

20 FREEBIE- IDEEN

DIE DU SOFORT UMSETZEN KANNST



BEREIT, NOCH DIESE WOCHEN DEIN NEUES
FREEBIE ZU ERSTELLEN ?

AUF GEHT'S, LASS UNS DIREKT LOSLEGEN



“Hilfe, was soll ich nur für ein Freebie machen?”

Diese Frage habe ich mir oft gestellt und heute stellen sie mir meine Kund:innen.

- Ein gutes Freebie baut deine Community auf, gibt ihr Mehrwert, füllt deine E-Mail-Liste mit potentiellen Wunschkund:innen und macht dich gleichzeitig unabhängiger von Social Media.

Deshalb bekommst du hier 20 richtig gute Freebie-Ideen (anpassbar) für dein Business, die du sofort umsetzen kannst !

MIT EINEM GUT GEMachten FREEBIE HOLST DU WUNSCHKUND:INNEN IN DEINE WELT UND AUF DEINE PLATTFORM (IN DIESEM FALL DEINE E-MAIL-LISTE) UND WIRST UNABHÄNGIG(ER) VON SOCIAL MEDIA.

Erstmal:

Es gibt im Wesentlichen 2 Hauptaussagen, was Freebies betrifft.

Eine lautet:

- Ein Freebie sollte dich nicht mehr als einen halben Tag Arbeit kosten.

Die Andere lautet:

- Mach dein Freebie so gut, dass es besser ist als das Bezahlprodukt von jemand anderem.

Beide sind richtig.

Ein Freebie ist eine Kostprobe deiner Arbeit, in etwa wie ein Probierhäppchen im Supermarkt oder Restaurant.

Es soll neugierig machen, es soll "gut schmecken"/direkt weiterhelfen und hat idealerweise den Effekt "mhmm, davon will ich mehr!"

Es ist kein 3-Gänge-Menü, das satt machen soll 😊

Eine lieblos hingeschluderte, undurchdachte Checkliste lockt allerdings auch keinen Hund hinter dem Ofen hervor – und deine Wunschkund:innen zieht sie vermutlich erst recht nicht an.





Überlege daher auch bei diesen Ideen und Beispielen, was deine Wunschkund:innen interessiert, was sie von dir brauchen und passe die Ideen an dich an.

Auf geht's - hier kommen deine **20 Freebie-Ideen**, fangen wir mit den für die Meisten am einfachsten bzw. schnellsten Umzusetzenden an.

Viel Spaß dabei!

Lena Busch

Lena Busch
CEO und Founder von familienleicht.de

1 | CHECKLISTE

Eine Checkliste KANN nach wie vor eine sehr sinnvolle und wertvolle Sache sein – wenn sie beispielsweise Zeit spart, dabei hilft, nichts zu vergessen oder hilft, wenn deine Wunschkund:innen in einem Thema gar nicht wissen, was sie zuerst (oder überhaupt) machen sollen.

Beispiel:

- Welche Impfungen brauchst du für eine Reise nach Südostasien
- Was muss unbedingt in die Klinik- oder Geburtshaustasche
- Was ist zu beachten/zu erledigen, wenn du mit deinem Hund
- fliegen willst
- Mit welchen Vorkehrungen kannst du dein Haustier beim Knallen
- an Silvester unterstützen

2 | TOOLLISTEN, TIPPLISTEN

Ich glaube, dazu muss ich nicht viel sagen, oder?

Die Auflistung deiner Tipps oder guter Tools sind auch immer ein gutes Freebie. Dieses Wissen ist für deine Follower oft ein Schatz – und es zeigt leicht deine Expertise, denn man kann sofort erkennen, dass du ein Profi bist.

Ich z.B. kann immer aus dem Stand gut und gerne Tipps rund um Tools im Online-Business, Bücher, Podcasts geben, weil das quasi einfach ein “side effect” der letzten Jahre ist und ich selbst sehr gerne und schnell und viel lese (und höre).

Zum Beispiel:

- Die 10 besten Tools für dein Online-Business (hier in Überarbeitung oder hier als Podcastfolge mit Transkript)
- Die richtige Ausstattung für dein Home-Fotostudio
- Die 5 besten Tipps, wie du deinen Zucker-Detox startest
- Die 5 besten Tricks für die Nutzung von MindMaster, Evernote,
- Notion...

