



PODCAST

Online business



LAURA

Niebler

- Selbstständig als VA seit Januar 2020
- Nach Mentoring bei Nadine Podcast-Kurs
- Momentan langfristige Betreuung von 6 Podcasts


Warum Podcasting?

- Höre selbst seit Jahren gerne Podcasts
- Kann mich **kreativ auszutoben**: Schnitt, verschiedene Arten von Podcasts, verschiedene Businesses dahinter
- Freie Zeiteinteilung, ortsunabhängiges Arbeiten...





Inhalte

- Warum sich Podcasting so gut für VA´s eignet
 - Wie und wo finde ich Podcast-Kunden
 - Was muss ich können, was kann ich im Bereich Podcasting anbieten
 - Tools
 - Zusammenarbeit
 - Preiskalkulation & Money Mindset
- 

Warum sich Podcasting so gut für VAs eignet

- Man kann sich die **Zeit perfekt selbst einteilen** und muss sich nur an die Veröffentlichungsdaten halten
- **Eigene Regeln aufstellen** -> man kann den Kunden sagen bis wann man die Folgen braucht zum Bearbeiten
- Man hat seine Ruhe, **muss nicht unbedingt ständig in Kontakt mit Kunden stehen**
- Man wird schnell **weiterempfohlen**
- Noch **wenig Konkurrenz** im Vergleich zum Beispiel zu Social Media

- Man macht **schnell Fortschritte** und wird bald deutlich schneller
- Super **vorbereitbar** für z. B. Urlaub
- **Abwechslungsreich**: verschiedene Podcasts, verschiedene Branchen und jeder Kunde hat unterschiedliche Anforderungen und Wünsche



Wie und wo finde ich Podcast-Kunden?

- Wunschkunden **so konkret wie möglich** für dich definieren
- Deine Arbeit ist ab jetzt etwas, was du wirklich gerne machst und **kein Mittel zum Zweck**
- **DU bist die Chefin!** DU entscheidest, wer mit dir arbeiten darf
- Wenn du weißt, wer dein Traumkunde ist, kannst du leichter alles darauf ausrichten, weil du weißt, was er/sie braucht: davon **werden dann genau die Leute angezogen die zu dir passen**
- **Interesse am Thema des Kunden** haben, sonst wird's schnell langweilig, wenn du dir das jede Woche anhören musst

