

# Story Content Framework



---

inkl. Cheat Sheet & 7 Story Ideen

Schreibe magisch!



## Das darfst du

- ✓ Verwende dieses Produkt für deine persönlichen oder geschäftlichen Zwecke, online oder in gedruckter Form
- ✓ Fülle es mit deinen eigenen Inhalten
- ✓ Nutze diese Inhalte für dich so oft du möchtest
- ✓ Sofern du meine Methoden und Anleitungen für dich und dein Business verwendest / benennst, mache bitte jederzeit klar, woher sie sind, indem du ein "von Cashima Shiva" dranhängst.  
z.B.: "Diamant-Prinzip von Cashima Shiva"



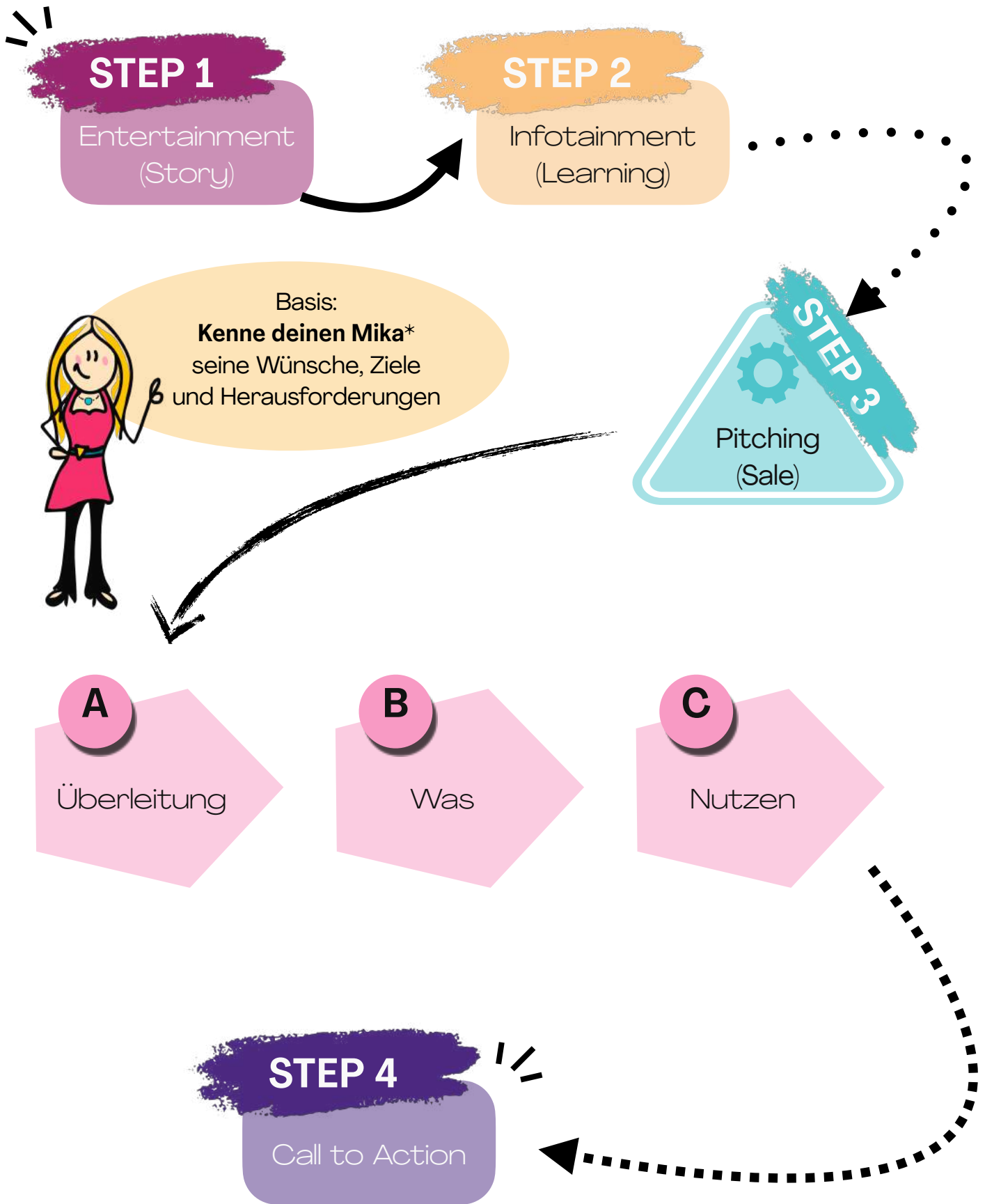
## Das darfst du nicht

- ✗ Verkaufen, verleihen, verschenken oder anderweitig einem Dritten gestatten, diese Vorlagen in irgendeiner Weise zu nutzen
- ✗ Übertragen dieser Inhalte an Kunden / Klienten, auch wenn du den Inhalt durch Änderungen in Farbe, Text, Bild oder Anordnung abgeändert hast. Es ist und bleibt mein geistiges Eigentum.
- ✗ Die Vorlagen dürfen nicht für anstößige, diskriminierende, illegale oder ethisch-moralisch bedenkliche Zwecke verwendet werden.

# Story Content

*Framework*

# Story Content Framework



\* Mika = mein idealer Kunde



## STEP 1: ENTERTAINMENT (STORY)

Menschen möchten nichts verkauft bekommen – schon gar nicht über Social Media. Wenn sie etwas kaufen möchten, dann suchen sie aktiv danach – z.B. via Google. (Das ist der Grund, warum du eine Webseite samt Blog haben solltest)

Auf Social Media sind sie vor allem aus einem Grund: Ablenkung von ihren Sorgen und der gähnenden Langeweile eines stupiden Alltags. Auf Business Plattformen auch, um sich zu vernetzen.

Doch einem können wir alle nicht widerstehen: Spaß

Also beginne mit einem Einstieg, der Spaß macht – einer Story.

