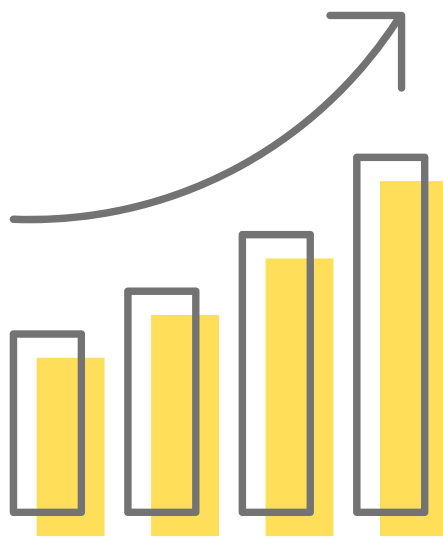


15 IDEEN FÜR *Freebies*

**DIE DEINE E-MAIL LISTE
WACHSEN LASSEN**



15 FREEBIE IDEEN, DIE DEINE E-MAIL LISTE WACHSEN LASSEN

1

CHALLENGE

Bei einer Challenge – übersetzt Herausforderung – forderst du Interessenten auf, ein bestimmtes Ergnis in einer bestimmten Zeit mit deiner Hilfe zu erreichen. So gibt es z.B. Challenges wie eine **30-Tage Meditations-Challenge**, eine **5-Tage Challenge zum Aufbau deiner E-Mail Liste** oder eine **7-Tage Challenge um deine Wohnung auszumisten** etc.

Das Thema sollte hier natürlich zu deinen kostenpflichtigen Produkten passen und einen Vorgeschmack darauf geben, wie du deinen potentiellen Kunden helfen kannst, ihre Ziele zu erreichen.

Meist finden die Challanges als E-Mail Kurs statt, wo deine Teilnehmer jeden Tag die Aufgabe per Mail bekommen (zusätzlich kann dies mit einer FB Gruppe gekoppelt werden, um sich auszutauschen oder via FB Lives mehr Input & Unterstützung zu geben.)

2

CHEAT SHEET (DEUTSCH: SPICKZETTEL)

Unter einem Cheat Sheet versteht man einen Spickzettel oder ein Merkblatt, was hilft, deine Vorgehensweise oder dein Wissen in kompakter Form mit Interessenten zu teilen und ihnen das Leben ein bisschen einfacher zu machen.

3

CHECKLISTE:

Eine Checkliste ist eine Liste mit Schritten oder To-Do's, die dabei hilft, die wichtigsten Aufgaben übersichtlich aufzulisten, um ein bestimmtest Ziel zu erreichen. Auch kann eine Checkliste dabei helfen, wichtige Learnings zusammenzufassen, z.B. aus einem langen Blogbeitrag oder Interview.

Wichtig dabei ist, dass die Checkliste kurz und knapp gehalten wird und der Nutzer die wichtigsten Punkte schnell erfassen kann.

4

E-BOOK

Ein E-Book Freebie ist ein Buch in PDF-Format, welches sich der Interessent nach Anmeldung mit seiner e-mail Adresse kostenfrei herunterladen kann und welches ein bestimmtes Thema ausführlich behandelt und wertvolle Informationen oder Erkenntnisse liefert.

15 FREEBIE IDEEN, DIE DEINE E-MAIL LISTE WACHSEN LASSEN

5

E-MAIL KURS

Ähnlich wie eine bei einer Challenge (jedoch ohne die Live-Komponente) hilfst du dem Nutzer in einem E-Mail Kurs ein bestimmtes Problem zu lösen oder Bedürfnis zu stillen. Dafür schickst du über einen Zeitraum vom mehreren Tagen E-Mails an den Interessenten (meistens eine Mail pro Tag) in denen du neben nützlichem Fachwissen zu einem bestimmten Thema verschiedene Handlungsaufforderungen lieferst und dem Nutzer Aufgaben stellst, die helfen sollen, das Gelernte anzuwenden.

siehe auch: Challenge

6

GUIDE (ANLEITUNG / LEITFADEN)

Ein Guide (oder auch Anleitung), meist in der Form von einem PDF oder einer Video-Datei, liefert dem Nutzer informatives und nützliches Hintergrundwissen zu einem bestimmten Thema, sowie praktische Anleitungen die genau erklären, wie etwas funktioniert. Meist sind das Schritt-für-Schritt Anleitungen oder Tutorials, wo der Nutzer den Prozess genau nachverfolgen kann.

siehe auch: Checkliste / E-Book / Video-Datei

7

GRATIS PROBE/ FREE TRIAL:

Gib einen Vorgeschmack auf deine Arbeit und biete eine kostenlose Probe deines Produktes an. Das kann zum Beispiel ein kostenloses Kapitel deines Buches sein, ein Demo-Zugang zu deiner Mitgliedschaft oder ein kostenloses Modul/Lektion deines Kurses.

15 FREEBIE IDEEN, DIE DEINE E-MAIL LISTE WACHSEN LASSEN

8

QUIZ / FRAGEBOGEN

Ein Quiz oder Fragebogen ist sehr unterhaltsam, weshalb es gern (und oft erfolgreich) als Lead-Magnet eingesetzt wird. Zudem bietet es dir die Möglichkeit, potentielle Kunden bereits nach ihren Interessen zu segmentieren und herauszufiltern, wer tatsächlich Interesse an deinen Produkten haben könnte.

Um die Auswertung zu erhalten, müssen die Nutzer im Anschluss ihre E-Mail Adresse angeben und bekommen dann das Ergebnis des Quiz direkt zugeschickt.