Hans, 56 Jahre, Mentor für Führungskräfte

pragmatisch

Familienvater

Hohe Führungskraft

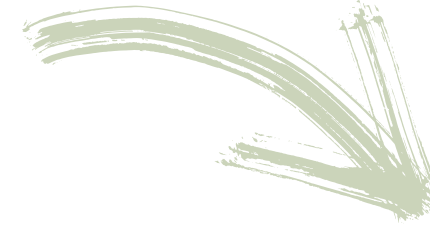
sparsam

strukturiert

sehr genau

im Leben
angekommen

segelt gerne



Mila, 32 Jahre,
Stil-Beraterin

humorvoll

kreativ

sportlich

experimentierfreudig

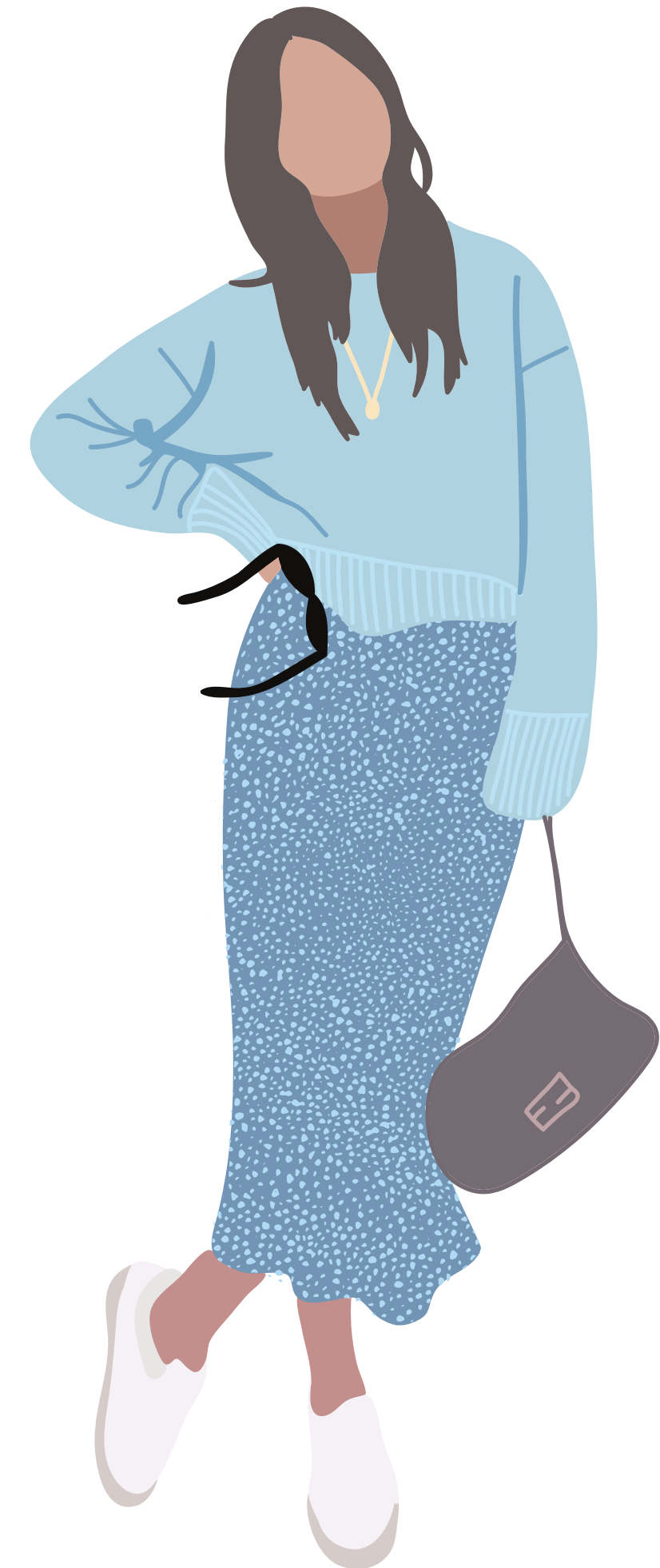
offen für Neues

zuverlässig

keine Kinder

locker

fotografiert
gerne



Sichtbarkeit ist alles: Wenn niemand weiß was du machst, kauft auch niemand bei dir.

Also gib alles, um sichtbar zu werden:

- Facebook-Gruppen
- Vorstellungs-Posts
- Mastermind-Gruppe
- Instagram: Beiträge, Stories usw.
- LinkedIn

Ja, das ist sehr viel Arbeit am Anfang, aber **je mehr du dran bleibst, desto schneller wirst du gefunden.**



- Biete an, für **Testkunden** zu arbeiten: zum Beispiel 3 Kunden, für die du die ersten 3-4 Folgen zu einem günstigeren Preis oder kostenlos machst
- Wichtig bei allem: **Zeige deine Persönlichkeit!** Schreibe auf deiner Website deine echte Geschichte! Wie bist du da hingekommen wo du heute bist?

Zum Beispiel **Random Facts about me**: Hast du ein Haustier? Machst du einen speziellen Sport gerne? Oder spielst ein Instrument? Reist du gerne? Hast du einen Herzensort? Hast du einen Tick?

Das zieht die Leute an die sich mit dir identifizieren können und zu dir passen.

Fragen?

Was sollte ich können?


Was könntest du im Bereich Podcasting alles anbieten?

- Schnitt
- Upload beim Hoster inkl. Text für Shownotes schreiben
- Einbetten in die Website
- Blogartikel





- Audiogramm erstellen: kurzer Ausschnitt als Teaser für Social Media aus der Folge
- Cover für Audiogramm
- Nach Interviewgästen recherchieren und einladen
- Podcast-Musik
- Content-Plan inkl. Recherche



Überlege dir auch hier genau, was du wirklich machen möchtest! Du MUSST nicht anbieten, Blogartikel zu schreiben, wenn du nicht gerne textest!



Welche Tools muss ich kennen?