# Story Content Framework

Doch wie schreibt man eine Story? Und dann noch eine, die möglichst kurz ist. On Point. UND begeistert?

Das ist einfacher, als du glaubst!

Du wählst dir ein aktuelles Thema deines Mikas, deines idealen Kunden, aus. Was wünscht er sich aktuell am meisten? Was ist gerade sein dringendstes Problem? Und wo limitiert er sich im Moment am ehesten, durch seine Glaubenssätze?

Überlege dir dann eine kurze Geschichte, in der er sich wiederfinden kann.

## Beispiel

Sommer 2022. Höchste Zeit mit der Sonne um die Wette zu strahlen, findest du nicht?

In unserem Glaubenssystem sind jedoch oft Dinge verankert, die uns das Leben schwer machen. Die uns im Alltag alle Kraft & Energie abverlangen.

Und das, was uns am meisten lähmt, sind unsere Selbstzweifel.

Unser innerer Kritiker, der nie still ist. Immer an uns rumnörgelt. Der uns klein hält und (meist erfolgreich) davon abhält, in unsere wahre Größe zu kommen.

*Herzens-Botschaft: Ich verstehe dich!*





## STEP 2: INFOTAINMENT (LEARNING)

Bleibst du nur bei deiner Story, dann rutschst du schnell in die Kategorie “Netflix” zum Lesen ab. Es sollte immer auch einen Aha-Moment geben. Eine neue Erkenntnis oder ein Learning.

Du kennst sicher den Spruch “Und die Moral von der Geschichte ...”

Genau das ist nutzen wir. Weil deine Kunden genau das erwarten. Wir hier im deutschsprachigen Raum sind mehr als alle anderen darauf getrimmt, dass eine Geschichte auch immer einen tieferen Sinn, eine Botschaft hat.

Und diese Erwartung erfüllen wir und bilden damit die perfekte Brücke zum Step 3.

# Story Content Framework

Überlege dir also, was man aus deiner Story ableiten kann. Was ist die "Moral" bzw. die Erkenntnis? Was kann dein Mika tun, um sein Ziel zu erreichen und Probleme zu überwinden?

