FREEBIE FUNNEL FLOW

Gewinne automatisiert Kunden & lass deine E-Mail Liste explodieren!

- **BONUS:** Die 11 angesagtesten Freebieideen & 5 Strategien zur kostenlosen Vermarktung auf Social Media & Canva Templates zur Promotion

DIGITAL HELDINNEN

Was ist ein *Freebie*

und warum es deinem Businesswachstum helfen kann

WAS?

Ein Freebie wird oft auch als Leadmagnet bezeichnet. Es geht darum, ein **hochwertiges** Stück Inhalt kostenlos anzubieten – im Tausch gegen die Emailadresse deiner zukünftigen Kund:innen.

WARUM?

Ein Freebie ist das perfekte Tool, um zu zeigen, was du kannst.
Es hilft dir dabei, dich in den Köpfen deiner Abonnent:innen als Expertin zu positionieren. Und genau diese Ausgangslage möchtest du ja, um deine Abonnenten später in zufriedene Kund:innen zu verwandeln.

VORAUSSETZUNG?

Um das Freebie erfolgreich aufzusetzen, benötigst du Folgendes:

- eine Seite, auf der ein Formular angezeigt wird (Landing Page)
- ein Formular zur Eintragung (Hast du in jedem E-Mail-Tool)
- ein E-Mail-Tool, welches das Freebie ausliefert & die Adressen sammelt

Das perfekte *Freebie*

für dich & deine Kund:innen

Bevor du dich für eine der 11 Freebie Ideen entscheidest, solltest du dir vorab ein paar Fragen stellen. Beantworte diese in Ruhe für dich und wähle erst dann das passende Freebie für dich & deine Zielgruppe aus.

Wer gehört zu deiner Zielgruppe?
Wie würdest du deine Zielgruppe beschreiben?

Was fällt deiner Zielgruppe schwer? Wobei braucht sie Hilfe?

Wie kannst du deiner Zielgruppe mit deiner Expertise helfen?

Mit welchem Medium fühlst du dich wohl?
(Schreibst du gerne, nimmst du gerne Audios auf oder liebst du es einfach, in die Kamera zu sprechen?)

Aus welcher Motivation heraus möchtest du ein Freebie erstellen?
Was willst du daraus verkaufen? Einen Onlinekurs? Ein tiny product, eine Challenge?
(Achte darauf, dass du mit dem Freebie ein Problem der Kund:innen löst, damit sie den nächsten Schritt gemeinsam mit dir gehen wollen.)

Deine unschlagbare *Freebie-Idee*

Nutze nun deine Antworten, um **deine Stärken** mit den **Wünschen deiner Kund:innen** zusammen zu bringen.

- ●●● **Leicht umzusetzen**
- ●●● **Etwas aufwändiger**
- ●●● **Technisch & zeitlich anspruchsvoll**
- **Diese Tools kannst du für die Umsetzung verwenden**
- **Unser Pro-Tipp**

* WICHTIG: Du kannst dir natürlich JEDEN Prozess leicht oder aufwendig gestalten. Beispiel: Du kannst ein Webinar ganz einfach via Zoom, oder ein automatisiertes Webinar mit zig Automationen aufsetzen. Unsere Einschätzung soll dir lediglich als Richtwert dienen, falls du komplett neu in diesem Thema bist.

1 E-BOOK ●○○

Ein Freebie-Ebook ist im Grunde ein **mehrseitiges PDF zu einem kleinen Themenkomplex**, z.B. einem Teil deines Fachgebiets. Wichtig ist, dass das Thema für deine zukünftigen Kund:innen interessant ist.

Je nach Fähigkeiten kannst du hier von Word, Pages, GoogleDocs über Canva, Scrivener und InDesign alles nutzen.

Hier findest du 5 kostenlose Coverideen für dein Ebook

2 PERSÖNLICHKEITSTEST ●●●

Ein Persönlichkeitstest bzw. das Ergebnis, das deinen Kund:innen per E-Mail geschickt wird, ist ein **tolles Tool, um deine Kompetenz als Coach/Trainer:in zu präsentieren** und den ersten Anlass für ein persönliches Gespräch zu liefern.

Typeform in Kombination mit Zapier & Active Campaign, Lamapoll oder ein Wordpress Plugin "Quizmaker"

Nutze diese Variante erst, wenn du genug Erfahrung mit oben genannten Tools, oder eine erfahrene VA an deiner Seite hast.