- Bisschen **Gespür** dafür, was gut klingt, zum Beispiel für die Musik oder welche „Patzter“ raus sollen und welche nicht

-> Beobachte dich als Podcast-Hörerin, manchmal hört man genau, wo der Schnitt ist oder manche Podcasts klingen so als würde der Podcaster alles ablesen

Kommunizier deine Kenntnisse den Kunden! DU bist der Podcast-Profi, du weißt was gut ist. **Sei ruhig selbstbewusst**, wenn es darum geht dem Kunden Rat und Tipps zu geben, die meisten sind sogar sehr dankbar dafür!

Ohne Namen - Spuren

00:00:00,000

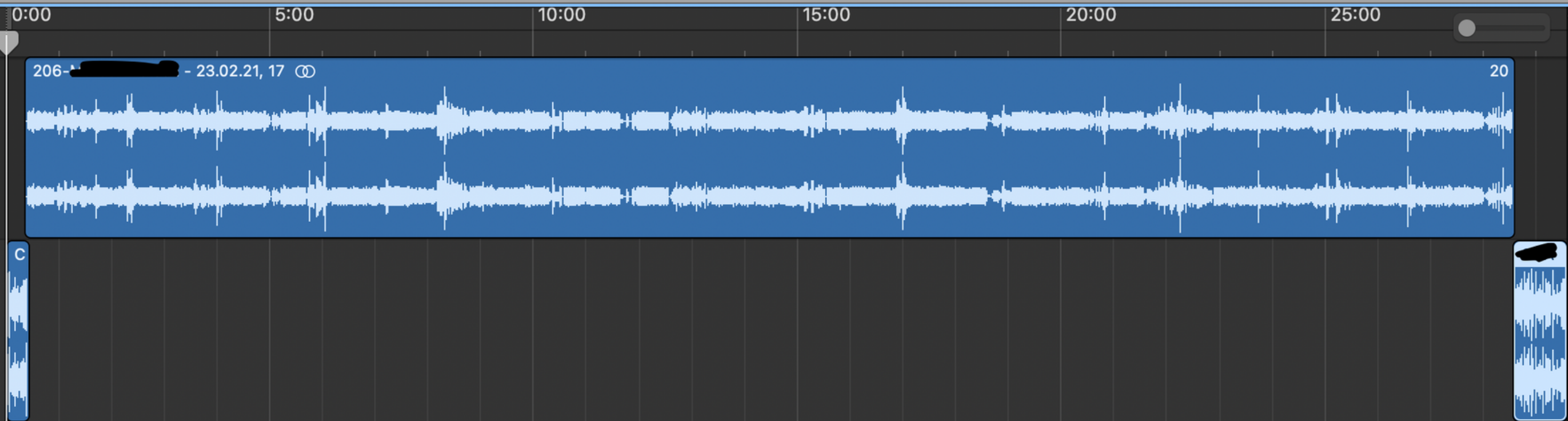
+

>T<

206- [redacted] - 23.02.21, 17

206- [redacted] - 23.02.21, 17

Podcast Intro V2 - 02.02.21, 15



Garageband

Spur Master Vergleichen

Regler EQ

Aufnahmeeinstellungen

Aufnahmepegel: [slider]

Automatische Pegelsteuerung

Eingang: [icon] Kein Eingang

Monitoring: [icon]

COMPRESSOR

AMOUNT [knob]

EQ

LOW [knob] MID [knob] HIGH [knob]

MID FREQ LOW CUT

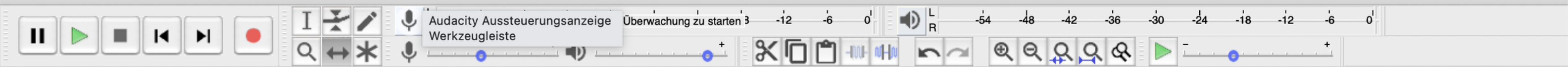
SENDS

AMBIENCE [knob] REVERB [knob]

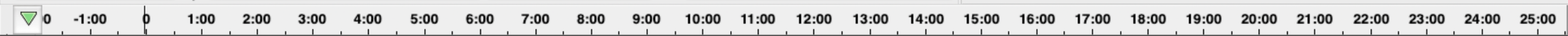
231

Audacity Aussteuerungsanzeige Überwachung zu starten 3 -12 -6 0 L R -54 -48 -42 -36 -30 -24 -18 -12 -6 0