Und dann schreib es auf! Ja, so easy. Komm einfach direkt auf den Punkt. :)

## Beispiel

**Wie können wir das ändern? Wie endlich wieder an uns selbst glauben?**

**Es gibt 3 Dinge, die du sofort umsetzen kannst:**

**1. Stoppe deinen Gedankenmüll - sofort**

**Negative Gedanken helfen niemandem. Rede nicht darüber, sonst wird daraus ganz schnell ein emotionaler Tsunami - der sich im Außen entsprechend manifestiert.**

**2. Flute dich täglich mit guten Gefühlen**

**Beginne schon morgens im Bett damit, in guten Gefühlen zu baden. Dankbarkeit, auch für die kleinsten Dinge in deinem Leben, ist hier sehr gut geeignet.**

**3. Bringe deine Selbstliebe auf ein Maximum**

**Selbstliebe ist der Weg zu innerer Stärke. Wenn du in dir ruhst, dir selbst vertraust, dann haben Zweifel keine Chance.  
Selbstliebe ist der Schlüssel zu deinem Glück und Erfolg.  
Du wirst immun für die Meinung und Kritik von Außen.**





## STEP 3: PITCHING (SALE)

Jetzt kommt der Part, bei dem die meisten erfahrungsgemäß großes Bauchweh haben!

Ich will nicht verkaufen ist wohl der häufigste Grund, warum es zur Kundenflaute kommt. Und dadurch wirklich tolle Unternehmer geradewegs auf die Pleite zusteuern.

Doch hier kommt der Zauber der Schreibmagie ins Spiel! Ich zeige dir, wie du ganz easy überleitest. Denn das musst du!

Bleibst du bei Step 1 + 2, dann gehst du langfristig pleite. Sichtbarkeit ist schön, doch du musst den Menschen dort draußen auch klar machen, dass du bzw. dein Angebot gebucht werden kann.

Also brauchst es nun noch einen charmanten Übergang zu deinem Angebot. So wirst du gebucht, ohne dass es als Verkaufen auffällt.

Im Gegenteil! Es wird wahrgenommen als echte Hilfe - ohne aufdringlich zu sein. Formuliere eine Überleitung und komme direkt zum "Was" und dem "Nutzen" für deinen Mika.

## Beispiel

**Gerade hier tun sich viele schwer.**

**Sie suchen nach der Liebe und Anerkennung im Außen. Fühlen sie sich geliebt, dann strahlen sie. Doch das ist keine echte Selbstliebe. Das ist Abhängigkeit - von deinem Partner, dem Lob Anderer oder auch deren Aufmerksamkeit.**

**Wahre Selbstliebe macht dich frei. Stärkt dich von innen heraus. Und zieht so mehr und mehr genau das in dein Leben, was du wirklich willst.**

**Wie innen so außen.**

**Und damit du schnell und entspannt in deine Selbstliebe findest, habe ich eine Meditation für dich erstellt.**

**Damit entdeckst die Liebe zu dir selbst wieder - denn sie war niemals weg. Nur gut verborgen. Beschützt.**

**Und gemeinsam lassen wir sie erblühen. Wie eine wundervolle Blumenknospe, die plötzlich in den wärmenden Sonnenstrahlen erwacht und wundervoll erblüht. So schön, dass sie niemand mehr ignorieren kann.**



## STEP 4: CALL TO ACTION (KLARE HANDLUNGS-AUFFORDERUNG)

Final ist nun “nur noch” Step 4 übrig. Achtung! Dieser Step ist nicht verhandelbar.

Die meisten lassen ihn weg. Das ist jedoch ein großer Fehler!

Wenn du den Menschen nicht klar sagst, was sie als nächstes tun sollen, dann sind sie weg.

Dann hast du dir all die Mühe umsonst gemacht!

Das wollen wir vermeiden. Schließlich möchtest du erfolgreich sichtbar sein. Und dazu gehört am Ende deines Beitrags, dass du eine klare Ansage machst.

## Story Content Framework

Das muss nicht immer gleich die Aufforderung sein, etwas zu kaufen. Du kannst auch einfach auffordern, zu kommentieren und zu Liken.