3 | ANLEITUNG / REZEPT

Rezept

Wenn etwas rund um Essen/Trinken, ggf. auch Abnehmen, Ayurveda, TCM, spezielle Ernährungsformen, dein Thema ist, dann ist ein Rezept eine super Sache. Denn: Rezepte, Ernährungsformen etc. gibt es mittlerweile viele, damit bist du vermutlich nicht allein. Aber es ist wie mit dem Käsekuchen meiner Kindheit: von verschiedenen Personen hat der SEHR unterschiedlich geschmeckt – und alles lief unter "Käsekuchen". Ohne Sehen/Probieren ging da nix (und an den von meiner heute 96jährigen Oma kam und kommt nix ran 😊). Und so wird es auch bei dir sein: wer an deiner speziellen Art zu Würzen (oder was auch immer) andockt, ist DEIN Fan, dein/e Käufer/in. Du brauchst "nur" ein ansprechendes Foto des Essens und das Rezept selbst

Zum Beispiel:

- Die 3 besten MealPrep-Gerichte für's Büro
- 3 kindertaugliche Rezepte für die vegane Familienküche
- Mein bestes schnelles Frühstücks-Rezept für berufstätige Eltern
- Der Welt bester Schokokuchen

Anleitung

Super, wenn es bei dir z.B. um Dekoration/Basteln, Haare/MakeUp oder auch die Arbeit mit Kindern oder um technische Dinge geht. Mit solch einem Freebie kannst du direkt dein Können zeigen – und eben auch deine Fähigkeit, dieses Können auch anderen leicht verständlich zu vermitteln.

Zum Beispiel:

- Zoom einrichten in 3 Schritten (hatte ich hier zu Beginn der Pandemie mal ganz quick and dirty gezeigt für alle, die dann auf einmal da standen und "irgendwas online" machen mussten)
- Deine ersten Schritte in Trello
- Wie flechte ich einen französischen Zopf
- Wie bastele ich ein Wichtelhäuschen
- Was anfangen mit all den ständig anfallenden
- Toilettenpapierrollen
- Basteltips für einen verregneten Nachmittag mit Kindern unter
- Verwendung von dem, was du sowieso zuhause hast

4 | ZUSAMMENFASSUNG ODER TRANSKRIPT

Gerade für komplexere oder längere Video- oder Audioinhalte sind Zusammenfassungen oder Transkripte (Mitschriften) hilfreich.

Bei uns gibt's das im Podcast in der Regel ohne Eintragung der E-Mail- Adresse – oder eben direkt einen Blogbeitrag dazu – aber gerade für bestimmte Folgen eignet sich eben ein PDF gut.

Oder eben auch als sehr kurze Zusammenfassung und somit Probierhäppchen eines längeren (Bezahl-)Workshops.

5 | E-MAIL-SERIE

Für diejenigen, die lieber/gerne schreiben: eine 3- oder (für eine erste Serie) maximal 5-teilige Serie über den Autoresponder/Automation deines E-Mail-marketing-Tools. Damit kannst du kurze Geschichten, Coachingimpulse oder Wissenswertes über ein paar Tage verschicken.

Beispiel:

- wer sich auf die Warteliste für unser "Mama goes and grows business"- Programm <https://familienleicht.de/mama-goes-and-grows-business/> einträgt, bekommt eine 5teilige E-Mail-Serie zum Online-Business
- Täglicher Coachingimpuls über 5 Tage
- Meditationsübung über 3 Tage
- 365 Tage "jeden Tag ein Teil entrümpeln" - Mailserie

6 | ARBEITSBLÄTTER

Das ist an sich etwas, das für mein Empfinden meist eher in einen Kontext und damit sprich in ein Bezahlprodukt oder eben ein "großes" Freebie wie eine Workshopserie gehört. Aber es kann auch eine Kostprobe deiner didaktischen Herangehensweise, der Art, wie du Wissen und Inhalte vermittelst, sein –und damit ist es wieder perfekt als Freebie. Du siehst – es kommt immer darauf an, was zu dir und deinem Produkt passt.

