



Transkript zum Video

Kostenloser vs. kostenpflichtiger Content: Das ist der Unterschied

Heléne Rhodin-Shillingford (9:11 Minuten)

Hallo zusammen hej allihopa. Eine Frage, die ich sehr oft von meinen Klientinnen gestellt bekomme ist: was soll ich als kostenlosen Content zur Verfügung stellen online und was soll kostenpflichtig sein? Heute gibt es ja so viel, was wir online und kostenlos finden und downloaden können, und die Frage ist, wofür kann ich denn überhaupt noch bezahlt werden? Diese Frage werde ich natürlich kostenlos in diesem Video beantworten. Und es gibt auch ein kostenloses Freebie dazu, das du downloaden kannst, um für dich selbst festzustellen, was passt als kostenloser Content für deine potenziellen Kunden und was kannst du als kostenpflichtigen Content online stellen, wofür deine Kunden oder potentiellen Kunden auch bezahlen sollten?

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin Business Coach für selbstständige Frauen und ich unterstütze die Frauen sich sehr gut zu vermarkten, super Content zu erstellen, kostenlosen, aber auch kostenpflichtigen Content, damit sie neue Kunden anlocken können, die Beziehungen aufbauen können mit ihren Kunden und auch Geld daran verdienen können.

Ja, die erste Frage, die wir hier aber beantworten werden, ist: Was ist überhaupt Content? Und warum ist es wichtig, auch kostenlosen Content anzubieten? Content ist einfach alles, was du online zur Verfügung stellst. Wo du deine Ideen, deine Erfahrungen oder dein Wissen teilst, um eine Beziehung aufzubauen mit deinem Kunden oder um neue Kunden zu gewinnen, um letztendlich mehr Geld zu verdienen. Wie man das macht und damit man diese Business-Ziele auch erreicht, das nennt sich Content Marketing.

Warum ist es so wichtig, dass wir kostenlosen Content zur Verfügung stellen für den Markt? Da gibt es mehrere Gründe. Ein wichtiger Grund ist natürlich, dass es viele Leute gibt, die uns noch nicht kennen, die wollen uns aber zuerst mal kennenlernen und wissen, dass wir es ernst meinen, dass wir wirklich Experten sind in unserem Bereich und dass wir die Erfahrungen und das Wissen auch haben, um sie auch langfristig zu unterstützen und zu helfen. Mit dem kostenlosen Content, den wir kontinuierlich und regelmäßig und zuverlässig zur Verfügung stellen, zeigen wir: "Guck mal, ich bin jetzt hier, ich halte es durch, ich ziehe es durch bis du deinen Erfolg erreicht hast", weil das ist eine der wichtigsten Eigenschaften, als Selbstständige, als Unternehmerin, das wirklich auch weiterzumachen, immer weiter, immer weiter und nicht aufzugeben, und indem wir dann diesen kostenlosen Content zur Verfügung stellen, dann bauen wir dieses Vertrauen auf zwischen uns und dem potentiellen Kunden, dass sie sehen "ah ja, okay sie weiß, wovon sie spricht" und letztendlich werden sie dann hoffentlich auch zu zahlenden Kunden, aber sie können zuerst ohne Risiko unseren Content konsumieren sozusagen, um diese Beziehung aufzubauen.



Ein weiterer Vorteil ist natürlich, dass mit unserem kostenlosen Content, der zur Verfügung steht im Internet, kann auch an dieser Beziehung 24/7 gearbeitet werden, ohne dass wir mit jedem potenziellen Kunden ein persönliches Gespräch führen müssen. Also es ist immer da, das kann immer konsumiert werden und diese Beziehung kann dann immer wieder verstärkt werden, ohne dass wir wirklich mehr dafür arbeiten müssen. Wir erstellen den Content einmal und das kann dann mehrmals konsumiert werden von mehreren Leuten und dadurch wächst diese Beziehung, das Vertrauen für uns und für unsere Produkte.

