

5 SERVICES

DIE DU

.....

2022

als Virtuelle Assistenz

ANBIETEN KANNST

.....

(und die Deine KundInnen lieben werden)

WWW.DEINEZEITFEE.DE

Du bist bereits als Virtuelle Assistenz gestartet oder auf dem Weg dahin, aber

-  Du weißt gar nicht, welche Aufgaben Du überhaupt anbieten sollst?
-  es läuft noch nicht so, wie Du Dir das vorgestellt hast?
-  Du bietest momentan Services an, die gefühlt 100 andere VAs auch in ihrem Portfolio haben.
-  Du hast keine Ahnung, welche Aufgaben bei KundInnen am beliebtesten sind?
-  Du machst irgendwie alles und nichts.

I feel you! Denn so ging es mir auch mal.

Damit Du ein wenig Klarheit bekommst, habe ich Dir in diesem Guide die
5 gefragtesten Aufgaben für Virtuelle AssistentInnen
zusammen gestellt.

Hol Dir ein wenig Inspiration und schau Dir an, welche Aufgabenbereiche Dir 2022
helfen können, mehr Kunden zu bekommen!

Bist Du bereit?

Na dann:

*Let's
Go* 

01 social media management

Social Media Management ist gefragter denn je. Es gibt täglich so viele Gesuche, nach einer guten (!) Social Media Managerin.

Und davon gibt es noch relativ wenige: Das ist Deine Chance.

- Strategieentwicklung & Ideenfindung
- Redaktionsplan entwickeln
- Postings vorbereiten, erstellen und posten
- Community-Management
- Auswertung & Analyse
- Content Recycling



Aber Vorsicht:

Das bedeutet nicht, dass Du Dir nur ein bisschen Content überlegen musst. Um einen wirklich guten Service anzubieten, ist es wichtig, dass Du Dich auch in den Bereichen Strategieentwicklung, Zielgruppendefinition und Monitoring auskennst.



Der Vorteil:

Du kannst Dich hier stetig weiterentwickeln. Zum Beispiel, in dem Du eine neue Plattform in Dein Portfolio aufnimmst oder Dich intensiver mit Content Recycling beschäftigst.



02 e-mail marketing

Durch das Versenden von Newslettern, können Deine KundInnen Vertrauen zu ihrer Community aufbauen und sind zudem unabhängig von Social Media (falls Instagram und Co mal down sind).

- Einrichten des E-Mail-Marketing Tools
- Erstellen von Newsletter-Kampagnen
- Erstellen von Formularen und Vorlagen
- Anlegen von Automationen und Segmenten
- Prozessoptimierung
- Analyse und Auswertung
- Umzugsservice Newsletter-Tool
- Erstellen von Landinpages & Pop-ups
- Einbinden auf Website



Das Problem:

Viele scheuen sich vor der Technik, die dahinter liegt. Und haben keine Zeit, ihren Newsletter wirklich **regelmäßig** zu erstellen und zu versenden.

Und da kommst Du ins Spiel :)



Wenn Du...

gerne textest und technisch affin bist, könnte das DIE Aufgabe für Dich sein.

Zudem hast Du hier eine regelmäßige Einnahmequelle und kannst Dich auf ein bestimmtes Tool (z.B. ActiveCampaign oder Klick Tipp) spezialisieren.



03 *podcast service*

Podcasts sind in aller Munde. Wer hört sie nicht gerne beim Auto fahren, aufräumen oder in der U-Bahn? Das Aufnehmen ist dabei nicht die große Hürde. Das Schneiden, Transkribieren, Hochladen aber schon. Good for you :)

- Erstellen von Intro- und Outro
- Schneiden der Tonaufnahmen
- Hochladen des Podcasts auf den jeweiligen Plattformen
- Verfassen der Shownotes
- Transkribieren
- Blogartikel erstellen
- InterviewpartnerInnen anfragen

 Neben dem „klassischen“ Podcast Management, kannst Du Deine KundInnen auch in weiterführenden Bereichen unterstützen.

Zum Beispiel, in dem Du eine Strategie mit ihnen ausarbeitest oder sie bei der Suche nach geeigneten InterviewpartnerInnen unterstützt.