3 KANBAN BOARDS ●○○

Stelle deinen Kund:innen eine deiner Kanban-Board Vorlagen zur Verfügung. Wenn du **z. B. eine Vorlage für einen Social Media Plan**, einen Launch Plan etc. entwickelt hast, kannst du diese als Freebie nutzen

Hier brauchst du ein Tool wie Trello oder Asana

Wenn du solche Boards teilst, denk an eine Rubrik mit deinem "Call-to-action". Heißt: Füge in diese Spalte alles ein, was deine Kunden zu deinem Produkt wissen müssen. (Testimonials, Links, Benefits, usw.)

4 VORLAGEN (SET) ●○○

Erstelle **optisch ansprechende Vorlagen** für deine Kund:innen.
Sie sollten **in deiner CI gestaltet sein**. Der Mehrwert für deine Kund:innen besteht darin, dass sie sich die Dateien einfach ausdrucken und damit arbeiten können.

Hier empfehlen wir dir ganz klar Canva! Hier findest du bereits Vorlagen zu allen möglichen Bereichen, die du ganz einfach anpassen kannst.

Beispiele: Templates für Social Media Postings, Journalingzettel, Erährungsplan, Motivationskalender, Schlaftracker, etc.

5 CHALLENGES & WORKSHOPS ●●●

Eine Challenge bzw. ein Workshop kann **ein toller Einstieg in die Zusammenarbeit mit dir sein**. Du legst die Dauer fest. Ob **2h oder 7 Tage**; hier bist du komplett flexibel. Während dieser Zeit erhalten deine Kund:innen **einen Impuls oder Übungen von dir**. Am Ende des Workshops launchst du dein Angebot und holst sie als Kund:innen an Board.

Basic: Postings & eine FB-Gruppe; Du hast mehr Erfahrung? Dann bau dir eine Landingpage und verbinde ein E-Mail Marketing Tool.

Aus unserer Erfahrung mit der Zusammenarbeit von über 100 Coaches können wir sagen, dass sich dieses Format für die meisten bewährt! Hier ist es im Anschluss viel leichter, ein hochpreisiges Produkt zu verkaufen.

6 MINI-KURS (E-MAIL SERIE: VIDEOS) ●●●

Statt einem Workshop, den du meist live durchführst, kannst du deinen Kund:innen auch **eine ganz Serie an Videos oder E-Mails**, die aufeinander aufbauen zusenden.

E-Mail Marketingtool wie Active Campaign und eine Landingpage, um sich anzumelden.

Achte beim E-Mail Marketing unbedingt daraf, dass du ein "double-opt-in" hast. Außerdem sollte sollte diese Serie sich über mindestens 3 Tage erstrecken um eine bessere Kundenbindung aufzubauen.

7 CHECKLISTE

Passend zu einem zu einem umfangreichen Video oder Artikel von dir stellst du eine **Checkliste mit den wichtigsten Inhalten** zusammen.

Je nach Anspruch kannst du einfach mit Powerpoint bzw. Word starten oder du nutzt Canva.

Hier findest du Vorlagen für deine Checkliste.

8 CHEAT SHEET

Ein Cheat Sheet ist eine Art **Spickzettel mit Inhalten die man sonst auswendig lernen müsste.** Du erleichterst deinen Kund:innen somit erheblich ihren (Arbeits-)Alltag und bietest so Mehrwert.

Du kennst unsere Antwort wahrscheinlich schon ;-) Canva oder Word, etc.

Mögliche Inhalte für dein Cheatsheet: Shortcuts: Fachbegriffe, Hacks
Hier gibst Beispiele, welche du gern als Vorlage nehmen darfst :)

9 FALLSTUDIE

Ein solches Freebie beinhaltet im Idealfall eine **konkrete Strategie / Behandlungsmethode / Coachingtechnik**, die du mit einem/einer deiner Kund:innen durchgeführt hast und welche zu großartigen Ergebnissen für diese Person geführt hat.

same same - Canva, Word, etc.

Beschreibe in ca. 3 bis 5 Seiten, was du für diesen Kunden gemacht hast und welche Erfolge der Kunde dadurch hat. Dann gibst du ein paar Tipps dazu, was dein Lead künftig selbst anwenden kann.
Beispiel: Wie sich Susanne (Yogalehrerin) während des Lockdowns einen Onlinekurs mit monatl. 5.000€ Einkommen aufgebaut hat.

10 ROADMAP | WORKFLOW

Wenn du in deinen Coachings/Trainings **bestimmte Abläufe oder Vorgehensweisen weitergibst**, kannst du daraus ein sehr attraktives Freebie für deine Kund:innen kreieren.

Canva, Word, ein Projektmanagementtool wie Trello oder ein Mindmapping-Tool wie "MIndmeister"

Produktivitätstipp: Schreibe von Beginn an deine Abläufe nieder. Dann brauchst du für dieses Freebie keine Zeit mehr in die Recherche zu investieren, sondern musst deine Abläufe nur noch in Form bringen.