Da gibt es ja die wunderschöne EWA Formel. Die EWA Formel steht dafür, dass der erste Schritt, den die Kunden machen, wenn sie etwas downloaden, ein Freebie oder kostenlosen Content konsumieren, ist sie tragen sich für etwas ein. Also diese Opt-in-Geschichte mit dem Pop-Up, wo man mit einer E-Mail-Adresse und Namen sich eintragen muss, um etwas zu bekommen. Das ist das E in der EWA-Formel, also Eintragen. Wir bekommen etwas, aber bezahlen dafür mit unserer E-Mail- Adresse. W ist wertvollen Content liefern. Das man dann wirklich Content liefert, nachdem sich jemand eingetragen hat und man diese E-Mail in einer E-Mail-Liste gespeichert hat. Dann beliefert man diese E-Mail-Liste mit wertvollem Content, um dieses Vertrauen aufzubauen, damit eine Beziehung aufgebaut wird, damit die Follower oder die Leute in der E-Mail-Liste Vertrauen bekommen zu uns und dann erst dann, wenn dieses Vertrauen entstanden ist, dann das A. Also dann können wir ein Angebot machen, erst dann, wenn die Leute, unsere Follower, uns vertrauen, indem wir sehr viel wertvollen Content geliefert haben, dann sind wir auch berechtigt sag ich mal, ein Angebot zu machen und dann sind sie auch offen dafür, etwas zu kaufen, also das Erste, was wir machen können ist halt nicht, etwas anzubieten, sondern wir müssen erst dieses Vertrauen, diese persönliche Verbindung und Beziehung aufbauen. Das sind die Gründe, warum wir überhaupt kostenfreien Content zur Verfügung stellen.

Jetzt ist die Frage, was soll ich denn überhaupt kostenlos zur Verfügung stellen und was soll kostenpflichtig sein? Der Unterschied hier ist, dass die kostenpflichtigen Informationen viel detaillierter sind als die kostenlosen Informationen oder der kostenlose Content. Und zwar mit dem kostenlosen Content erzählen wir, was Leute machen müssen und warum sie das machen. In dem kostenpflichtigen Content geht es um das Wie. Wie wird das umgesetzt und wir geben da Beispiele. Wir geben da Systeme und Pläne, wie das umgesetzt wird. Das ist das, wofür man bezahlt werden kann und der kostenlose Content ist wie gesagt, dass man sagt, was Leute brauchen und warum sie das brauchen und wofür sie das brauchen. Aber die Details und die Systeme und Pläne und die Schritte, wie das umgesetzt wird, also das WIE, das ist das, wofür Leute bezahlen sollen. Das ist das, wo wir wirklich mit unserem Wissen und unserer Erfahrung ins Tiefe gehen, um das zu teilen: "Guck mal, das sind die genau die Steps, die du nehmen sollst, um dieses Ziel zu erreichen."

Ja, du hast jetzt gelernt, was ist überhaupt Content. Warum sollen wir kostenlosen Content zur Verfügung stellen und was ist der Unterschied zwischen kostenlosem und kostenpflichtigem Content? Ich hoffe das hat sich jetzt für dich gut geklärt und wie



gesagt, um dich zu unterstützen, gibt es auch ein Freebie dazu, das du dir kostenlos herunterladen kannst, um deinen Content strukturierter aufzulisten, um da ein klares Bild und einen Überblick zu bekommen, was du anbieten kannst und was soll kostenpflichtig sein und was soll kostenlos sein?

Das war jetzt das letzte Video, im Monat Oktober zum Thema Content, wo wir über Content-Erstellung, Content-Planung und kostenlosen und kostenpflichtigen Content gesprochen haben. Was halt sehr wichtig ist, ist das Thema Content, um eine Beziehung aufzubauen mit unseren Kunden, um zu zeigen, dass wir da sind, dass unsere Online-Präsenz von diesem Content abhängt und deshalb ist das so wichtig, das im Griff zu haben mit Plänen und mit Struktur und mit Strategie dahinter, damit wir nicht einfach nur Sachen so posten, ohne einen Plan oder ohne dass wir verstehen mit welchen Hintergründen, warum poste ich diese Sachen?

Ja, ich hoffe, das war für euch jetzt hilfreich, schreib mir sehr gerne Kommentar, was du als kostenlosen Content anbieten wirst, gib mir sehr gerne ein Like oder teile das mit Leuten, von denen du denkst, die könnten auch was davon haben, wenn sie wissen, was Content ist und was kostenloser Content ist und warum das so wichtig ist.

Komm auch sehr gerne in meine Facebook Gruppe Business Excellence Community. Das ist eine Gruppe für selbstständige Frauen, wo wir über diese wichtigen Themen, wie Verkaufen und Marketing sprechen. Und natürlich vergiss nicht, das Freebie herunterzuladen, damit du auch völlig problemlos deinen Content planen kannst für die nächsten Wochen, damit du eine entspannte Zeit haben kannst. Danke euch, bis dann. Tschüss.