Werkzeuggestreife



Core Audio MacBook Pro Mikrofon 1 (Mono) Aufnahm... MacBook Pro Lautsprecher



Start 1,0 0,5 0,0 -0,5 -1,0

Stumm Alleine

L R

Mono, 44100Hz 32-bit Fließkomma

Auswählen



Audacity

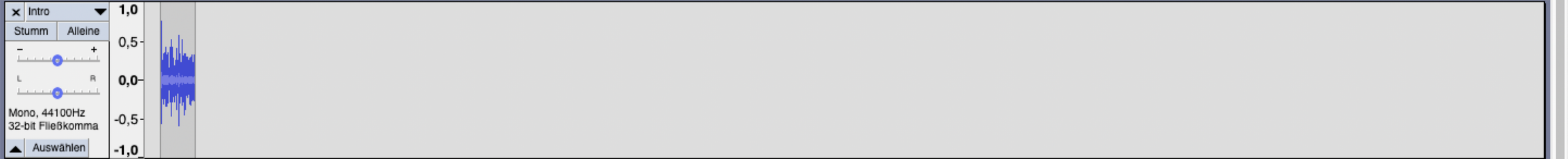
Intro 1,0 0,5 0,0 -0,5 -1,0

Stumm Alleine

L R

Mono, 44100Hz 32-bit Fließkomma

Auswählen



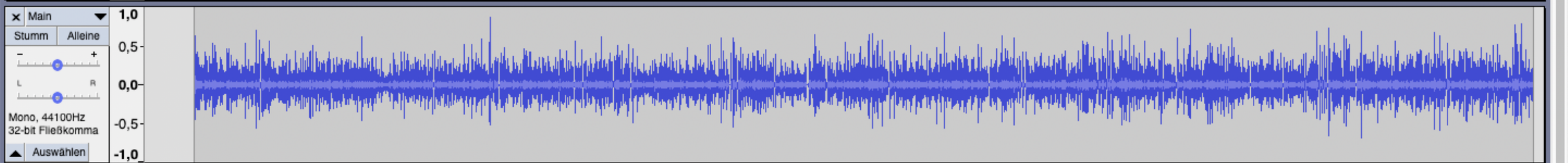
Main 1,0 0,5 0,0 -0,5 -1,0

Stumm Alleine

L R

Mono, 44100Hz 32-bit Fließkomma

Auswählen



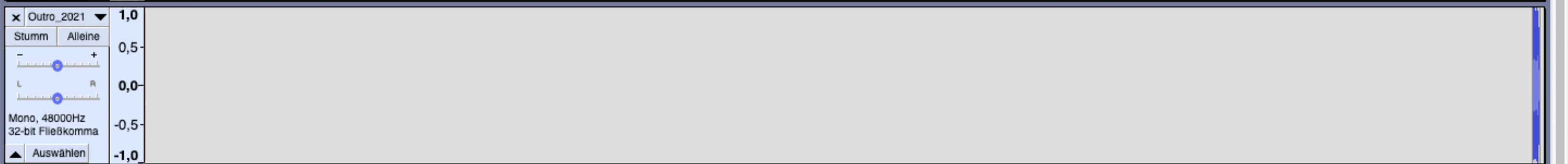
Outro_2021 1,0 0,5 0,0 -0,5 -1,0

Stumm Alleine

L R

Mono, 48000Hz 32-bit Fließkomma

Auswählen





1 | Welcome » Bearbeiten

📁 Datei auswählen...

- ☆ Medien-Dateien
- ☆ Allgemein
- Transkript
- ☆ Kapitelmarken
- Feeds
- Social
- Mehr Optionen

Allgemein » Allgemeine Informationen zur Episode

Letzte Änderung: vor 2 Minuten Speichern

Titel *



Untertitel



Beschreibung

In dieser Folge erfahrt ihr drei Tipps, wie ihr für eure Traumkunden sichtbar werdet. Außerdem erzähle ich euch, wie ich meine ersten Kunden gefunden habe und warum du auf dein Bauchgefühl hören solltest.

- LINKS ZUR FOLGE:
- HIER FINDEST DU MICH:

Instagram: <https://www.instagram.com/lauraniebler/>

Website: www.lauraniebler.de



Shownotes
Mit Markdown bearbeiten

B I A Vorschau



Nicht veröffentlicht

Fortschritt 50%



Die Episode kann noch nicht veröffentlicht werden.