Beispiel:

- Coachingübung
- 5 Journaling-Prompts zum Start ins Journalen
- Stelle dein Wheel of Life zusammen
- Welche Techniken kannst du als Lehrende online einsetzen?

7 | VORLAGEN

Vorlagen aller Art sind sehr beliebt und können ein sehr cooles und hilfreiches Freebie sein: Vorlagen für Design, Präsentationen, Prozesse und Planung/Analysen oder Organisation.

Zum Beispiel:

- Beispielvorlage für einen Redaktionsplan
- Excelsheet für eine Mini-Basis-Kalkulation für die Jahresplanung
- Beispielhafte Designvorlagen in Canva

8 | E-BOOK ODER KATALOG

E-Book

Vermutlich relativ selbsterklärend - die vermutlich bekanntesten und am weiten verbreitetsten Methoden, um von dir und deinem Wissen zu überzeugen.

Das allererste ebook kannst du in Word oder Canva erstellen und als pdf speichern. Achte aber bitte auf eine ansprechende und gut lesbare Gestaltung. Auch sollte es lesefreundlich sein und ein ansprechendes Titelbild haben – hilfreich ist auch, wenn es ausgedruckt noch schön aussieht 😊

Stelle hier dein Wissen zu einem Thema oder Themenausschnitt auf mehreren Seiten zusammen. Vielleicht findet sich das Wissen zu deinem Freebie-Ebook sogar schon auf deinem Blog und du kannst es strukturiert anbieten.

Zum Beispiel:

- Wie finde ich den perfekten Kindergarten ?
- Meine 5 besten Smoothie-Rezepte
- Der Einstieg in ein besseres Money-Mindset

Katalog

Bietest du ein sehr individuelles Produkt, Kunst oder eine sehr individuelle Dienstleistung an? Dann ist es oft gar nicht so einfach, zu zeigen, was man bei dir später erwerben kann. Da ist ein hochwertig gestalteter Katalog als PDF mit deinem Best of eine großartige Idee – und gleichzeitig deine Visitenkarte.

Zum Beispiel:

- Foto-Katalog einer Fotografin
- Bilder-Katalog eines Malers
- Schmuck eine/r Schmuckdesigner:in
- Selbstgestaltete Stoffe

9 | WORKBOOK

Sozusagen die "Fortsetzung" des E-Books mit Aufgaben zur direkten Anwendung

Zum Beispiel:

- Unsere Roadmap mit den Stufen, Meilen- und Stolpersteinen im Online-Business, mit der du dich direkt einordnest, wo du stehst, was jetzt für dich dran ist und worauf du aufpassen darfst - <https://familienleicht.de/die-kostenfreie-roadmap-zu-deinem-erfolgreichen-online-business/>
- Ermittle deinen Trainingsplan
- Dein Start ins Journaling

10 | QUIZ

Quizzes kommen immer gut an – und "schlagen mehrere Fliegen mit einer Klappe". Du erfährst aufgrund dessen, was deine Wunschkund:innen ausfüllen, einiges über deine Zielgruppe. Umgekehrt genauso: deine Wunschkund:innen erfahren idealerweise durch dein Quiz ebenfalls einiges über sich :) Und: Quizzes sind spielerisch und machen einfach Spaß!

Tools oder WordPress-Plugins wie Thrive Quizzes helfen dir bei der einfachen technischen Umsetzung.

Klingt nach dem perfekten Freebie ? Fast ! Manche sagen, Quizzes ziehen zwar viele Leute an, aber sie seien eben eher "Spielernaturen" und nicht unbedingt potentielle Käufer:innen. Ein wirklich gutes Quiz ist großartig - aber eben schon "next level". Die Abfolge der Fragen und Antworten sowie der weiter verzweigenden Antworten muss strategisch und von der Abfolge sinnvoll sein. Und ein Quiz, das zu unlogischen oder unpassenden Ergebnissen führt oder dich in einem Labyrinth letztlich in einem "dead end" landen lässt, macht eher so gar keinen Spaß.

Zum Beispiel:

- Ermittle deinen metabolischen Essens-Typ
- Welcher Zeitmanagement-Typ bist du
- Welches Auto passt zu dir
- Reisetest: Welches Hotel/Reiseland ist das Richtige für dich?