11 WEBINAR

Ein Webinar ist ein **Online-Live-Seminar zu einem bestimmten Thema**, das deinen Kund:innen einen ersten Eindruck vermittelt und dir die Chance gibt, **dich und deine Arbeit in voller Aktion zu präsentieren**. Du gibst relevante Informationen, ohne zu tief ins Detail zu gehen - dies geschieht in deinen bezahlten Angeboten. Dein Webinar sollte Lust auf mehr machen.

Ohne Landingpage kannst du einfach mit Zoom und der Anmeldefunktion starten. Ansonsten gibt es Tools wie Webinaris & Webinarjam. Außerdem brauchst du ein E-Mail Marketing Tool wie z.B. Active Campaign.

Mach dich mit deinem Tool vertraut. Nutze Fragen, um die Wartezeit zu überbrücken, bis alle Teilnehmer:innen im Raum sind. Sei interaktiv & setze auf einen Medienmix. Einfach nur Powerpoint war gestern.

Wir freuen uns sehr, wenn du uns verlinkst sobald dein Freebie fertig ist :-)

*Wir haben dir oben Canva & Active Campaign mit einem Affiliate Link hinterlegt. Das bedeutet, dass wir hierfür eine Provision bekommen. Unabhängig davon empfehlen wir beide Programme zu 100% und du bezahlst dadurch nicht mehr.

So vermarktest du dein *Freebie*

organisch über Social Media

#1

Du besitzt eine Facebook Gruppe und hast noch keinen Info/Willkommenstext hinterlegt?

Dann ist es jetzt an der Zeit, deinen Text zu verfassen. In der **Info-Sektion** ist der richtige Platz für alle wichtigen To-Do's zum Start in deiner Gruppe. Dort kannst du auch dein Freebie verlinken. Zusätzlich dazu bietet sich **ein Willkommens-Post für neue Gruppenmitglieder** an. Dort kannst du ebenfalls auf dein Freebie verweisen.

#2

Du hast eine Unternehmensseite auf Facebook? Super! Hier kannst du gleich mehrere Hebel nutzen.

- Du kannst auf deinem **Seiten-Titelbild** auf dein Freebie hinweisen.
- Eine weitere Option ist der **Button unterhalb deines Titelbilds.** Diesen kannst du z. B. auf die Landingpage für dein Freebie verlinken.
- Eine einfache & schnelle Möglichkeit ist es ein **kostenloses Angebot** zu deinem Freebie anzulegen.
- **Pinne einen veröffentlichten Beitrag** oben an. Somit wird der Beitrag zu deinem Freebie deinen Kund:innen immer als Erstes angezeigt.

Titelbild

Button

#3 Instagram

Nutze in deiner **Instagram Beschreibung** die Möglichkeit einen Link zu hinterlegen. Erstelle regelmäßig Stories und verweise darin auf dein Freebie und den Link in deiner BIO. Erkläre hier in wenigen Worten den Mehrwert.

#4 LinkedIn

Schreibe regelmäßige **Artikel auf LinkedIn**, die ebenfalls zu deinem Freebie passen und erwähne dieses am Ende. So gewinnst du deine Leser, die sich für deine Thematik interessieren und im besten Fall auch gewillt sind, weitere Informationen von dir zu erhalten.

#5 InstagramPrivate Profile

Nutze nicht nur deine beruflichen Profile zur Vermarktung. Das heißt, du solltest nicht nur den Fokus auf deine Unternehmensseite, deine Gruppe oder deine anderen "offiziellen" Profile legen. Wir haben super gute Erfahrungen damit gemacht, unseren **beruflichen Content ebenfalls auf unseren privaten Profilen zu teilen.** Manchmal sitzt deine Zielgruppe nämlich dort wo du sie gar nicht mehr wahrnimmst, nämlich in deiner Freundesliste.

Um sofort starten zu können, schenken wir dir noch 5 Canva Templates um dein Freebie zu vermarkten

Herzlichen Glückwunsch!

DEINE MEILENSTEINE BIS JETZT

📍 Du hast ein klares Bild deiner Zielgruppe
📍 Du kennst deine Stärken und wie du sie optimal einsetzen kannst
📍 Du weißt, womit du deiner Zielgruppe helfen kannst
📍 Du kennst Vor- & Nachteile verschiedener Freebiearten und hast einen konkreten Plan, was du umsetzen willst und mit welchen Tools du dafür arbeiten musst

Zu diesem Thema erstelle ich mein Freebie:

Dieses Format werde ich für mein Freebie nutzen und ich habe mich aus folgendem Grund dafür entschieden:

Diese Tools brauche ich für die Umsetzung & Vermarktung:

Bis zu diesem Datum habe ich das Freebie fertig:

Und jetzt ist es an der Zeit, dich zu feiern!!!!

