



Lav en freebie til dit nyhedsbrev

Der er ingen grænser for, hvilken tilmeldingsgave du kan give, når bare den appellerer til dem, du gerne vil sælge noget til – og ikke til alle andre! De mest almindelige tilmeldingsgaver er rabat, telefonrådgivning og freebie. Du kan selvfølgelig sagtens kombinere, så man fx får en tidsbegrænset rabat, når man tilmelder sig og får en freebie.

Rabat

En tidsbegrænset rabat er en glimrende tilmeldingsgave. Rabat er især noget for dig, hvis du sælger noget, som læseren kender og gerne vil købe i forvejen, og som det ikke kræver stor indsigt at købe. Det kan være sko, tøj, legetøj.

Men selvom du sælger viden – bøger, kurser, rådgivning – kan du også sagtens give en rabat. Der vil sandsynligvis være mennesker på din hjemmeside, som er købeklar allerede nu, hvis bare de får rabat.

Rabatten skal være tidsbegrænset – og du skal huske at minde folk om den med en mailserie!

En rabat egner sig selvfølgelig bedst, når du har en webshop eller mailsystem, der giver dig mulighed for at lave en rabatkode eller et link til rabatsiden, der udløber automatisk.

Mailsystemer, du kan bruge til at give en tidsbegrænset rabat ved tilmelding: Easyme, Simplero.

15 minutters telefonrådgivning

Du kan også give 15 minutters telefonrådgivning. Det er perfekt for dig, der er ny på markedet og vil lære mulige kunder godt at kende, så du kan producere en god freebie.

Men det er også velegnet for dig, som har været længe på markedet, fordi den

personlige kontakt mellem mennesker fremmer salget.

Freebie – en digital prøve på din viden, som hjælper folk videre

En freebie er en bid af din viden, som du kan pakke digitalt. Gaven hjælper din idealkunde med at flytte sig fra en uønsket situation til en mere ønskværdig situation.

Din freebie skal løse et erkendt problem for din læser. Du kan udforme den som fx e-bog, e-guide eller video.

Det gode ved en freebie er, at den løser et problem for din læser, og samtidig giver du ham et indblik i, hvad du kan hjælpe ham med.

Du kan pakke din viden som fx video, onlinekursus eller e-bog. Du kan vælge at kombinere din freebie med en tidsbegrænset rabat til noget, som den appellerer naturligt til at købe.

Lav en lokkende freebie i 6 step

Lær din læser at kende

Din freebie skal henvende sig til din målgruppe. Før du kan lave den, skal du beslutte, hvem du henvender dig til, og hvilken forandring du vil gøre for dine læsere og kunder. Det er vigtigt, at du kender din målgruppe godt! Hvis du vil lære din læser bedre at kende, så prøv noget af det her:

- Lav en spørgeskemaundersøgelse med SurveyMonkey eller på Facebook med få klik.
- Meld dig ind i de grupper på Facebook, hvor dine læsere er, og se, hvad der bliver diskuteret og spurgt til.
Du finder grupperne ved at gå på Facebook og skrive dit søgeord i feltet, fx madlavning, sund mad, madopskrifter osv., hvis du er kok. Husk at tjekke gruppens regler, før du markedsfører dig i gruppen. Hvis man ikke må markedsføre sig, kan du til gengæld lære en masse ved at snakke med – og andre kan lære dig at kende, når du giver dine bedste tips som fagmand.
- Spørg dine læsere på blog, nyhedsbrev og sociale medier, hvad de har lyst til at læse om.
- Tilbyd 15 minutters telefonrådgivning som freebie - og kør en Facebook-annonce for det! Så lærer du, hvilke problemer din målgruppe har, som du kan løse.

Find ud af, hvilket problem din freebie skal løse

Den skal kun løse ét problem for din målgruppe - så du behøver ikke skrive en hel bog og give den væk, selvom jeg har gjort det!

Husk, at problemet skal være erkendt. Det nytter ikke at lave et kursus i håndtering af jalousi, hvis modtageren ikke erkender jalousi – men kun problemer i

ægteskabet.

Tænk på, at din freebie skal have en klar og lokkende overskrift, der fortæller folk, præcis hvilket problem de får løst - og hvilken forvandling det skaber for dem!