11 | SCHNELLE TIPPS PER VIDEO ODER VIDEO-TUTORIAL ODER ALS MINI- AUDIOKURS

Video oder Video-Tutorial

Manche Dinge lassen sich am besten in einem Video erklären.

Wenn du dann Wissen zu einem bestimmten Ausschnitt oder Tipps, wie man mit schnellen Tipps sofort etwas verändern kann oder ein bewusstes Problem schnell lösen kann in ein Video packst, ist das ein super Freebie.

Das kannst du sogar über YouTube machen, auf "nicht gelistet" gestellt.

Zum Beispiel:

- Wie wasche ich Stoffwindeln richtig?
- Erklärung, wie man Zoom bedient (ich habe das aufgrund der Pandemie für alle ganz quick and dirty öffentlich sichtbar gemacht, in "schön" wäre das natürlich auch ein feines Freebie)
- So legst du eine Facebookgruppe an
- Bastelanleitung für Ostereier aus Pappmaché

Mini-Audiokurs

Manches braucht kein Video oder ist sogar als Audio besser zu vermitteln.

Zum Beispiel:

- Mini-Meditationsserie
- 3 Tips für einen entspannten Familienalltag

12 | VIDEOSERIE

Gerade für komplexere oder mehrschrittige Zusammenhänge eignet sich eine Videoserie, bestehend aus i.d.R. 3 Videos. Das ist also der richtige Weg, wenn du feststellst, ah, in ein Video läßt sich das nicht packen.

Ausliefern kannst du sie, wie einzelne Videos auch, über Video-Hoster wie Vimeo oder Wistia oder ganz am Anfang ggf. auch über YouTube ungelistet als Playlist, zu der du dann den Link verschickst. Und so ist dieser Link ein tolles Freebie.

Zum Beispiel:

- 3 Schritte, wie du ein unwiderstehliches Angebot kreierst
- 3 beispielhafte Übungen für einen straffen Bauch aus deinem
- Fitness-Mitgliederbereich
- So funktionieren die Einstellungen bei Software X
- Die besten Tipps für Fotos mit dem Smartphone
- Sehr komplexe, größere Videoserien, die verschiedene zusammenhängende Themenbereiche abhandeln, werden gerade im Businessbereich häufig als Launch-Freebies oder Launch-Aktion zum Verkauf/Launch eingesetzt.

13 | WEBINAR (AUCH ALS AUFZEICHNUNG)

Ein monatliches Webinar für neue Followerinnen oder für den Eintrag in deinen Newsletter kann ein toller Listbuilder sein, denn deine Persönlichkeit und deine Art, deine Art zu reden wird auch in dem Video transportiert.

So können Interessent:innen dich bereits etwas kennenlernen – und direkt feststellen, ob sie mit dir arbeiten wollen. Das kannst du live halten – oder es kann auch eine Aufzeichnung sein (das aber bitte transparent machen. Sowas wie Fake-Zuschauer und “so tun als ob live” braucht echt keine(r).

Hauptsache, es ist informativ – und ein gut gemachtes, gut funktionierendes Webinar kann dir sozusagen auf Autopilot qualifizierte potentielle Neukund:innen bringen.

14 | PRINTABLE

Etwas Sinnvolles oder einfach nur Schönes zum Ausdrucken – ich schaue heute noch quasi täglich in unserer Küche auf die einlamierte Einkaufsliste, die ich vor vielen Jahren mal von einem Blog herunterladen konnte und lese dessen URL darauf. Der Blog wird mittlerweile gar nicht mehr weitergeführt – aber er ist mir dauerhaft im Gedächtnis.

Zum Beispiel:

- Einkaufsliste 😊
- Motivierende Zitate und Sprüche, hübsch aufbereitet
- Affirmationen
- ToDo-Liste
- Bilder
- Muster von Geschenkpapier, falls du z.B. so etwas
- herstellst/entwirfst
- Ausmalbilder

15 | COUPON ODER RABATTCODE

Eins der wohl ältesten Freebies überhaupt, das nichts von seiner Anziehung verloren hat.

