

REICHWEITEN-BOOSTER 2.0: Strategisches Sichtbarkeits-Intensiv-Coaching

GENIALES FREEBIE

Finde, erstelle und veröffentliche ein Freebie, dass neue Menschen in deine Welt anzieht

Wichtige Themen, die wir heute behandeln:

- Ob und unter welchen Bedingungen ist ein Freebie (kostenloses Angebot / Lead-Magnet) 2025 noch sinnvoll ist
- Für welche Branchen ist es sinnvoll
- Welche Fehler bei Freebies häufig gemacht werden
- Meine Empfehlung zu Freebies, damit sie sinnvoll funktionieren

Braucht man (auch heute) ein Freebie - und wozu?

- Ja: Ein Freebie bleibt der gängigste Weg, um die E-Mail-Liste mit passenden Kontakten (Leads) aufzubauen
- Ein starkes Freebie ist der “Eintritt” in deiner Welt und muss ein klarer Grund sein, die E-Mail-Adresse zu hinterlassen
- Heute sind Menschen wählerischer - das Freebie muss spürbaren Nutzen stiften

Was ist ein optimales Freebie?

Was macht ein Freebie aus, das gut für deine Reichweite (und auch für Ads) ist?

Die beste Strategie für ein erfolgreiches **Freebie, das dir zahlende Kunden bringt, startet mit ...**

... deinem Hauptangebot!

Die Erfolgsfaktoren für ein Freebie

🚀 Es passt zu **deinem Hauptangebot** - es muss ein logischer Schritt vor deinem Hauptangebot sein

📌 Wähle ein Thema, wo der **Leidensdruck** deiner Zielgruppe sehr sehr hoch ist! Das sind die besten Freebies - ein No-Brainer

💡 Das Problem muss ihnen absolut **bewusst** sein

¹⁰⁰ **Trend- und aktuelle Themen!** Nimm immer Themen, die noch keiner in deiner Branche bedient.

🔥 Müssen einen **sofortigen Erfolg** haben - Quick Win nicht alles (nicht: Strategiegespräch, lange E-Mail-Sequenzen)!

😎 z.B. Vorlagen für Reels, Coachingfragen, Spickzettel, Checklisten, kleine Quick-Fixes

📌 Es muss ~~leicht zu konsumieren~~ sein - gut aufbereitet sein - **Quick Win**

🚀 So interessant sein, dass es einen **“Haben-wollen“-Effekt** auslöst

Typische Fehler bei Freebies - was die meisten falsch machen

- ⚡ Kein logischer Übergang **zu deinem Hauptangebot** - du verschreckst oder verwirrst die Leute
- ⚡ Es ist **zu allgemein - oder zu groß**. Also ein 0815-Thema auf einer DinA4-Seite oder umgekehrt ein 100-Seiten Pdf
- ⚡ Deine Lieblingsmenschen **suchen gar nicht** nach dem Problem, das dein Freebie behandelt

⚡ **Der Anschluss** nach dem Freebie fehlt - ohne automatische Auslieferung, Begrüßungsmail oder ohne regelmäßigen Newsletter-Rhythmus

⚡ **Man scheut sich**, wirklich wertvolles Wissen herauszugeben



Die Strategie - und der Freebie-Prozess

1.

**Kreiere ein
starkes Freebie**

(Quick-Win,
Angebotsfit)

2.

**Richte E-Mail-
Marketing ein und
liefere automatisiert**

(Freebie +
Begrüßungsmail)

3.

**Bring dein Freebie
unter die Leute**

(aktiv bewerben, Social,
Web, Kooperationen)

4.

**Baue Routine &
Vertrauen auf**

(mit Newsletter/Content
laufende Beziehung
& Nurturing)

In welchen Situationen ist ein Freebie nicht mehr sinnvoll oder weniger empfehlenswert

Wenn es kein klares Problem löst, zu schwer konsumierbar ist oder nicht zum Angebot führt - dann wird es heute selten konvertieren (Publikum ist selektiv)

Wenn du keine Follow-Up-Strecke (Automation/Newsletter) einrichtest, verschenkst du Potenzial

Konkrete Empfehlungen / Top-Takeaways

- **Definiere ein einziges, spitzes Problem** → baue ein Mini-Resultat (Checkliste, Mini-Training, Quiz)
- **Plane die Anschluß-Kommunikation** → Freebie-Auslieferung, Begrüßungssequenz und Newsletter-Routine aufsetzen
- **Positioniere den Angebotsfit** → vom Freebie logisch zum nächsten Schritt, z.B. Workshop, Kurs, Erstgespräch ... wärme die neuen Kontakte an - je mehr Minuten sie mit dir verbringen, desto heißer werden sie!
- **Aktiv bewerben** → Social-Posts mit wechselnden Aufhängern/Stories, Freebie-Link in Bio, an 9+ Stellen auf der Webseite
- **Teste & optimiere** → Betreffzeilen, Landingpage, Lead-to-Offer-Brücke