Vælg, hvordan du pakker din freebie

Din freebie kan være lille eller stor. Jeg har selv gode erfaringer med begge dele. Du må i hvert fald ikke lade dig stoppe af, at du ikke kan overskue at lave et stort videokursus.

Nogle mener, at en helt lille smagsprøve – måske bare en kort pdf – er allerbedst. Men den oplevede værdi gør en forskel for, hvor mange læsere din gave skaffer. Du kan regne med, at den oplevede værdi af tekst, video og personlig kontakt er forskellig.

Som tommelfingerregel har video - alt andet lige - en højere oplevet værdi end tekst. Det skal ikke afholde dig fra at lave en e-bog, hvis du har det bedst med det! Jeg har selv fået allerflest nye læsere med min bog *Blog dig til synlighed og salg*.

Vælg, hvordan du producerer din freebie

Freebies, som ikke kræver teknisk viden:

Cheatsheet, e-guide eller e-bog

Skriv i Word - og gem som pdf.

Bemærk: Hvis du skriver en e-bog i pdf, egner den sig bedre til læsning på pc end smartphone og iPad.

Du kan vælge også at udgive din e-udgivelse som "rigtig" e-bog, altså ePub.

Du kan godt producere en ePub selv. Men da du nok ikke skal gøre det mange gange, anbefaler jeg dig at smide et par kroner efter projektet og få en professionel til at gøre det for dig.

E-bog på hjemmesiden

Endelig kan du også lægge din e-bog direkte på din hjemmeside.

Risikoen er dog, at folk kan finde på at dele et link til den.

Hvis du alligevel lægger e-bogen ud på en side på hjemmesiden, så HUSK endelig at noindexere den. Ellers kan den pludselig dukke op i søgeresultaterne, så folk kan snappe den uden tilmelding.

Mailkursus

Du kan også lave et mailkursus som smagsprøve.

Freebies, som kræver lidt teknisk kunnen

Video eller videokursus

Videoer er populære - og du kan også lave en video!

Du behøver ikke bruge en formue på professionelt udstyr. Du kan bruge smartphonens kamera eller kameraet i din computer.

Du kan også lave en PowerPoint-video. Når du har lavet din video, vil du nok gerne redigere optagelsen. Der er mange programmer på markedet, både

gratisprogrammer og betalingsprogrammer. Jeg har valgt at investere sparepengene i Camtasia til pc, der er lidt pebret, men godt.

Webinar

Du kan også give et webinar eller telefonmøde som tilmeldingsgave. Der er mange programmer på markedet, fra gratis eller næsten gratis til betalingsprogrammer.

Zoom.us – pris fra 0 kr.
Webinarjam.com

Også her kan du optage telefonmøde eller webinar som video – så kan du senere bruge videoen som freebie.

Pak din freebie flot ind

Det er meget nemmere at få folk til at tilmelde sig, når du pakker den flot ind! Det behøver ikke være svært. Men hvis du ikke selv har lyst til at lege med det, kan du bestille grafik til små priser på Fiverr. Du kan også selv lave nem grafik på Canva.

Lav en landing page, skriv tekst. Del link og køр annoncer

Ja, du læste rigtigt! Selvom din freebie kun koster en e-mailadresse, skal folk overtales til at downloade den. Sæt den flot op, og skriv en god salgstekst. Den behøver ikke være lang.

Spørg gerne de første modtagere, om de har haft glæde af den. Når du får nogle glade tilbagemeldinger, så spørg, om du må bruge dem i din markedsføring sammen med navn og meget gerne billede af afsender.

Hvis du handler b2b, kan du kvittere med et link fra din hjemmeside til afsenderens hjemmeside, så afsender får lidt reklame ud af at hjælpe dig.

Du kan oprette en landingpage fx i Mailchimp. Så kan du meget let køre annoncer direkte til siden for din freebie.

Ressourcer:

Canva.com - nem grafik
Fiverr - hjælp til grafik
Adazing - 3D covers til e-bøger
Zoom - program til onlinemøder
Webinarjam - webinarprogram
Camtasia - redigeringsprogram til lydfileer og videoer