

Wie Tattoo Studios **10–30 qualifizierte Anfragen** pro Monat bekommen — ohne von Empfehlungen abhängig zu sein

Das komplette System: von Instagram Bio bis Meta Ads —
praxisnah erklärt für Tattoo Artists, die planbar ausgebucht sein
wollen.



Max Schwarz

Gründer YAD · Meta Ads für Tattoo Studios · yad.rocks

Was dich erwartet

EINLEITUNG

Das Problem

Warum die meisten Studios keine planbaren Kunden haben — und was das mit dem System zu tun hat.

KAPITEL 1

Die echten Gründe

Algorithmus-Abhängigkeit, kein Funnel, kein klares Angebot — die 4 Ursachen für unplanbare Anfragen.

KAPITEL 2

Das Grundsystem

Aufmerksamkeit → Vertrauen → Anfrage.
Das einzige System, das du wirklich brauchst.

KAPITEL 3

Instagram organisch

Bio-Formel, welcher Content Anfragen bringt, 5 Fehler die du heute beheben kannst + CTA-Vorlagen.

KAPITEL 4

Meta Ads

Boost vs. Ads Manager. Lokales Targeting. Budget. 4 Ad-Hooks die du direkt verwenden kannst.

KAPITEL 5

Die 3 Hebel

Creatives, Angebot und Reaktionsgeschwindigkeit — die einzigen drei Dinge die wirklich den Unterschied machen.

KAPITEL 6 · NEU

KI & ChatGPT

4 direkt einsetzbare Prompts für Content, Ads, Anfragen-Antworten und deine Instagram Bio.

KAPITEL 7

Step-by-Step Plan

6 konkrete Schritte — von heute bis zu den ersten planbaren Anfragen. Mit Zeitplan.

PRAXIS

3 Case Studies

Wien, Berlin, München — drei reale Szenarien mit konkreten Ergebnissen.

ANGEBOT

Nächster Schritt

Was du jetzt tun kannst — alleine oder mit Unterstützung.

Das Problem, das kaum jemand offen anspricht

Manche Wochen ist der Kalender voll. Andere Wochen halb leer. Und du weißt nicht genau warum — und noch weniger, wie du es änderst.

Das ist keine Ausnahme. Das ist der Normalzustand für die meisten Tattoo Studios in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die gute Arbeit ist da. Der Stil ist einzigartig. Die Fotos auf Instagram sehen gut aus. Trotzdem kommen Anfragen unregelmäßig — abhängig davon, ob gerade jemand empfohlen hat, ob ein Post viral gegangen ist, oder ob der Algorithmus gnädig war.

Warum die meisten Studios Marketing falsch machen

Das liegt nicht an fehlendem Talent und nicht an schlechtem Content. Es liegt daran, dass **Instagram kein Buchungssystem ist** — es ist ein Portfolio-Tool. Wer ausschließlich auf organische Reichweite und Empfehlungen setzt, hat keinen Hebel.

Kein Hebel bedeutet: Du kannst nicht entscheiden, dass du nächsten Monat 15 neue Anfragen mehr brauchst. Du kannst nur hoffen und posten.

Dieser Guide zeigt dir das komplette System — von der Instagram Bio bis zu bezahlten Anzeigen — damit Anfragen planbar werden statt zufällig.

Was du in diesem Guide lernst

- Warum dein Instagram aktuell keine planbaren Anfragen bringt — und was du konkret änderst
- Wie das einfache System hinter planbarer Kundengewinnung aussieht
- Wie du dein Instagram-Profil als echten Conversion-Kanal aufbaust
- Wie Meta Ads für Tattoo Studios konkret funktionieren — ohne technisches Vorwissen
- Die 3 Hebel, die den größten Unterschied machen

- Wie du KI nutzt, um Marketing-Aufwand zu halbieren
 - Ein konkreter Step-by-Step-Plan, den du sofort umsetzen kannst
-

Warum die meisten Studios keine **planbaren Kunden** bekommen

Die häufigste Aussage, die ich von Tattoo Artists höre: „Ich poste regelmäßig, aber es bringt nicht wirklich was.“ Das Problem ist nicht das Posting — es ist das System dahinter.

