

6 Erfolgsfaktoren FÜR DAS PERFEKTE FREEBIE

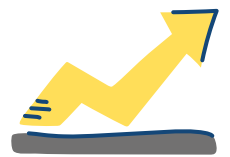
PROBLEMLÖSUNG



Mit dem Inhalt deines Freebies bietest du die Lösung zu einem dringenden Problem deiner Zielgruppe. Dafür musst du natürlich deinen Markt sowie deinen idealen Kunden sehr genau kennen und dein Freebie exakt auf die Bedürfnisse deines Zielpublikums zuschneiden.

SCHNELLER ERFOLG

Mit Hilfe deines Freebies sollte es für den Nutzer möglich sein, in kurzer Zeit einen Erfolg zu erzielen. Daher solltest du dein Freebie so gestalten, dass es einfach anwendbar bzw. umsetzbar ist.



KURZER PROZESS



Ein Freebie sollte nicht unnötig lang oder komplex sein. Meistens sind die Freebies am erfolgreichsten, die einfach und schnell zu konsumieren sind und eine Lösung anbieten. Als Faustregel gilt, dass der perfekte Lead Magnet dem Nutzer innerhalb von 10 Minuten einen unfassbar hohen Mehrwert liefert.

HOCHWERTIG

Der erste Eindruck zählt. Daher sollte bereits die Gestaltung deines Freebies professionell und qualitativ hochwertig sein. Kostenlose Programme wie Canva helfen dir, ansprechende Freebies zu erstellen. Aber auch der Inhalt sollte für deinen Nutzer von enormen Wert sein und einen klaren Nutzen bringen.



SPEZIFISCH



Je allgemeiner dein Freebie formuliert ist, umso weniger Interesse wird es wecken. Die größten Erfolgschancen hast du, wenn du eine Lösung zu einem ganz spezifischen Problem oder Bedürfnis bieten kannst für eine ganz spezifische Zielgruppe.

EXPERTENSTATUS

Damit aus Freebie-Abonnenten später auch zahlende Kunden werden, sollte dein Freebie idealerweise bereits einen Vorgeschmack über die Arbeit mit dir geben und deutlich machen, dass du ein absoluter Experte auf deinem Gebiet bist.