So könnten deine Kund:innen z.B. deinen Onlinekurs günstiger bekommen mit dem Rabattcode, den sie bei Eintragung in deinen Newsletter erhalten

16 | ONLINE-WORKSHOPS

Online-Workshops zu einem bestimmten, abgegrenzten Thema sind auch ein "größeres" Freebie – sie können ähnlich wie ein Webinar live gehalten werden oder du kannst die Aufzeichnung versenden (Vimeo oder anfangs auch ggf. YouTube ungelistet). Bei einem Workshop steht das Tun für deine Teilnehmer:innen im Vordergrund oder eine kleine Transformation, beim Webinar eher die Wissensvermittlung im Sender- Modell. Wie alle "größeren" Freebies ist dies mit Bedacht einzusetzen, es könnte auch ein Produkt sein – oder du kannst for free auch erstmal testen, was später ein Bezahlprodukt werden soll.

Zum Beispiel:

- Wir richten deinen YouTube-Kanal ein und setzen ihn auf
- Ich hatte lange einen großen Planungsworkshop for free

17 | ASK-ME-ANYTHING-RUNDEN, OFFENE COACHINGCALLS ODER GESPRÄCHSKREISE

Ein besonders hochwertiges Freebie natürlich (und insofern strategisch unbedingt klug einzusetzen), denn du gibst hier deine ganz persönliche Zeit und ggf. individuelles Feedback/Kurz-Coaching/Beratung. Die Teilnehmerinnen können dich und deine Energie und Expertise direkt erleben.

Zum Beispiel:

Ich mache teilweise offene CoachingCalls oder AskMeAnything-Runden am Ende von Launch-Workshops. Im ersten Corona-Lockdown haben wir für all die Eltern mit Kindern im HomeOffice und DistanzSchooling ein offenes Coworking (teilweise sogar mit Vorlesen/Spielen für diejenigen mit kleineren Kids) angeboten, das Coworking bildete dann den Vorläufer des Coworkings, das nach wie vor im familienleicht business club

<https://familienleicht.de/familienleicht-business-club/> stattfindet.

18 | (LIVE-)CHALLENGE

Die folgenden beiden (Challenge und Live-Workshopserie) sind in der Regel als Launch-Aktionen eingesetzt, "strategietechnisch"/rechtlich betrachtet sind sie jedoch – genauso wie der folgende Online-Kongress – letztlich auch ein Freebie, eine monetär kostenfreie Kostprobe des Arbeitens mit dir gegen den Eintrag in deine E-Mail-Liste. Sie verlangen meist auch mehr Vorbereitungszeit und als Live-Element eine eigene Vermarktungsstrategie, dennoch kann zumindest die Idee und das Entwickeln des groben Rahmens auch bei diesen Formaten als "sofort umsetzbar" gelten 😊 Challenge:

Bei einer Challenge geht es darum, mit kleinen Aufgaben direkt ein kleines Ergebnis zu erzielen und gleichzeitig im Rahmen einer Launchaktion die "Lücke" zu deinem Produkt klarzumachen. Challenges finden in der Regel live über mehrere Tage statt, manchmal gibt es auch eine ergänzende Facebookgruppe dazu.

Zum Beispiel:

- Deine konkrete Freebie-Idee in 3 Tagen
- Weniger Schimpfen in 5 Tagen

19 | LIVE-WORKSHOPSERIE

Teure, hochwertige, komplexe Freebies sind mehrtätige Live-Workshopserien

Sie stehen hier am Ende, weil zumindest komplexe Live-Workshopserien nun auch kein Freebie im klassischen Sinne sind, rechtlich jedoch sehr wohl. Es ist ein teures, hochwertiges und komplexes Freebie – und wird in der Regel als Launchaktion eingesetzt, für komplexe, längere und auch teurere Kurse oder Programme.

In einer Live-Workshopserie kannst du mitnehmen in "deine Welt" und komplexere Herangehensweisen zeigen. Man lernt die Arbeit mit dir sehr gut kennen. Die Workshops sind dabei bei vielen 30-60 Minuten lang und umsetzungs- oder interaktionsbezogen. Ich selbst veranstalte 1-2x im Jahr eine solche Live-Workshopserie, meist als tatsächliche Coaching-Experience mit noch so einigem "Drumherum", was im deutschsprachigen Raum in dieser Form relativ einzigartig ist.

z.B.: Unsere Joyful business week: <https://familienleicht.de/joyful-business-week/>

20 | ONLINE-KONGRESS / - SUMMIT

Ja, auch ein Online-Kongress oder –Summit ist ein Freebie ! Ein riesengroßes, aber ein Freebie. Du nimmst Interviews oder Workshops mit anderen Expert:innen zu einem bestimmten Thema auf oder machst sie live und stellst diese für eine kurze, begrenzte Zeit einem Wochenende, einer Woche oder 10 Tagen kostenfrei zur Verfügung.