Problem 1: Abhängigkeit vom Algorithmus

Instagram entscheidet, wie viele Menschen deinen Post sehen. Für Business-Accounts liegt die organische Reichweite oft bei 3–8 % der Follower. Bei 500 Followern sehen deinen Post also vielleicht 15–40 Personen — und davon wohnt nur ein Bruchteil in deiner Stadt.

Das bedeutet: Selbst mit gutem Content bist du abhängig davon, ob der Algorithmus deinen Post gerade mag oder nicht. Das ist kein Business-Fundament.

Problem 2: Kein Funnel — kein klarer nächster Schritt

Ein „Funnel“ klingt technisch, ist aber einfach das: Jemand sieht dein Studio → wird neugierig → versteht, was du machst → weiß, wie er buchen soll → bucht.

Bei den meisten Studios fehlt der letzte Schritt. Jemand sieht ein Tattoo-Foto, findet es gut — und dann? Die Bio sagt „DM für Anfragen“, aber kein Mensch schreibt gerne eine DM ins Blaue wenn er nicht weiß, was es kostet, wie es funktioniert, oder ob überhaupt freie Termine verfügbar sind.

TYPISCHER FEHLER

~~Bilder posten~~ → ~~warten~~ → ~~hoffen~~ → ~~gelegentlich Anfragen~~

→ **Bild posten** → **klare CTA** → **Profil mit Antworten auf häufige Fragen** → **einfacher Buchungsweg**

Problem 3: Kein klares Angebot

„Tattoo Artist in München“ ist keine Botschaft. Es beantwortet keine der Fragen, die ein potenzieller Kunde hat: Welchen Stil machst du? Was kostet eine Session ungefähr? Machst du Custom-Designs? Wie ist der Ablauf?

Wer diese Fragen nicht beantwortet, verliert Interessenten — nicht weil sie kein Interesse haben, sondern weil sie sich nicht trauen zu fragen und einfach zum nächsten Studio weiterziehen.

Problem 4: Kein planbarer Kanal

Organisches Instagram, Empfehlungen und Google-Suche haben eine gemeinsame Schwäche: Du kannst sie nicht aufdrehen, wenn du mehr brauchst. Du kannst keinen „Mehr-Anfragen-Knopf“ drücken.

Das einzige Werkzeug, das das ändert: bezahlte Werbung. Nicht weil sie magisch ist — sondern weil du damit die Reichweite direkt steuerst.

KURZ-DIAGNOSE: WO STEHST DU?

- Ich weiß nicht, wie viele meiner Follower in meiner Stadt wohnen

- Meine Bio hat keinen klaren Call-to-Action

- Ich habe noch nie bezahlte Werbung geschaltet (oder nur den Boost-Button genutzt)

- Ich habe keinen festen Prozess, wie aus einem Interesse eine Buchung wird

- Meine Anfragen variieren stark von Woche zu Woche ohne klaren Grund

Wenn du 3 oder mehr angekreuzt hast, bist du genau richtig hier.

Das **Grundsystem** für planbare Anfragen

Du brauchst kein kompliziertes Marketing-Konzept. Du brauchst drei Dinge, die aufeinander aufbauen: Aufmerksamkeit, Vertrauen, Anfrage.

Schritt 1: Aufmerksamkeit

Menschen in deiner Stadt müssen wissen, dass es dich gibt. Das passiert entweder organisch (jemand sieht deinen Post oder wird empfohlen) oder bezahlt (du spielst ihnen eine Anzeige aus).

Organisch ist langsam und schwer zu kontrollieren. Bezahlt ist schnell, steuerbar und messbar. Für ein wachsendes Studio brauchst du beides.

Schritt 2: Vertrauen aufbauen

Jemand kennt dich jetzt. Aber ein Tattoo ist eine große Entscheidung — es bleibt für immer. Dein Post überzeugt nur einen Bruchteil zur Terminbuchung.

Vertrauen entsteht durch:

- Qualität der Arbeit, die sichtbar ist (Fotos, Healing Shots, Videos)
- Persönlichkeit und Stil, der erkennbar ist
- Bewertungen und Kundenfeedback
- Klare Kommunikation: Was machst du? Für wen? Wie läuft es ab?

Schritt 3: Conversion — aus Interesse wird Anfrage

Das ist der Schritt, den die meisten Studios vergessen. Jemand vertraut dir, will ein Tattoo — aber der Weg zur Buchung ist unklar oder zu aufwändig.