Oder du stellst eine konkrete Frage. Das ist komplett dir überlassen.

Wichtig: Formuliere eine Handlungsaufforderung

Trau dich! Das ist nicht aufdringlich sondern hilfreich. Sonst sind deine Interessenten weg und du schnell vergessen.

Und falls du noch immer Hemmschuhe hast, dann schau dir mal den Link im Beispiel an - diese Meditation könnte dich helfen. ;)

### Beispiel

**Gehe jetzt den ersten Schritt!**

**Hol dir deine Selbstliebe Meditation und löse endlich deine Selbstzweifel auf:**

**[www.schreibmagie.com/selbstliebe](http://www.schreibmagie.com/selbstliebe)**

**Prima!**

**Du hast die 4 Steps des Story Content Frameworks gemeistert!**

Auf der nächsten Seite findest du noch einmal alle Punkte  
zusammengefasst als Spickzettel

## Spickzettel

Dein Story Content Framework auf einen Blick

- **Entertainment (Story)**

Beginne mit einer Story, in der sich dein Mika direkt wiederfindet. Nutze dazu seine Wünsche, Ziele, Herausforderungen und limitierenden Glaubenssätze

- **Infotainment (Learning)**

“Die Moral von der Geschichte ...”

Leite ein Learning, eine Erkenntnis oder ein AHA-Erlebnis aus deiner Story ab.

- **Pitching (Sale)**

Leite nun über zu deinem eigenen Angebot, deiner Lösung oder deinem Mehrwert.

Vermeide Neediness: Mache ein Angebot zu helfen., nicht mehr und nicht weniger.

Überleitung -> Was -> Nutzen

- **Call to Action**

Schließe mit einer klaren Handlungsaufforderung auf. Das kann das Klicken auf einen Link sein, der zu deinem Angebot, Podcast oder Blogartikel führt. Es kann aber auch so etwas einfaches wie “Like, wenn du das kennst” oder einer abschließenden Frage sein.

## **Jetzt bist du dran!**

Und damit dir dein Start leichter fällt, findest du auf der nächsten Seite 7 Story Ideen für die nächsten 7 Tage.

Nimm sie als Einstieg für deine Story und folge dann dem Framework.

Ich wünsche dir ganz viel Freude und Erfolg bei deinen ersten sprachmagischen Schritten!

# Story Ideen

*für 7 Tage*



## 7 TAGE STORY IDEEN

|    |   |
|----|---|
| MO | Beschreibe ein Problem, das dein Mika hat und zeige Einfühlungsvermögen und Verständnis                         |
| DI | Erzähle die Geschichte, wie du dein Unternehmen gegründet hast und warum.                                       |
| MI | Teile deine Hoffnungen und Träume für die Zukunft deines Mikes - seine ideale Welt.                             |
| Do | Teile einen Wert, der dir wichtig ist. Erzähle hierzu eine Geschichte, die erklärt, warum.                      |
| FR | Informiere über deine Woche. Was hast du getan, tust du aktuell und wirst du tun - und was hat dein Mika davon. |
| Sa | Nimm eine Herausforderung deines Mikes und biete ihm Hilfe an, die ihn weiterbringt.                            |
| SO | Erzähle von etwas Inspirierendem (z.B. etwas, das du gehört / gelesen hast).                                    |

## 1- TEXT SCHREIBEN

Hier ein paar Anregungen, worüber du grundsätzlich schreiben kannst:

- **Zukunft**  
Schreibe über deine kommenden Pläne für deinen Mika
- **Problem**  
Schreibe darüber, wie du deinem Mika hilfst, sein Problem zu lösen
- **Value**  
Schreibe darüber, was dein Mika jetzt tun kann, um ein wenig Entlastung zu erfahren - z.B. deine beste Notfall Strategie

... dies ist ein kleiner Impuls aus dem [Super Simplen Content Plan](#).

## 2 - BILD ERSTELLEN

Ich empfehle dir hierzu [Canva](#)\*, um wirklich treffende Bilder zu erstellen. Es ist kostenlos in der Grundversion und hat zahlreiche Vorlagen, die du nutzen kannst. So verlierst du die Angst vor dem weißen Blatt.