Die folgenden Dinge fehlen noch für die Veröffentlichung:

- ✗ Eine Audio-Datei
- ✓ Ein Titel

Optional empfehlen wir:

- ✗ Ein Untertitel
- ✓ Eine Beschreibung
- ✓ Schlagworte
- ✗ Shownotes



- Audiogramm erstellen mit **Headliner** - Spannende Parts aussuchen aus der Folge
- Cover für Audiogramm mit **Canva**
- Podcast-Musik **Premiumbeat**



Fragen?

Vor dem Angebot

- Hör auf dein Bauchgefühl beim Kundengespräch!
- Dinge, die du vor der Angebotserstellung klären musst, damit du sie mit einkalkulieren kannst:
- Wie lange sollen die Folgen dauern? Musst du dir die Folgen anhören oder gibt es innerhalb der Folge gar nichts zu schneiden?
- Hat der Kunde Vorstellungen bzgl. Audiogramm-Cover oder sollst du es selbst designen?

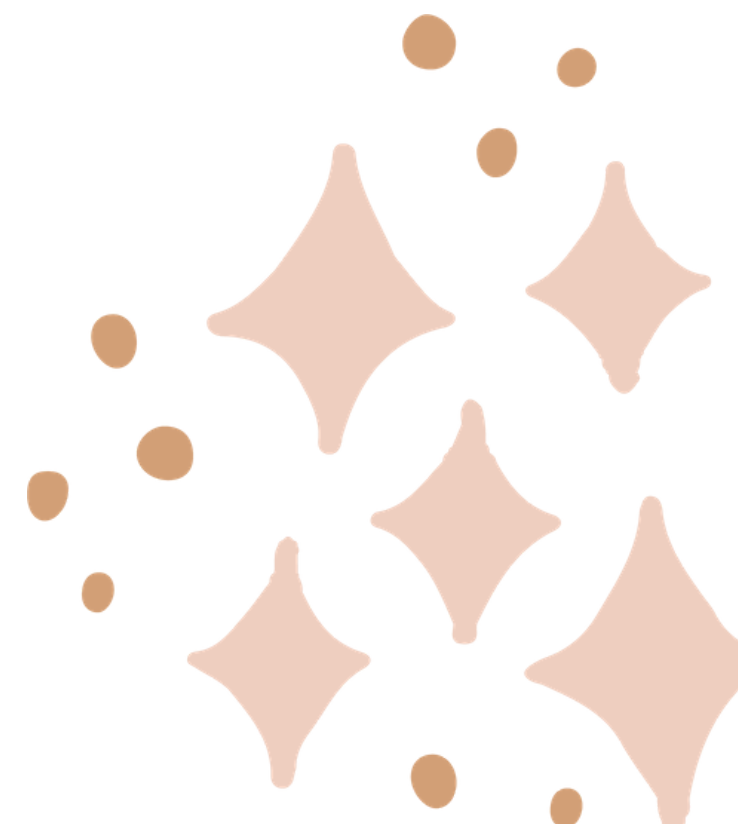




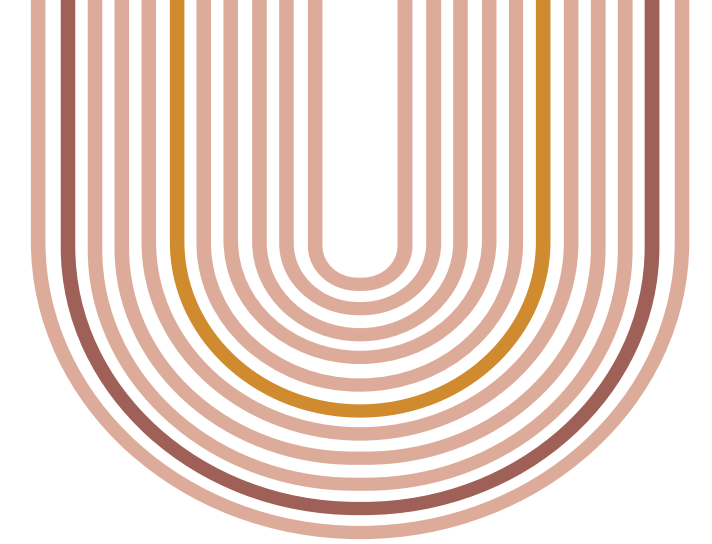
Bevor die Zusammenarbeit beginnt

- Wann werden die Podcast-Folgen veröffentlicht?
- Soll für jede Folge ein neues Cover hochgeladen werden?
- Wie bekommst du die Folgen? Dropbox? Google Drive?
- Wichtige Login-Daten: Podcast-Hoster, Einladung zu Drive etc., ggf. Planungstools wie z.B. Trello oder Asana

Fragen?