CONVERSION-VERGLEICH

Bio: „DM für Buchungen“ — kein Kontext, keine nächsten Schritte

→ „Kostenloses Beratungsgespräch → Link in Bio → kurzes Formular: Motiv, Größe, Termin“

Die einfachste Verbesserung: **mach den nächsten Schritt für den Interessenten so einfach wie möglich.** Ein Link zum Formular schlägt „schreib uns eine DM“ fast immer.

DAS SYSTEM IN EINEM SATZ

Ads bringen Aufmerksamkeit → dein Profil baut Vertrauen → ein klarer CTA macht aus Interesse eine Anfrage.

Warum das funktioniert — egal für welches Studio

Dieses System ist nicht für Mega-Studios gemacht. Es funktioniert gerade für kleinere Studios besonders gut, weil:

- Du lokal bist — die Zielgruppe ist definiert und erreichbar
- Dein Produkt visuell ist — perfekt für Social Media und Ads
- Die Entscheidung emotional ist — guter Content baut schnell Vertrauen
- Dein Markt oft unterdurchschnittlich gut im Marketing ist — du stichst schnell hervor

Instagram richtig nutzen — **organisch**

Bevor du Geld in Werbung steckst, muss dein Profil funktionieren. Eine Anzeige schickt Menschen auf dein Profil — wenn das Profil schwach ist, verlierst du sie dort.

Die Tattoo Studio Bio-Formel

Deine Bio hat ca. 3 Sekunden. In dieser Zeit muss ein Fremder verstehen: Wer bist du? Was machst du? Wo bist du? Wie komme ich an einen Termin?

BIO-VERGLEICH

♥ Tattoo Artist | München | Booking via DM

Custom & Finline Tattoos · München 📍

Termine verfügbar — jetzt anfragen:

🔗 [Link zum Buchungsformular]

Die Formel: **[Stil] · [Stadt] · [Was du anbietest] · [Klare CTA mit Link]**

Optional: Eine Zahl die Vertrauen schafft — z. B. „über 500 Tattoos in 4 Jahren" oder eine Spezialität: „Custom Only · kein Flash".

Content, der wirklich Anfragen bringt

Tattoos posten ist gut. Aber Tattoos posten alleine reicht nicht. Was zusätzlich funktioniert:

Prozess-Videos

Vom leeren Arm bis zum fertigen Tattoo. Oder nur 30 Sekunden aus der Session. Menschen wollen sehen wie es gemacht wird.

Healing Shots

Abgeheilte Tattoos überzeugen mehr als frische. Sie zeigen wie die Arbeit langfristig aussieht — das ist oft der ausschlaggebende Faktor.

FAQ als Post

„Was kostet ein Sleeve?“ „Wie lange dauert ein A5 Tattoo?“ Diese Posts bekommen hohe Saves — und beantworten die Fragen, die viele nicht zu stellen trauen.

Behind the Scenes

Studio-Alltag, Skizzen, Vorbereitung. Das baut Persönlichkeit auf — und Persönlichkeit baut Vertrauen schneller als jedes Tattoo-Foto.

Die 5 häufigsten Instagram-Fehler bei Tattoo Studios

- **Kein Link in der Bio.** „DM für Anfragen“ bedeutet: der Interessent muss aktiv werden ohne zu wissen, was ihn erwartet. Ein Buchungslink senkt diese Hürde enorm.
 - **Captions ohne Text.** Nur Emojis oder ein Hashtag-Block bringt keinen Mehrwert und keine Interaktion. Zwei bis drei Sätze zum Tattoo, zum Prozess oder zur Idee dahinter reichen.
 - **Nur Finishtattoos posten.** Variiere mit Prozessen, Heilungsverläufen, Skizzen, Studio-Einblicken — das macht einen Account lebendig.
 - **Keine Stories.** Stories halten bestehende Follower warm und machen dich sichtbar. Wer keine Stories postet, verschwindet im Feed anderer.
 - **Posting ohne Strategie.** Wer unregelmäßig postet oder immer dieselbe Art von Content bringt, verliert Reichweite. 3× pro Woche, variiert, reicht aus.
-

KONKRETE FORMULIERUNGEN FÜR DEINEN CTA

→ „Kostenloses Beratungsgespräch — Link in Bio“

→ „Termine verfügbar. Jetzt anfragen: [Link]“

→ „Du hast ein Motiv im Kopf? Schreib uns kurz — wir melden uns innerhalb von 24h“

→ „Noch 3 Slots frei im [Monat]. Einfach anfragen →“

Meta Ads für Tattoo Studios — einfach erklärt

„Ich habe mal einen Post geboostet und nichts ist passiert.“ Das höre ich oft. Boosten und echte Ads sind aber zwei verschiedene Dinge.