Obwohl ich Adobe CC mit allem Pipapo nutzen kann, ist Canva das Tool meiner Wahl.

Ich nutze es für alle Grafiken, die du online findest - Beiträge, Newsletter, Webseite.

Und ich empfehle dir für wenige Euros pro Monat den Pro Account - du wirst es lieben! Nie wieder teure Bilder einkaufen - ist alles mit drin!

## MEINE BESTEN (TOOL)TIPPS

Doch wie erstellst du denn jetzt ein passendes Bild für deinen Beitrag?

Zuerst einmal solltest du deine Brand Farben und Schriften parat haben. Das ist enorm wichtig für dein Branding.

Am einfachsten ist die [Content Starter Box](#), das tutti kompletti Fertigpaket für unwiderstehliche Beiträge auf Knopfdruck. Alternativ wähle einfach einem Instagram Post, das hat Canva direkt als Template.

Nun suchst du dir ein passendes Bild, dass deine Botschaft im Text unterstreicht aus. Es sollte farblich zu deinem Branding passen. Auch hier kannst du über "Bild bearbeiten" in Canva wundervolle Farbeffekte erzielen.

Dann überlegst du dir einen sogenannten Hook! Sowas wie eine Überschrift, eine Headline, ein kurzes Statement.

Dies kommt ebenfalls auf das Bild.

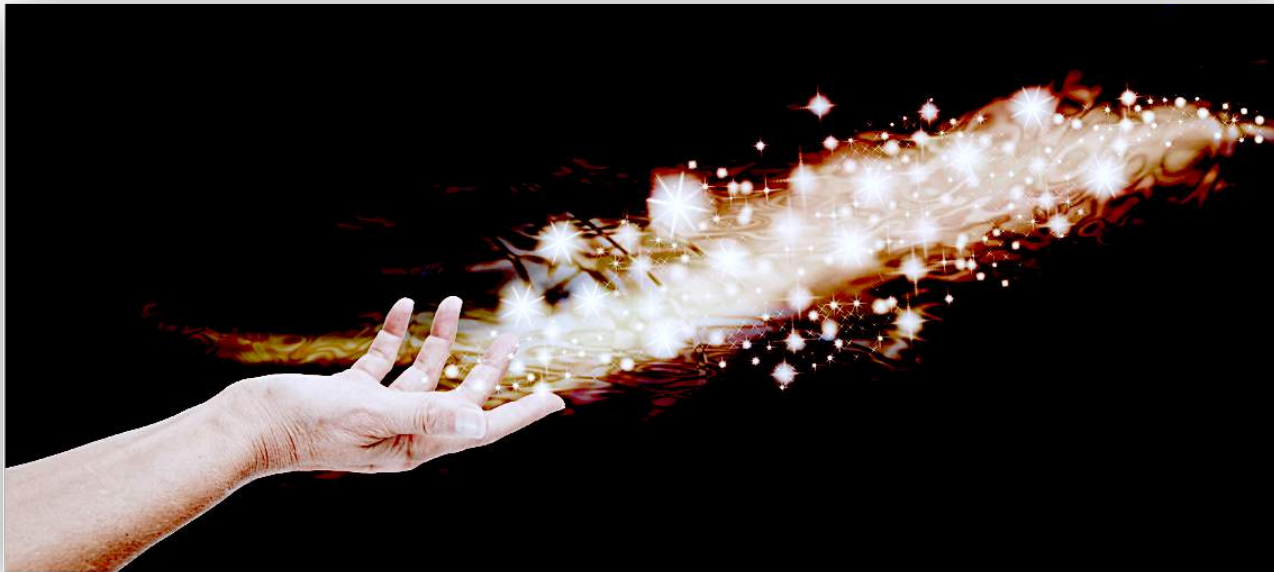
Final bitte noch dein Logo - es ist dein Beitrag und es soll auch so bleiben, wenn er geteilt wird. ;)

Für weitere Anregungen folge mir gern auf [Instagram](#), [LinkedIn](#) oder [Facebook](#).