DEIN GENIALES FREEBIE - um neue Menschen in deine Welt anzuziehen

Freebie → Automation → Sichtbarkeit → Angebot

Sofort umsetzbare Praxis-To-dos

- ☞ Schreibe dein Freebie-Versprechen als “1 Problem - 1 Ergebnis in X Minuten/Schritten” um (Quick-Win-Form)
- ☞ Richte Auto-Delivery + Begrüßungsmail ein und plane 3-5 Nurture-Mails für die ersten 2 Wochen
- ☞ Platziere den Freebie-Link in allen Bios und oben auf deiner Webseite, unter im Footer, in deinen Blog-Artikeln
- ☞ Extra-Tipp: Plane in den nächsten 3 Wochen 3 Posts mit unterschiedlichen Hook-Stories zum gleichen Freebie
- ☞ Prüfe den Angebotsfit: Was ist der nächste logische Schritt nach dem Freebie und ist der klar verlinkt? **Mach sie wirklich heiß, indem sie mehr Minuten mit dir verbringen.**

Begrüßung & Nurturing-Mails für die ersten 2 Wochen

☞ Neuer Kontakt
trägt sich mit
Double-Opt-In
für Freebie
ein

+ 2h

Begrüßungs-
Mail und Freebie
ausliefern

+2T

Erinnerung
Freebie
+ Testimonials
zum Freebie
Wins

+2T

Zweites Freebie
oder wertvoller
Content zum
Thema

+4T

Zweifel
behandeln
"Kann ich das?"
& persönliche
Story teilen

DEIN GENIALES FREEBIE - um neue Menschen in deine Welt anzuziehen

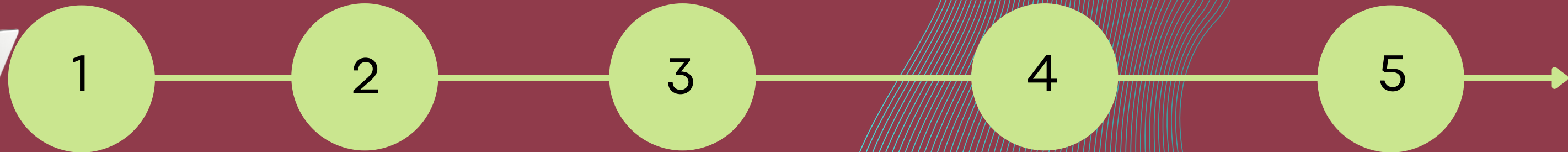
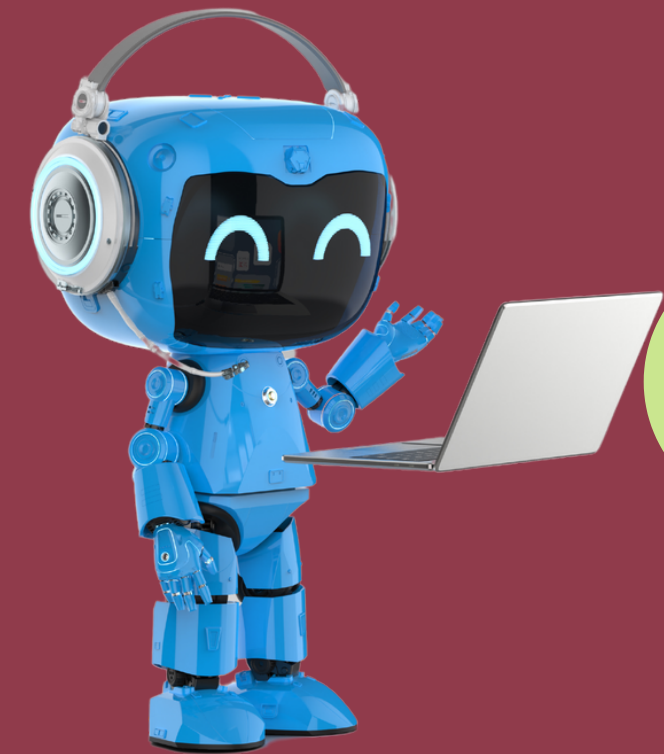
Wie gut, dass ChatGPT dir viel Denk- arbeit abnehmen kann

Mit den folgenden Prompts hast du im Nullkommanix die Probleme deiner Zielgruppe identifiziert - und dich für die dringlichsten Teilprobleme entschieden.