Boost-Button vs. Meta Ads Manager

Der Boost-Button erhöht die Reichweite eines Beitrags. Das war's. Kein präzises Targeting, kein Conversion-Ziel, kein Tracking. Du bekommst vielleicht 200 neue Profilbesuche und 3 Likes mehr — und das war dein Budget.

Echte Meta Ads werden über den **Ads Manager** erstellt. Damit kannst du:

- Genau festlegen, wer deine Anzeige sieht (Radius, Alter, Interessen)
- Das Kampagnenziel definieren — z. B. „Ich will Leads“ statt „ich will Likes“
- Messen, welche Anzeige wie viele Anfragen gebracht hat
- Retargeting aufsetzen — also Menschen ansprechen, die dein Profil schon besucht haben

Welche Ads für Tattoo Studios funktionieren

Das Prinzip ist einfach: zeig deine beste Arbeit, mit einem klaren Text-Hook und einem einfachen nächsten Schritt.

Was funktioniert

- Echte Fotos abgeheilter Tattoos
- Kurze Process-Videos (15–30 Sek.)
- Klarer regionaler Text-Hook
- Einfache, direkte CTA
- Erkennbarer Stil

Was nicht funktioniert

- Stock-Fotos oder generische Bilder
- Zu viel Text im Bild
- Unklares Angebot
- Kein lokaler Bezug
- Schlechte Bildqualität

Lokales Targeting — dein größter Vorteil

Du bist ein lokales Business. Das ist kein Nachteil — es ist ein riesiger Vorteil bei Meta Ads. Du kannst:

- **Radius definieren:** nur Menschen im Umkreis von 15–25 km um dein Studio
- **Alter eingrenzen:** z. B. 21–40 Jahre
- **Interessen ergänzen:** Tattoos, Körperschmuck, Streetwear

Das Ergebnis: dein Budget landet nicht bei irgendjemandem in Deutschland, sondern bei Menschen, die wahrscheinlich Interesse haben und in deiner Stadt wohnen.

Budget — was ist realistisch?

Ein sinnvoller Einstieg liegt bei **€15 pro Tag** — das sind ca. €450 im Monat. Kein riesiges Investment, aber genug um zu testen was funktioniert.

Wichtig zu verstehen: Das Werbebudget geht direkt an Meta. Es ist kein Honorar für eine Agentur. Es ist das Geld, mit dem deine Anzeige ausgespielt wird.

In den ersten 7–14 Tagen lernt der Algorithmus, wer auf deine Anzeigen reagiert. **Erst danach beginnt die Optimierung.** Wer nach 3 Tagen aufgibt weil noch keine Anfrage kam, macht den häufigsten Fehler.

AD HOOK BEISPIELE — DIREKT VERWENDBAR

→ „Tattoo Artist in [Stadt] — Termine verfügbar. Jetzt Motiv besprechen →“

→ „Du hast ein Motiv im Kopf, weißt aber nicht ob es umsetzbar ist? Kostenloses Erstgespräch →“

→ „[Fineline / Realism / Neo Traditional] Tattoos in [Stadt] — noch Slots im [Monat]“

→ „Keine Wartenliste. Kein Minimum. Einfach anfragen →“

Die 3 wichtigsten Hebel für mehr Anfragen

Von allem, was ich bei Tattoo Studios getestet und analysiert habe, kommen 80 % der Ergebnisse von drei Faktoren. Nicht zehn. Drei.