BONUS

 Falls Du Lust hast, Dein Portfolio etwas breiter aufzustellen, kannst Du diesen Service auch sehr gut mit Social Media Management oder E-Mail Marketing kombinieren.



04 werbeanzeigen (ads)

Viele UnternehmerInnen nutzen Ads - also Werbung, für die sie zahlen, auf Social Media Plattformen - um auf sich bzw. ihr Produkt aufmerksam zu machen. Solche Anzeigen kann man z.B. auf Facebook, YouTube, Instagram oder Google schalten.

- Strategieentwicklung
- Zielgruppendefinition
- Einrichten des Werbekontos
- Verfassen von Anzeigentexten
- Bildbearbeitung
- Kampagnenerstellung und Betreuung
- Monitoring und Optimierung

Gut für Dich:

Die wenigsten UnternehmerInnen schalten die Ads selbst und brauchen hier Unterstützung.

Aber:

Es braucht einiges an Know-How und Erfahrung, um erfolgreiche Anzeigen zu schalten. Daher ist es ratsam, einen Kurs zu machen, in dem Du Dir spezifisches Wissen aneignest.

Ein sehr guter Kurs ist z.B. der von Funnelfox. Diese findest Du [hier](#)*.

05 onlinekurse

Wo wir schon beim Thema sind:

Wieso spezialisierst Du Dich als VA nicht auf Onlinekurse? Der Markt ist riesig und die Nachfrage groß.

- Ideenfindung
- Strategieentwicklung und Konzeption
- Einbindung in den Funnel
- Einrichten der Kursplattform
- Bearbeiten und Hochladen der Videos
- Vor- und Nachbereitung des Launches
- Betreuen der Kursplattform

Viele UnternehmerInnen haben gute Idee für Onlinekurse, aber:



Sie haben keine Zeit für die Vor- und Nachbereitung oder kommen gar nicht in die Umsetzung, weil sie Angst vor den vielen Aufgaben drumherum haben. Hierbei kannst Du super gut unterstützen und ihnen als Virtuelle Assistenz zur Seite stehen.

BONUS



Auch in diesem Bereich kannst Du Dich auf eine Plattform fokussieren und Dich als Expertin positionieren. Das bringt Dir langfristig höhere Umsätze und Anfragen (wenn Du z.B. als DIE Expertin für Elopape wahrgenommen wirst).





ich könnte ...

... noch ewig so weiter machen. Denn die Auswahl an Aufgaben, auf die Du Dich als Virtuelle Assistenz spezialisieren kannst, ist RIESIG.

Aber ich glaube, dass die 5 Bereiche, die ich Dir vorgestellt habe, dieses Jahr ein großes Potenzial haben.

Vielleicht gefällt Dir ja eine dieser Spezialisierungen und Du hast Lust, loszulegen?

Lass es mich gerne wissen und vernetze Dich mit mir! :)





und jetzt ??



step one

Schaue Dir die 5 Aufgaben nochmal genau an und spüre mal in Dich rein, was Dir am meisten Freude bereiten würde.



step two

Informiere Dich, was Du an Know-How brauchst, um diese Dienstleistung anbieten zu können.

Recherchiere ein wenig im Internet und suche nach möglichen Onlinekursen, um Dich weiter zu bilden.



step three

Gehe in die Umsetzung!
Suche Dir TestkundInnen und starte mit Deiner neuen Dienstleistung voll durch!

Viel Erfolg :)

Hey, ich bin Alina

VA-Mentorin und Expertin für LinkedIn.

Nachdem ich für The Voice of Germany und als Persönliche Assistentin von Lena Gercke gearbeitet habe, habe ich mein eigenes Unternehmen gegründet.

Mit 'Deine Zeitfee' begann die wohl aufregendste Reise meines Lebens.

Mittlerweile helfe ich anderen VAs dabei, ein gutes UnternehmerInnenmindset aufzubauen und den Start in die Selbstständigkeit zu schaffen!



LET'S CONNECT

(KLICKE EINFACH AUF DAS SYMBOL UND DU KOMMST AUTOMATISCH ZU MEINER SEITE)

