

Unabhängig sichtbar – auch ohne Instagram und Co.

BEAUTY-BLOGGING

Social Media ist schnelllebig. Heute sichtbar, morgen schon im Algorithmus verschwunden. Oder noch schlimmer: Das Konto wird plötzlich gesperrt und alle Anstrengung war umsonst. Für Kosmetikerinnen, die langfristig Kundinnen gewinnen wollen, reicht Instagram allein nicht aus. Das Zauberwort lautet „digitale PR“.

Die ideale Lösung für Kosmetikerinnen ist eine digitale Strategie, die unabhängig funktioniert. In diesem Artikel erfährst du, wie du mit einfachen Mitteln eine nachhaltige Online-Präsenz aufbaust – auch ohne tägliches Posten auf Social Media. Die langfristig wirksamen Maßnahmen hierfür sind:

- Beauty-Blogging
- Digitale Pressearbeit
- Google Ads
- Suchmaschinenoptimierung (SEO)

1. Beauty-Blogging: Expertise zeigen!

Ein eigener Blog auf deiner Website ist Gold wert – und zwar dauerhaft.

- Unternehmen mit Blog erhalten im Schnitt 50 % mehr Website-Besucher. Der Grund: Google liebt frische Inhalte und belohnt Seiten, die regelmäßig aktualisiert werden.

Domain & Hosting

Richte dir eine Website mit Blog ein – zum Beispiel mit WordPress oder einem Baukastensystem wie Wix oder Jimdo.

Redaktionsplan

Überlege, was deine Kundinnen interessiert. Hier sind einige Inspirationen:

- „Die besten Frühjahrsbehandlungen für strahlende Haut“
- „Mikrodermabrasion oder Fruchtsäure? Was passt zu deiner Haut?“
- „5 Beauty-Trends für 2025, die du kennen solltest“

SEO-gerecht schreiben

- Verwende gezielt Keywords wie „Anti-Aging in [deine Stadt]“, „Mikrodermabrasion in [deine Stadt]“

Mini-Fahrplan für den Start

1. Website mit Blog einrichten
2. Einen Blogartikel pro Monat veröffentlichen
3. Google My Business optimieren
4. Pressemitteilung an lokale Portale senden
5. 100 Euro für gezielte Google Ads einplanen

oder „Kosmetikstudio in [deine Stadt]“.

- Strukturierte Absätze und Zwischenüberschriften helfen Leserinnen und Google.

Bilder optimieren

Hochwertige Bilder, die mit Alt-Tags (Bildbeschreibung für Suchmaschinen) versehen werden, ergeben ein besseres Ranking.

Inhalte verbreiten

Deine sorgsam erstellten Artikel kannst du pushen

- in deinem Newsletter oder im Flyer,
- in „Google My Business“,
- auf Stadtportalen oder über digitale Pressearbeit.

2. Digitale PR: Sichtbar in Presse und Portalen

Digitale Pressearbeit bedeutet weit mehr, als Pressemitteilungen zu versenden. Sie bringt dich in lokale Online-Medien, Fachblogs und Branchenverzeichnisse – dort, wo potenzielle Kundinnen dich suchen.



Möglichkeiten der digitalen PR

- Schreibe Pressemitteilungen und veröffentliche sie in der lokalen Presse.
- Nehme als Aufhänger Anlässe wie eine Institutseröffnung, neue Behandlungen, exklusive Angebote.
- Beachte eine gute Struktur (Überschrift – Einleitung – Haupttext – Zitat) und vergiss nicht deine Kontaktdaten.
- Verbreite deine Pressemitteilungen über PR-Gateway, Stadtportale, lokale Wirtschaftsseiten.

Beispielrechnung für Google Ads

- Tagesbudget: 5 Euro > Monatsbudget: 150 Euro
 - Klickpreis: ca. 1,50 Euro > ca. 100 Klicks/Monat
 - 10 % Visitor buchen = 10 neue Termine à 80 Euro = 800 Euro Umsatz
- Für 800 Euro Umsatz hast du 150 Euro eingesetzt = hohe Rentabilität.

- Trage dich in Branchenverzeichnisse und Netzwerke ein (GoLocal, Handwerkskammer, lokale Unternehmerinnen-Netzwerke).

3. Google Ads: Gezielt Kundinnen ansprechen

Mit Google Ads erreichst du gezielt Menschen in deiner Region, die aktiv nach Kosmetikangeboten suchen – im Gegensatz zu Social Media, wo deine Anzeige oft nur „durchscrollt“ wird.

Vorteile:

- Sichtbarkeit direkt bei Suchanfragen
- Regionale Ausspielung
- Klare Messbarkeit (Was bringt wie viele Anfragen?)

4. SEO: Gefunden werden – ganz automatisch

SEO (Suchmaschinenoptimierung) sorgt dafür, dass du bei Google langfristig sichtbar bleibst – ohne bezahlte Werbung. Die Basics kannst du selbst umsetzen.

Wichtige SEO-Maßnahmen für Kosmetikstudios

Lippis Tipp:

Versuche, Gastartikel zu veröffentlichen: Teile dein Fachwissen auf Beauty-Blogs oder Online-Magazinen. Das bringt Reichweite und Backlinks für deine Website – gut für SEO!



OnPage-Optimierung

- Klare Seitenstruktur (zum Beispiel: Startseite, Behandlungen, Blog, Kontakt)
- Keywords in Überschriften und Texten verwenden

Local SEO

- Google My Business-Profil aktuell halten
- Bewertungen aktiv einholen und beantworten
- Adresse und Öffnungszeiten auf allen Plattformen identisch angeben

Backlinks aufbauen

- Gastartikel oder Fachtexte schreiben
- Mit Kooperationspartnern verlinken
- In Verzeichnisse eintragen

Sichtbarkeit, die bleibt – auch ohne Instagram

Social Media ist hilfreich, aber nicht deine einzige Möglichkeit. Wenn du heute damit beginnst, dein digitales Fundament aufzubauen, wirst du unabhängiger, stabiler und langfristig erfolgreicher.

Nutze Beauty-Blogging, digitale PR, SEO und Google Ads gemeinsam – so entsteht ein wirkungsvolles Online-Marketing, das dich als Expertin sichtbar macht und neue Kundinnen bringt.



Elke Klein

Die Autorin ist Gesundheitswissenschaftlerin und PR-Beraterin. Sie betreibt einen Blog und unterstützt Kosmetikerinnen beim Thema „Digitales Marketing“. www.cline-cosmetics.de