Ein Online-Summit bedarf längerer intensiver Vorbereitung und ist dann tatsächlich ein Event über mehrere Tage. Er ist ein zeitlich wie finanziell sehr teures Freebie – aber du kannst sehr viel von dir und deinen Werten zeigen darin, es ist aber eben auch eine Extrameile, die du damit gehst (so etwas macht natürlich bei weitem nicht jede/r), bringt deine E-Mail-Liste idealerweise zum Explodieren und es ist ein guter Filter und schafft oft langjährige Fans und Follower. Viele der Teilnehmer:innen meines ersten Kongresses 2016 sind mir immer noch “treu”, viele meiner “Superfans” kommen daher und viele sind über die Zeit zu Kund:innen in allen Produktebenen geworden.

Zum Beispiel:

- Bildungskongress - <https://bildungskongress.com/>
- Familien-Online-Business-Kongress - <https://familien-online-business-kongress.com/>

Schnell umsetzen, so dass er tatsächlich stattfindet, geht für einen Kongress nicht – aber die IDEE kannst du schnell in die Welt bringen und anfangen, die ersten Schritte gehen.

SO, DAS WAREN DEINE 20 IDEEN !

Welche passt für dich und deine Wunschkund:innen JETZT am besten?

Wie immer:

Nicht jedes Freebie passt für jede/n und für jedes Business.

Wichtig ist, dass du rasch in die Umsetzung gehst und mit deinem Freebie startest.

Wenn du dabei Unterstützung willst und brauchst: schau dir meine Angebote an auf <https://www.familienleicht.de>

SO GEHT ES WEITER

Schau auf meine Seite www.familienleicht.de, gerne unterstütze ich dich. Dort findest du auch meine Angebote.



Abonniere den Familienleicht Life and Business Podcast:



Folge mir auf Social Media:





UND WER SCHREIBT DAS ALLES HIER?

Hi, ich bin Lena.

Ich bin ganzheitlicher Business Coach und Unternehmensberaterin - und habe 3 weitestgehend selbstbetreute Kinder. Binnen 2,5 Jahren habe ich mit nur wenigen Stunden pro Woche mein erfolgreiches und bedürfnisorientiertes mehrfach sechstelliges Online-Business aufgebaut, das inzwischen meine Familie ernährt.

In der Arbeit mit meinen KlientInnen betrachte ich immer ganzheitlich und verbinde Strategie, Bedürfnisorientierung, Persönlichkeitsentwicklung und Mindset.

Ich bringe Erfahrung aus über 10 Jahren als CEO/Führungskraft im Finanz- und Rechnungswesen und aus der internationalen Steuer- und Unternehmensberatung in meine Arbeit ein. Ich arbeite für und mit Unternehmen und Budgets aller Größenordnungen online und offline nun seit über 20 Jahren.

Ich lebe seit Jahren, worüber ich rede: Arbeit, Selbständigkeit und Unternehmerschaft mit meinen Kindern, meiner Familie und meinen Träumen und Zielen in Einklang zu bringen.

Ich bin der Überzeugung, dass mehr Geld und Einfluss in den Händen von Eltern diese Welt besser macht. Und dabei helfe ich - vom Start bis zum Online-Unternehmen mit mehrfach sechststelligen Gewinnen.

RECHTLICHES

Rechtlicher Hinweis

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte dieses Workbooks nicht ohne Einwilligung und Einverständniserklärung der Autorin Lena Busch kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Den Link zu meiner Website darfst du natürlich gerne weitergeben: www.familienleicht.de

Haftungshinweis

Die in diesem Workbook enthaltenen Informationen sind ohne Garantie, weder ausdrücklich, noch stillschweigend. Die Autorin kann nicht zur Verantwortung gezogen werden für Schäden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem Workbook enthaltenen Hinweise, Tipps und Aufgaben entstanden sind.