Hebel 1: Creatives — Emotion schlägt Perfektion

Ein gutes Creative ist nicht das technisch perfekte Foto. Es ist das Bild oder Video, das eine emotionale Reaktion auslöst — Bewunderung, Neugier, oder: „Genau das will ich auch.“

Was das in der Praxis bedeutet:

- **Abgeheilte Tattoos** zeigen das echte Endresultat — ehrlicher und überzeugender als frische Arbeit
- **Kundenreaktionen** im Video (wenn der Kunde das Ergebnis sieht) sind emotional stark
- **Close-Up Detail-Shots** zeigen Qualität besser als Ganzkörper-Fotos
- **Zeitraffer-Videos** von Arbeitsprozessen bekommen überdurchschnittliche Retention

Hebel 2: Angebot — mach den ersten Schritt einfach

„Buch einen Termin“ ist eine große Entscheidung. „Kostenloses Beratungsgespräch“ oder „schick uns dein Motiv — wir sagen dir in 24h ob es machbar ist“ ist eine kleine Entscheidung.

Kleine erste Schritte senken die Hürde zur Anfrage massiv. Du kannst im Gespräch dann qualifizieren — aber erst muss jemand überhaupt bei dir anklopfen.

ANGEBOT-VERGLEICH

„Buche jetzt deinen Tattoo-Termin“

→ „Kostenloses 10-Min Motivgespräch — kein Commitment, kein Druck“

Hebel 3: Geschwindigkeit — Anfragen verfallen

Das ist der am meisten unterschätzte Faktor. Eine Person fragt an — und hört 48 Stunden nichts. Bis dahin hat sie sich beim nächsten Studio gemeldet.

Studien zeigen: Die Conversion-Rate bei Anfragen, die innerhalb von 1 Stunde beantwortet werden, ist 7× höher als bei Antworten nach 24 Stunden.

Das bedeutet nicht, dass du 24/7 verfügbar sein musst. Aber:

- Automatische Erstantwort via Instagram oder E-Mail einrichten
- Klare Reaktionszeit kommunizieren: „Wir antworten innerhalb von 24h“
- Anfragen-Formular verwenden, das dir sofort eine Benachrichtigung schickt

AUTOMATISCHE ERSTANTWORT — VORLAGE

„Hey! Danke für deine Anfrage ❤️ Wir haben sie erhalten und melden uns innerhalb von 24 Stunden. Falls du schon ein Motiv oder eine Idee hast, gerne kurz beschreiben — dann können wir beim ersten Gespräch direkt loslegen.“

KI nutzen — weniger Aufwand, mehr Output

ChatGPT ist kein Ersatz für deine Kreativität. Aber es ist ein brutaler Zeitsparer für alle Marketing-Aufgaben, die du vor dir herschiebst.

Prompt 1 — 10 Content-Ideen die Anfragen bringen

Nicht einfach „gib mir Post-Ideen“ — sondern ein strukturierter Prompt der gezielt auf Conversion ausgelegt ist.

PROMPT — DIREKT KOPIEREN & KLAMMERN AUSFÜLLEN

Du bist ein Performance Marketing Experte für Tattoo Studios.

Ich bin Tattoo Artist in [Stadt], spezialisiert auf [Stil, z. B. FINELINE / REALISM / NEO TRADITIONAL]. Ich bekomme zu wenig Anfragen und meine Posts bringen kaum neue Kunden.

Erstelle 10 Instagram Post-Ideen, die:

- potenzielle Kunden ansprechen (nicht andere Artists)
- Vertrauen aufbauen (abgeheilte Tattoos, Prozess, Ablauf)
- häufige Einwände vorwegnehmen (Schmerz, Preis, Unsicherheit)
- klar auf eine Anfrage oder einen Termin hinführen

Für jede Idee:

1. Hook (erste Zeile des Posts)
2. Inhalt (2-3 Sätze)
3. Call-to-Action (konkreter Satz)

Ton: direkt, lokal, verständlich — kein Marketing-Blabla.

Ziel: echte Anfragen, nicht Likes.

Prompt 2 — Ad-Texte für Meta Anzeigen

Dieser Prompt liefert fertige Hook + Text + CTA Kombinationen, die du direkt in den Ads Manager einfügen kannst.

PROMPT — DIREKT KOPIEREN & KLAMMERN AUSFÜLLEN

Du bist Meta Ads Experte für lokale Tattoo Studios.

Ich betreibe ein Tattoo Studio in [Stadt], spezialisiert auf [Stil].