Preis kalkulation



So könnte **ZUM BEISPIEL** eine Paketpreis-Kalkulation aussehen:

50 € = Beispiel-Stundensatz

Im Paket pro Folge enthalten:

- Schnitt der Folge inkl. Anhören bis zu 30 min (1 Std.)
- Upload der Folge inkl. Shownotes schreiben (kurze Beschreibung der Folge) und einbinden auf Website (0,5 Std.)
- Audiogramm erstellen inkl. Grafik in Canva (0,5 Std.)

Gesamt Arbeitszeit pro Folge: ca. 2 Std = 100 € pro Folge

4-Folgen-Paket: 400 € + Puffer einkalkulieren

Wenn für einen potentiellen Kunden nicht das richtige Paket dabei ist, kannst du diese natürlich auch individuell anpassen.

Oder eine Art **Baukastensystem**:

Hier musst du dir für jeden Baustein einzelne Preise überlegen.

Grundbaustein:

Schnitt der Folge
und Upload inkl.
Shownotes

75 €

Extras:

+ Audiogramm
25 €


+ Blogartikel
50 €

+ Interview-
Vorbereitung
30 €

Preiskalkulation

- Denk dran **Zeiten** für evtl. Calls, Nachrichten usw einzuplanen.
- **Kalkulier nicht zu knapp**, nur um den Auftrag zu bekommen. Schlag zur Sicherheit lieber 1-2 Stunden pro Monat als Puffer drauf.





Empfehlung: Nicht unter 50 € die Stunde! Sei selbstbewusst und traue dich mehr als du glaubst zu können. Aber: DU musst dich damit wohlfühlen!

Ich empfehle dringend **Paketpreise**. Dem Kunden ist das Endergebnis wichtig, wie lange du dafür brauchst kann ihm egal sein.

Der Kunde zahlt für das Ergebnis, nicht für die Zeit!



Noch was zum Thema Money Mindset:

Lass dich nicht runterhandeln! Du schenkst dem Kunden deine Lebenszeit und wenn man es so sieht, ist deine Arbeit (also deine Lebenszeit) doch eigentlich unbezahlbar!

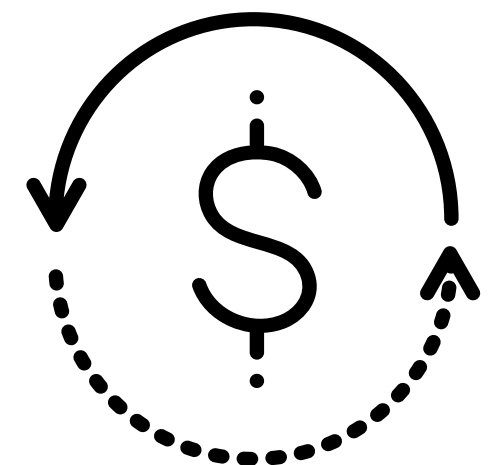
Du hast den Preis für dich kalkuliert und du darfst darauf vertrauen, dass es genügend Menschen gibt, die das auch bereit sind zu zahlen. Du wirst nicht glücklich mit einer Kundenzusammenarbeit, bei der du dich runterdrücken hast lassen, denn das zeigt, dass dein Kunde dich und deine Arbeit nicht wertschätzt!



Investiere in dich selbst!

Investiere in dich und deine Weiterbildung und hör nicht damit auf!

**Warum sollte jemand bereit sein, in dich zu investieren,
wenn du selbst nicht bereit bist, in dich zu investieren?**





Instagram: [@lauraniebler](#)

E-Mail: mail@lauraniebler.de

Website: www.lauraniebler.de

Podcast „Plant your Business“

Launch 3. Mai 2021

Onlinekurs Podcasting

coming...

How do you feel?

*Konntest du einige Einblicke in das Podcasting Online-Business gewinnen?
Kannst du dir sogar vorstellen, das zu machen?*