### 3 - HASHTAGS FESTLEGEN

Ich empfehle dir für jede Social Media Plattform, passende Hashtags festzulegen, um deine Reichweite zu erhöhen und somit mehr potentielle Kunden anzuziehen. Nutze bei Instagram die Möglichkeit von bis zu 30 Hashtags aus - doch Achtung: wechsle die Hashtags regelmäßig, damit der Algorithmus dein Freund bleibt. ;)

# HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH



## HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Dein Beitrag ist fertig und kann nun gepostet werden!

Du hast die Wahl, ob du ihn manuell für jede Plattform selbst posten möchtest oder aber ein Tool nutzt, mit dem du zu einem bestimmten Zeitpunkt automatisch posten lässt.

Ich persönlich setze auf Automatisierung. So kann ich vor allem die Beiträge am Wochenende vorausplanen und mich ganz meinen Lieben widmen und einfach eine grandiose Zeit haben.

Mein aktuelles Lieblingstool hierzu ist übrigens [Later\\*](#). Hier plane ich alle Beiträge bequem voraus und habe zudem eine gute statistische Auswertung, um die jeweilige Performance zu bewerten.

### **Netter Zusatz:**

Bei Later kannst du dir Hashtags vorschlagen lassen, die nach High, Medium und Low kategorisiert sind und diese abspeichern.

# Du willst mehr?

Nun kennst du mein ganz persönliches Framework zum Erstellen von unwiderstehlichen Story Beiträgen und bist somit bestens vorbereitet.

Falls du dir mehr wünschst, gerade was deine Texte und Grafiken angeht, dann lass mich das für dich erledigen. [Schreib mir](#), was du brauchst und wir finden eine magische Lösung für dich. Oder gehe direkt auf [Schreibmagie](#) und wähle unter "Mit mir Arbeiten" aus, was du brauchst.

Du bist eher Autodidakt?

Gerade für Selbstlerner habe ich ein in sich schlüssiges System entwickelt, mit dem jeder erfolgreich gebucht werden kann - ganz ohne verkaufen.

Dabei habe ich viel Wert auf eine logische Abfolge gelegt, sodass die einzelnen Schritte aufeinander aufbauen.

Damit hast du die entspannte Gewissheit, dass du den nächsten Schritt definitiv meistern kannst.

Wenn du Schritt für Schritt diesem System folgst, dann hast du alles, um endlich von den richtigen Kunden gesehen und gebucht zu werden.

Ohne zu Verkaufen. Ohne Direktnachrichten. Ohne Telefon.

## Schritt 1: Reichweite auf Knopfdruck

Für alle, die erst mal starten möchten. [Reichweite auf Knopfdruck](#), weil bereits alles tutti completti für dich fertig ist. Aussuchen, kopieren, posten. Fertig

## Schritt 2: Werde zum Original

Für alle, die bereits mehr Kreativität mit reinbringen möchten. [Werde zum Original](#). Bis dahin weißt du durch den ersten Schritt auch, was einen Social Media Beitrag ausmacht, der das Potential hat, viral zu gehen.

## Schritt 3: Verkaufen ohne Verkaufen

Die Kunden wollen mehr wissen? Strategieggespräch möchtest du hinter dir lassen? Dann lern den Weg, den schon hunderte vor dir gegangen sind: [Verkaufen ohne Verkaufen](#) – kein Telefon nötig.

Ich selbst hab erst kürzlich mit diesem Wissen eine Kundin für mein Mentoring begeistert. Die Basics von mir kannte sie bereits.

Sie kontaktierte mich, ich antwortete mit einer eMail und 3 Tage später freute sich mein Konto über knapp 7.000 Euro netto und meine Kundin über unseren schnellen Start.

Nun aber erst einmal von Herzen Erfolg mit dieser Anleitung!

Schreibe magisch!



xo, *Cashima Shiva*

PPS: Alle mit \* gekennzeichneten Links sind Partner-Links. Ich erhalte bei einem Kauf eine Provision, aber für dich wird es dadurch nicht teurer.