Sollte dies für dich und dein Business von Interesse sein, google einfach "Quiz Builders" für eine Auswahl an Programmen, mit denen du einfach und ohne viel Tech-Know-How so ein Quiz aufsetzen kannst, wie z.B. [Interact](#)

9

RABATTE / RABATTCODE / GUTSCHEINE

Mit Gutscheinen und Rabatten bietest du Interessenten einen Nachlass auf dein Produkt (deine Produkte). Dafür erstellst du einfach einen Coupon Code über einen bestimmten Betrag (20 EUR/ 20% Rabatt o.ä.) welchen deine potentiellen Kunden im Austausch gegen ihre E-Mail Adresse geschickt bekommen. Viele nutzen solche Rabattcodes als kleines Goodie oder Willkommensgeschenk, wenn sich jemand zum Newsletter anmeldet.

Alternativ kannst du Rabattaktionen aber auch mit Challenges oder E-Mail Kursen verbinden, indem du am Ende der Challenge / des E-Mail Kurses einen Coupon Code für dein passendes Produkt (=dein Produkt sollte der nächste logische Schritt für die Person sein) verschickst, was den Verkauf deutlich ankurbeln kann, da deine Teilnehmer eine deutlich höhere Kaufbereitschaft am Ende einer hilfreichen (kostenlosen) Challenge/Kurs-Serie haben, als wenn sie sich ganz neu zum Newsletter anmelden.

siehe auch: Challenges / E-Mail Kurs

15 FREEBIE IDEEN, DIE DEINE E-MAIL LISTE WACHSEN LASSEN

10 ROADMAP / BLUEPRINT

Ein Schritt nach dem anderen: Eine Roadmap zeigt eine bestimmte Reihenfolge von Arbeitsschritten. Oftmals handelt es sich dabei um bewährte Prozesse, die mit den Abonnenten geteilt werden und den Weg zu einem bestimmten Ziel deutlich vereinfachen. Wie eine Wanderkarte, die dir den besten Weg zum Berggipfel zeigt.

11 STOCK-MATERIALIEN (FOTOS, GRAFIKEN, ICONS)

Ebenfalls effektiv als Lead-Magnet sind Stock-Materialien wie Stockfotos oder Grafiken, die du erstellt hast und deinen Abonnenten kostenlos zum Download im Austausch gegen ihre E-mail Adresse anbietest.

Ein Beispiel dafür wären zum Beispiel schön arrangierte Küchen-Flatlays, die Hobbyköche auf ihren Instagram-Profil posten können oder als Pinterest-Grafik für ihre Rezepte einsetzen können.

12 VORLAGEN / TEMPLATES & SWIPE FILES

Vorlagen oder auch Templates sind ein sehr beliebtes Freebie, da Nutzer hier ein bewährtes Layout einfach als Vorlage nutzen können und nur noch ihre eigenen Inhalte einfügen bzw. die Vorlage auf ihre eigene Brand anpassen müssen. (z.B. Social Media Vorlagen, Workbook Vorlagen etc.). Auf [Canva](#) kannst du solche Vorlagen z.B. erstellen.

Swipe Files gehen noch ein Stück weiter. Meistens handelt es sich dabei um eine Sammlung von bereits erprobten und erfolgreichen Texten (wie Texte für Werbeanzeigen, Landing Pages oder Verkaufstexte) die als Referenz für eigene Projekte eingesetzt werden können. So beinhalten Swipe Files z.B. gute Überschriften, Interessante Einleitungen, passende Metaphern oder starke Handlungsaufforderungen. Mithilfe dieser bewährten Textbausteine wird das Erstellen der eigenen Texte zum Kinderspiel.

15 FREEBIE IDEEN, DIE DEINE E-MAIL LISTE WACHSEN LASSEN

13 VIDEO UND AUDIO RECORDINGS

Video Recordings sind sehr beliebt und können ganz unterschiedlich zum Einsatz kommen. So kannst du z.B. als Freebie ein Meditations-Video anbieten oder ein Lehrvideo zu einem ausführlichen Blogbeitrag.

Ein Lead-Magnet wird es, wenn du das fertige Video dann z.B. auf [Youtube](#) als Youtube-Unlisted hochlädst und den Link zum Video nur mit deinen Abonnenten teilst.

Aber auch Audio - Recordings können sehr erfolgreich sein. So kannst du z.B. lehrreiche Videos oder Blogbeiträge als Audio-Datei umwandeln, damit Interessenten die Inhalte auch bequem unterwegs - z.B. in der Bahn oder beim Autofahren - konsumieren können. Eine gute Plattform zum Erstellen solcher privater Audio Feeds ist zum Beispiel [HelloAudio](#).

14 WEBINAR

Ebenfalls effektiv als Lead-Magnet sind kostenlose Webinare. Obwohl Webinare an einem festen Tag stattfinden und daher meist eher bei deinem Launch Event zum Einsatz kommen (wo du am Ende deines Trainings/Workshops bereits aktiv dein Produkt bewirbst, kann z.B. die Aufzeichnung des Webinars und verschicken des Replay-Links ausschließlich an deine Abonnenten wunderbar zur Gewinnung neuer "Leads" funktionieren.

15 WORKBOOKS

Workbooks (= Arbeitshefte) sind die ultimative "Hilfe zur Selbsthilfe" und daher sehr beliebt. Mithilfe von verschiedenen Aufgaben und Fragen unterstützt du deinen Abonnenten sich ein bestimmtes Thema selbst zu erarbeiten und somit wahrscheinlich bessere Lernerfolge zu erzielen, als wenn der Inhalt nur passiv konsumiert wird.

Am besten stellst du die Workbooks in einem Format zur Verfügung, das der Nutzer noch selbst bearbeiten kann. Z.B. mit Programmen wie [Adobe Acrobat CC](#) kannst du leere Textfelder einfügen, die bequem am PC ausgefüllt werden können.