Zielgruppe: 21-38 Jahre, Umkreis 20 km, denken über ein Tattoo nach aber haben noch nicht gebucht.

Erstelle 5 Facebook/Instagram Ad-Texte mit dem Ziel: eine direkte Anfrage (Formular oder DM) auslösen — kein Klick auf eine Website, kein Like.

Für jedes Ad:

1. Hook (erste Zeile, max. 8 Wörter)
2. Haupttext (max. 3 Sätze)
3. Call-to-Action (ein Satz)

Ton: lokal, menschlich, keine Superlative.

Wichtig: Jedes Ad braucht einen Grund, JETZT zu handeln.

Prompt 3 — Kundenanfragen professionell beantworten

Vage Anfragen richtig qualifizieren ohne den Interessenten zu verlieren.

PROMPT — DIREKT KOPIEREN & ANFRAGE EINFÜGEN

Du hilfst Tattoo Artists dabei, Kundenanfragen konversionsstark zu beantworten.

Ich habe folgende Anfrage erhalten:

[Anfrage hier einfügen]

Schreib eine Antwort, die:

- persönlich klingt (kein Copy-Paste-Ton)
- die wichtigsten Qualifizierungsfragen stellt: Motiv, Größe, Körperstelle, Wunschtermin
- neugierig macht ohne zu drängen
- einen klaren nächsten Schritt vorschlägt

Max. 6 Sätze. Ton: direkt und warm — wie eine echte Person schreibt.

Prompt 4 — Instagram Bio in 3 Varianten

Nicht eine Bio, sondern drei zum Vergleichen — dann wählst du die beste aus.

PROMPT — DIREKT KOPIEREN & KLAMMERN AUSFÜLLEN

Du bist spezialisiert auf Instagram Profile für Tattoo Studios.

Meine Infos:

- Stil: [z. B. Fineline / Realism / Blackwork]
- Stadt: [Stadt]
- Angebot: kostenlose Erstberatung, Custom Designs
- Besonderheit: [z. B. keine lange Warteliste / nur Custom / spezialisiert auf XY]

Schreib 3 Versionen meiner Instagram Bio. Jede muss:

- in max. 3 Zeilen passen (150 Zeichen)
- Stil und Standort klar nennen
- einen spezifischen CTA enthalten (kein generisches „Booking via DM“)
- unterschiedlich im Tonfall sein (Version 1: direkt, Version 2: persönlich, Version 3: provokant)

Füge jeweils einen passenden Link-Button-Text dazu.

Keine Hashtags. Maximal 2 Emojis pro Version.

Regel: KI liefert Entwürfe — du lieferst die letzte Hand. Füge immer deinen Stil, deinen Standort und deine echte Sprache ein. Das dauert 2 Minuten und macht den Unterschied zwischen generisch und authentisch.

Dein **Step-by-Step System** — von 0 zu ersten Anfragen

Hier ist der konkrete Plan. Kein Theoriegerüst. Eine Reihenfolge, die funktioniert — auch wenn du kein Marketing-Vorwissen hast.

1

Profil-Audit (Tag 1 — 60 Minuten)

Bio nach der Formel [Stil · Stadt · CTA] umschreiben. Link in Bio setzen — mindestens eine Kontaktseite oder ein einfaches Formular. Highlights anlegen: Preise / Stil / Ablauf / FAQ.

2

Content-Basis aufbauen (Woche 1 — 3 Posts)

1× abgeheiltes Tattoo mit Kontext-Caption. 1× Prozess-Video oder Skizze. 1× persönlicher Post — wer du bist, wie du arbeitest, was dich antreibt. Dann: tägliche Stories (einfach, 1–2 pro Tag).

3

Erste bezahlte Kampagne aufsetzen (Woche 2)

Ads Manager öffnen. Kampagnenziel: Leads. Targeting: 15–20 km Radius, 21–40 Jahre, Tattoo-Interessen. Budget: €15/Tag. Creative: dein stärkstes Tattoo-Foto mit kurzem Hook-Text. 14 Tage laufen lassen ohne zu pausieren.

4

Anfragen schnell beantworten (laufend)

Automatische Erstantwort einrichten. Ziel: jede Anfrage innerhalb von 2 Stunden beantworten. Vorlage bereit haben. Qualifizierungsfragen stellen (Größe, Stil, Platzierung).

