

Ing. Schönberg Christian

Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 – 2014

[Impressum hier klicken](#)



Ing. Schönberg Christian

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Freebie Marketing:

Allgemeines:

Freebies bedeuten auf Deutsch so viel wie "kostenlose Werbegeschenke". Und im **Freebie-Marketing** geht es um das dazu gehörige Marketing.

Wenn Sie Produkte verschenken, werden zumeist auch **positive Emotionen** mit dem Produkt und Ihrem Unternehmen verbunden.

Natürlich müssen diese Freebies auch einen **Mehrwert** für die User darstellen. Mit kostenlosen Werbegeschenken allein lässt sich zwar **kein Umsatz** erzielen, aber es lassen sich damit die **Aufmerksamkeit** steigern, das **Vertrauen** zur potentiellen Zielgruppe fördern und mit kostenpflichtigen Folgeprodukten oder angebotenen Dienstleistungen einen **Umsatz** erwirtschaften.



die Vorteile von Freebie Marketing:

- **Aufmerksamkeit:** Aufgrund der Anpreisung von **Freebies** (kostenlosen Werbegeschenken) können Sie potentielle **Kunden** auf sich **aufmerksam** machen.

Als Freebies können Sie entweder kostenlose **Ebooks**, einfache **Softwaretools**, **Videokurse**, usw. anbieten. Im Online-Marketing handelt es sich bei Freebies zumeist um digitale Produkte, da die Kosten für die Erstellung meist unerheblich gering sind.

Außerdem fördern diese das **Vertrauensverhältnis** Ihrer Zielgruppe zu Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen. Darüber hinaus kann an dem Erhalt des Freebies auch zum Beispiel ein Eintrag in Ihren **Newsletter** oder der Klick auf einen "**Gefällt mir**"-Button geknüpft sein. Damit können Sie zusätzliche Leads gewinnen. Wichtig dabei ist, dass die kostenlosen Geschenke zu den Interessen und Bedürfnissen Ihrer **Zielgruppe** passen.

- **Branding:** Hauptaufgabe von Branding ist es, die **eigenen Leistungen** vom Angebot der Mitbewerber abzugrenzen und sich mit den eigenen Produkten oder Dienstleistungen von der **Konkurrenz** zu **differenzieren**. Auch kann mit Branding der **Wiedererkennungswert** gesteigert werden. Dazu gehört auch der **Aufbau** bzw. die **Pflege** der eigenen **Marke**.

- **mehr Kunden und Interessenten:** Für das Downloaden von kostenlosen Produkten ist zumeist weniger **Überzeugungsarbeit** notwendig, da der Interessent diese risikolos verwenden bzw. testen kann.

Idealerweise sollte für den Interessenten auch die **Möglichkeit** bestehen, dass Produkt zum Beispiel mit einem Facebook-Gefällt-mir Button **weiterempfehlen** zu können.

Die Vorteile von Freebies

FAZIT: Mit kostenlosen Freebies kann zwar kein Umsatz erwirtschaftet werden, aber es lassen sich Ziele, wie Branding, Newsletteraufbau, usw. damit erreichen, wodurch sich letztendlich Umsätze erzielen lassen.

Die Arten von Freebies

Die möglichen Ziele

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

- **Aufbau der Newsletterliste:** Häufig dienen Freebies auch als Ansporn, damit Interessenten sich in eine **Newsletterliste** eintragen. Dabei sollte das Geschenk auch zum entsprechenden Webseiteninhalt **themenrelevant** sein.

Aufgrund der Art bzw. der **Themenrichtung** des Freebies werden sich auch entsprechende Benutzer in die Double-Opt-in bestätigte **Email-Liste** eintragen. Damit können Freebies auch ein wichtiges Element im Bereich **E-Mailmarketing** sein.

Die Arten von Freebies:

- **White Papers:** White Papers sind ähnlich wie Ebooks, sind aber speziell auf den **B2B-Bereich** ausgerichtet. Als White Paper wird eine **Übersicht** von **Leistungen** zu IT-Themen bezeichnet, wie zum Beispiel Anwenderbeschreibungen, Studien und Marktforschungsergebnissen. Dabei wird die Sprache sehr **fachlich** gehalten. In Bezug auf Freebies werden White Papers als **Werbeform** eingesetzt, um **zielgruppengenaue** und hochwertige **Kundenkontakte** zu generieren.

- **Reports (Berichte):** Darunter werden gesammelte **Informationen** zu einem bestimmten **Produkt** oder **Themenbereich** verstanden, die auch Trends und Statistiken enthalten können.

- **Online-Kurse:** Dazu zählen zum Beispiel **Video-Kurse**, Kurse in Form von Ebooks, usw. Diese können Themen wie Marketing oder Web-Design behandeln, die **themenrelevant** zu Ihren sonstigen **Produkten** sein sollten.

- **Ebooks:** Ebooks zählen zu den am **häufigsten** verwendeten Freebies. Diese zeichnen sich vor allem durch eine **einfache Erstellung** aus. Außerdem können diese einfach per Email versendet werden oder auch zum **Download** angeboten werden.

- **Grafik-Design-Vorlagen:** Designvorlagen eignen sich auch ideal um die eigene **Markenbekanntheit** zu fördern und können die eigenen **Fähigkeiten** und **Leistungen** im Bereich Grafik-Design präsentieren.

- **Softwaretools:** Dies können einfache Softwaretools sein, die Interessenten einen **Mehrwert** bieten. Es kann sich aber auch um eingeschränkte **Test- oder Light-Versionen** handeln, deren Vollversion durch ein Upgrade käuflich bei Ihnen erworben werden kann.

die möglichen Ziele:

- **neue Kunden durch Reziprozität:** Reziprozität bedeutet so viel wie **Gegenseitigkeit** und ist ein menschliches Grundprinzip. Dies bedeutet, wenn wir anderen etwas Kostenloses schenken, dann fühlen sich diese Personen innerlich dazu **verpflichtet**, etwas in gleicher oder ähnlicher Form **zurückzugeben**. Das ist auch der Grund, warum Supermärkte und Unternehmen oftmals kleinere **Werbebeschenke** verteilen.

- **Vertrauensaufbau:** Aufgrund von Freebies können sich Interessenten von Ihren Produkten, wie Ebooks, Softwaretools risikolos **überzeugen** und werden auch bei einem Bedarf von kostenpflichtigen **Produkten** oder **Dienstleistungen** möglicherweise Ihre **Leistungen** in Anspruch nehmen.