Du willst dich committen?

Sprich öffentlich über deine Pläne, nimm deine Zielgruppe mit, mach die Deadline offiziell und verlinke uns auf Instagram @digitalheldinnen, denn wir freuen uns riesig, wenn wir Frauen in die Umsetzung bringen können!

Deine *Roadmap*

VORBEREITUNG

- Definiere für WEN du dein Freebie erstellst (Positionierung)
- Definiere 1 Problem, dass dein Freebie löst
- Überlege dir das passende Format (Video, Audio, PDF etc.)
- Welche Hard & Software benötigst du

FREEBIE ERSTELLEN

- Skripte dein Freebie grob durch (kurz, knackig, auf den Punkt gebracht mit ordentlich Mehrwert)
- Erstelle dein Freebie (Einheitliche CI beachten)
- Überleg dir einen guten Namen & catchy Headlines

LANDINGPAGE

- Erstelle deine Landingpage (dort tragen sich die Interessenten ein) + Fast Fertig & Dankeseite
- Freebie zum download/ansehen zur Verfügung stellen
- Datenschutz + Impressum hinzufügen
- Falls du Trackingcodes nutzt Cookie Plugin nicht vergessen

E-MAIL MARKETING

- Formular erstellen & auf LP einbinden
- Automation mit Auslieferungsmail anlegen
- Willkommenssequenz anlegen (Wärmt neue Kontakte weiter auf)

PROMO

- Omnipräsenz erzeugen - Sei mit deinem Freebie auf allen Kanälen präsent die du aktuell nutzt
- Ändere ausgehende Links wie z. B. in deiner Instagram Bio und führe direkt auf dein Freebie
- Füge dein Freebie in deinem Linktree ein
- Sprich regelmäßig in z. B. Storys über dein Freebie
- Schalte gegebenenfalls Werbeanzeigen um das Wachstum zu beschleunigen

ABSCHLUSS

- Behalte deine Zahlen im Blick (Öffnungsraten, neue Abonnenten, Conversionrate etc.)
- Justiere nach und verbessere dein Freebie und deine Prozesse bei Bedarf

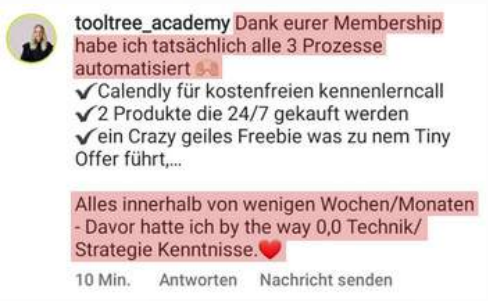
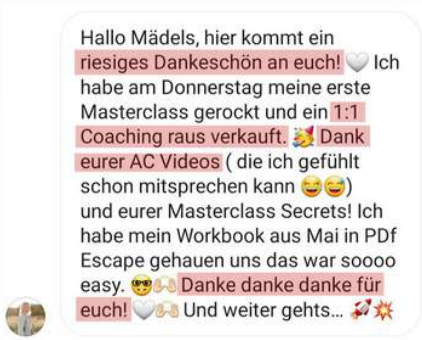
Hol dir dein *Feedback*

DEIN KOSTENLOSES STRATEGIEGESPRÄCH

- Du hast eine Idee für dein Freebie, aber so **richtig sicher fühlst du dich damit noch nicht?**
- Wenn du an die Technik denkst, **kommt bereits Frust auf** und wo du anfangen sollst, wird dir einfach nicht klar?
- Du hättest gerne **Feedback von Profis,** die tagein, tagaus nichts anderes machen als genau solche Funnel aufzubauen?

Dann buche dir **JETZT dein persönliches & individuelles Strategiegespräch** und bekomme Feedback von uns. In einem 20-minütigen Call besprechen wir, wie wir **dich auf deinem Weg** zu einem **funktionierenden Freebie-Funnel** begleiten können. Wir geben dir darin **Input & Verbesserungsvorschläge,** um mit deinem Freebie eine E-Mailliste aufzubauen, die wirklich verkauft.

GANZ WICHTIG: Das Ganze ist zu 100 % unverbindlich!
Egal, ob du mit uns weiterreisen möchtest oder den Weg alleine gehst, wir werden dir keinen der Weg aufzwängen. Du kannst also nur profitieren.

JETZT GESPRÄCH FÜR 0 € BUCHEN

Sichere dir **JETZT** deinen **unverbindlichen** Platz & erhalte deine **persönliche Freebie Strategie!**