

FREEBIES DIE BALLERN

FREEBIE-GUIDE



BALLERT





ARTEN VON FREEBIES

Folgendes kannst du als Freebie anbieten auf der Website:

- Eine Webinaraufzeichnung zu einem Thema was deine Zielgruppe brennend interessiert
- Einen Tiefgehenden Guide mit der Lösung für ein Problem von den vielen Problemen die deine Kunden haben. Beispiel Websites:
 - Testimonials erstellen die verkaufen
 - Blogbeiträge erstellen die verkaufen
 - Designelemente die verkaufen
 - etc.
 - Du suchst dir einen passenden Teilbereich und löst ihn komplett
- E-Book zu einem bestimmten Thema
- Ein Video mit der Lösung zu einem bestimmten Problem
- Eine Checkliste mit echtem Mehrwert
- Eine PDF mit bspw. 5-9 Fehlern die man vermeiden sollte
- Onlinekurs
- Whitepaper oder Report zu deiner Branche

Es gibt viele Möglichkeiten. Falls du immernoch keine Ahnung hast, frag mich gern :)

Folgend stelle ich dir anhand des PDF Freebies Beispiele und Tipps vor was du da reinmachen könntest und wie du es strukturieren kannst.

Grundsätzlich kannst du die Tipps aber auch für Videos und andere Formate anwenden.

Wichtig ist, dass der Freebie ECHTEN Mehrwert hat und nicht nur flach ist und auf sales aus ist. Alles im Freebie muss direkt umsetzbar sein.





DIE STRUKTUR

Grundsätzliches:

- Es wird ein Freebie mit 5–9 Fehlern, die Menschen aus deiner Zielgruppe in der Regel machen. Zuerst nennen wir die Fehler, dann geben wir passenden Mehrwert dazu, den du aus deiner Praxiserfahrung hast.
- Das Freebie soll ECHTEN und vor allem direkt UMSETZBAREN Mehrwert bieten! Keine abstrakten Tipps wie z.B. “Um Vertrauen aufzubauen, brauchst du gute Testimonials” sondern erkläre im Detail wie man gute Testimonials bekommt.

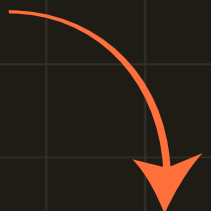
Einleitungstext:

- Kurze Vorstellung des Themas worum es gehen soll und warum Menschen immer wieder diese Fehler machen (Problembewusstsein)
- Erklärung, warum Erfolg in Ihrem Bereich einfacher sein kann, als viele denken (Lösungsbewusstsein aufbauen).
- Teaser für die häufigsten Fehler, die in verschiedenen Branchen gemacht werden.

Die 5–9 Fehler (Passe es an, an deine Branche):

Allgemein: Fang immer mit dem Fehler an und gib danach den praktischen Mehrwert.

1. Zu schnelles Wachstum: Erklärung, warum ein zu schneller Expansionsversuch kontraproduktiv sein kann.
2. Unrealistische Zielsetzung: Die Wichtigkeit realistischer und erreichbarer Ziele.
3.
4. ...
5. ...





DER PITCH

So gestaltest du den Pitch am besten:

- Wecke nochmal Problembewusstsein indem du die typischen Probleme deiner Kunden nennst. Verpacke das ganze am besten in authentisches Storytelling. Also sag bitte nicht einfach nur "Dein Problem ist XYZ" sondern erzähle Geschichten.
- Such dir jetzt 3-4 gute Testimonials aus, die genau das Problem aufgreifen, das du nennst und wo sie dann sagen, wie glücklich sie mit der Lösung mit dir sind.
- Jetzt kommt dein Pitch mit deinem Angebot.
- Jetzt kommt der CTA. Bspw. ein Link zu Calendly oder deine E-Mail-Adresse, Telefonnummer etc. Such dir da das aus, was für dich am besten funktioniert. Verwirre den Potenziellen Kunden nicht mit zu viel Auswahl.

Schau dir gern meinen Freebie hier an und lass dich gern inspirieren:
<https://krisnetics.com/assets/images/7-fehler-krisnetics.pdf>

Weitere gute Freebies findest du bei
(Du musst dich dafür eintragen, wenn du sie sehen willst. Die darf ich dir nicht einfach so zur Verfügung stellen):

Sebastian Auer: <https://verkaufenmitwerten.de/>

Sebastian Zitzmann: <https://sebastian-zitzmann.de/7-tricks-fuer-mehr-umsatz-als-berater>

Timon Leu: <https://timonleu.de/raving-fan-post-newsletter-fuer-glueckliche-kunden>

PS: Hier kommt mein Pitch ;) Wenn du willst, dass dein Freebie so nice aussieht wie diese PDF oder mein Freebie, dann gib mir gern Bescheid und ich mache dir für die visuelle Gestaltung und die Umsetzung ein Angebot dafür.

PPS: Es kostet nicht die Welt. Keine Sorge.





EASY, ODER?

**Wenn du Fragen dazu hast:
Schreib mir :)**