baue Deine Buchwerbung einfach in Deinen Instagram Marketing Mix ein, aber fokussiere Dich nicht nur darauf. Wie sagt man so schön? Die Mischung macht's.

Tipp #10: Mein derzeitiger Geheimtipp

Mein derzeitiger Favorit im Instagram Marketing ist die App Combin. Damit kannst Du auf Deinem PC (ist eine Desktop App) nach bestimmten Hashtags oder Personen suchen und bekommst dann eine ganze Menge an Bildern angezeigt. Diese kannst Du dann liken oder kommentieren.

Du kannst dafür immer mehrere auf einmal auswählen und die App liked und kommentiert dann nach und nach für Dich. In der Zeit kannst Du was anderes machen. Dadurch steigert Du Deine Aktivität auf Instagram enorm.

Und nein, Combin ist KEIN Like-Bot. Von diesen Dingen rate ich Dir ohnehin ab. Combin ist einfach eine Instagram Marketing App, mit der Du Deine Aktivität effizienter gestalten kannst. Die Bilder, die Du liken willst, musst Du immer noch selber auswählen. Es geht am PC aber schneller und Du bekommst sehr viele Bilder auf einen Schlag angezeigt.

Das Ganze gibt es kostenlos, Du kannst aber auch auf ein kostenpflichtiges Abo upgraden. Wenn Dich das interessiert, [schau es Dir einfach mal an.](#)

Das waren meine sehr ausführlichen Instagram Marketing Tipps für heute. Es gibt natürlich noch viel mehr zu dem Thema, aber das würde den Rahmen eines Blogartikels sprengen. Ich arbeite aber gerade an einem Freebie, in dem ich noch mehr Instagram Marketing Tipps für Dich zusammenfasse. Damit Du das nicht verpasst, trag Dich am besten gleich in meinen Newsletter ein (unter den Kommentaren) ;)

Was sind Deine Lieblingstipps für erfolgreiches Instagram Marketing? Schreib sie in die Kommentare!

Danke, dass Du da warst und bis bald!

Deine Marina