5

Auswerten und optimieren (nach Woche 2)

Wie viele Anfragen aus der Kampagne? Welcher Post hatte die meiste Reichweite? Was hat funktioniert — mehr davon. Was nicht — austauschen. Budget bei guten Ergebnissen schrittweise erhöhen.

6

System stabilisieren (Monat 2+)

Content-Rhythmus halten (3× Woche). Kampagne läuft dauerhaft, wird monatlich angepasst. Kundenfeedback für neue Creatives nutzen. Google Business Profil pflegen für organische lokale Suche.

Der größte Fehler: alles auf einmal starten wollen und dann aufgeben weil es nicht sofort perfekt läuft. **Fang mit Schritt 1 an. Heute.**

3 Studios — 3 Wege zu mehr Anfragen

CASE STUDY 01

Kleines Finline Studio · Wien

Einzelperson, Mietstudio, ca. 400 Instagram Follower

Ausgangslage: 2–4 Anfragen pro Woche, stark schwankend. Bio: „Tattoo Artist ♥ Wien“. Kein Link, kein CTA. Nur Fertig-Tattoos gepostet.

Was geändert wurde: Bio nach Formel umgeschrieben. Buchungsformular (Google Forms) verlinkt. Content um Prozess-Reels erweitert. Einmalige Meta Ads Kampagne mit €200 Budget über 2 Wochen.

Ergebnis nach 4 Wochen: 11 qualifizierte Anfragen über den Formular-Link, 7 davon in Buchungen umgewandelt. Organische Reichweite +40 % durch Reels.

CASE STUDY 02

2-Personen Studio · Berlin Neukölln

Festes Studio, Realism & Japanese Style, ca. 1.200 Follower

Ausgangslage: Gute Instagram-Präsenz, aber Anfragen kamen hauptsächlich über Empfehlungen. Keine Ads, kein Google Business Profil, keine Öffnungszeiten-Info öffentlich sichtbar.

Was geändert wurde: Google Business Profil vollständig ausgefüllt inkl. Fotos. Laufende Meta Ads Kampagne mit €450/Monat. Lead-Formular statt DM.

Ergebnis nach 6 Wochen: 18–22 neue Anfragen pro Monat. Anteil Empfehlungen: von 80 % auf 50 % gesunken — Anteil geplanter Akquise auf 50 % gestiegen. Kalender erstmals 6 Wochen im Voraus voll.

CASE STUDY 03

Newcomer Artist · München

Neu im Markt, 180 Follower, kein festes Studio (gemietet)

Ausgangslage: Sehr gutes Portfolio, aber quasi keine Sichtbarkeit. Zu wenig Follower für organische Reichweite. Kein Budget für große Kampagnen.

Was geändert wurde: Bio komplett neu. Konsequente Stories täglich. KI für Caption-Texte genutzt (2h/Woche gespart). Mini-Kampagne mit €10/Tag, Zielgruppe 18–30 km Radius.

Ergebnis nach 8 Wochen: Follower auf 520 gewachsen. 6–9 Anfragen pro Monat aus Ads. 3 Stammkunden aufgebaut. ROI der Kampagne: jede Buchung brachte im Schnitt das 8-fache des investierten Werbebudgets zurück.

DAS ANGEBOT

Du weißt jetzt wie es geht. Die Frage ist nur: **machst du es selbst?**

Alles in diesem Guide funktioniert. Es erfordert aber Zeit, Lernkurve und konsequente Umsetzung. Wenn du das willst und kannst — tu es. Dieser Guide ist dein Startpunkt.

Wenn du die Lernkurve überspringen und direkt mit einer Kampagne starten willst, die von Anfang an auf Tattoo Studios ausgelegt ist:

KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH MIT YAD

In einem kurzen Gespräch schauen wir gemeinsam an, ob Meta Ads für dein Studio Sinn ergeben — ohne Verkaufsdruck, ohne Commitment. Nur ehrliches Feedback.

- ✓ Kein Langzeitvertrag
- ✓ Nur für Tattoo Studios
- ✓ Kostenloses Erstgespräch, keine Verpflichtung

yad.rocks

→ Kontaktformular unter yad.rocks/#kontakt