Manchmal reichen 15 Minuten, um Ideen für ein wirklich gutes und wirksames Freebie zu finden und manchmal 30 min, um es im Rohformat erstellen zu lassen. 👍



2x 5 Schritte: Der logische Prozess - Starte mit deinem Hauptangebot



Schritt 1

Wärme ChatGPT auf, mit den Zielen und Problemen deiner Zielgruppe, dich und deinem Business

Schritt 2

Teile das große Problem in 10 Teilprobleme auf. Ermittle die 3 dringendsten.

Schritt 3

Teile jedes gewählte Teilproblem in 3 kleinere Microprobleme auf.

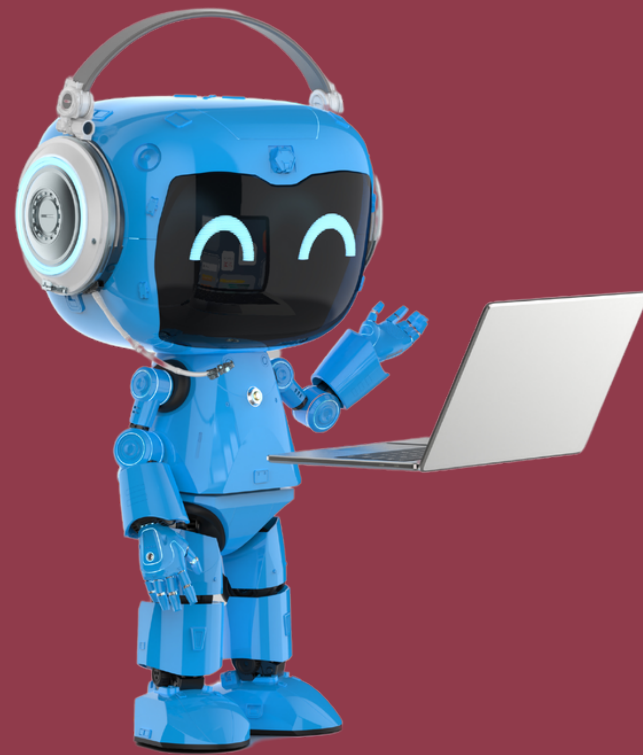
Schritt 4

Checke die Eignung für ein Freebie & formuliere die Transformation von Problem zu Lösung.

Schritt 5

Lass dir für die 3 Top-Transformationen Ideen zu Freebies geben, wähle Format, Struktur und lass den Inhalt erstellen

DEIN GENIALES FREEBIE - um neue Menschen in deine Welt anzuziehen



Der 5-Schritte-Prozess mit ChatGPT & Co

Deine Wochenaufgabe #Freebie: Easy-Win (das Minimum, um im Spiel zu bleiben)

- Finde ein für deine Traumkunden passendes und wirksames Freebie.
- Formuliere **deinen Freebie-Titel** + das konkrete Versprechen in einer **Quick-Win-Formel**:
“In X Schritten / Minuten zu [Ergebnis]”

Folge dabei Schritt für Schritt der Anleitung für ChatGPT.

Webinar:
Titel & Versprechen für ein
Mini-Webinar festlegen

Pdf, Leitfaden:
Titel & Versprechen für
einen Quick-Check klar
formulieren

Power-Move (das spürbar stärkere Ergebnis)

- Erstelle die Struktur deines Freebies. 3-5 Kernpunkte oder Fragen
- Formuliere den ersten Rohentwurf mit der Schritt für Schritt der Anleitung für ChatGPT.

Webinar:
Ablauf-Outline festlegen
(Intro, 3 Kernschritte oder
Übung, Call-to-Action)

Pdf, Leitfaden, Quick-Check:
Fragen oder Checkliste
festlegen, z.B. 5 Fragen, die
jede.... zu ... beantworten
sollte

Game-Changer **(der Bonus-Level, für alle, die Vollgas geben wollen)**

- Verfeinere das Freebie nach dem 24h-Ruhe-Prinzip.
Passt die Überschrift? Ist er gut strukturiert und klar?
Ergänze ggfalls 1-2 Bilder oder Grafiken
- Wähle aus den 10 einen Hook für dein Freebie.
 - Wähle ein zweites, nächstes Freebie mit der Anleitung für ChatGPT & Co aus, das du in der Nurturing-Sequenz anbieten kannst
 - Notiere dir alle Orte, wo du dein Freebie bewerben kannst.

Webinar:
Folien und Arbeitsblatt für
das Webinar
CTA auf das 2. Freebie

Pdf, Leitfaden, Quick-Check:
Erste einfache Quiz-Page
mit Freebie-Versprechen
CTA auf das 2. Freebie

Ende - Fragen?

