

GELD VERDIENEN MIT

femTexter by femEnergy



MÖGLICHKEITEN MIT **FEMTEXTER** GELD ZU VERDIENEN

- 1. Freelancing-Plattformen:** Registriere dich auf Plattformen wie Upwork, Freelancer oder Fiverr, um Aufträge als femtexter anzunehmen. Du kannst deine Dienste anbieten und Projekte für Unternehmen oder Einzelpersonen erledigen. Die Anmeldung auf diesen Plattformen ist kostenlos.
- 2. Content-Marktplätze:** Melde dich bei Content-Marktplätzen wie Textbroker, Content.de oder Contentbird an, um Texte zu schreiben und diese gegen Bezahlung an Unternehmen zu verkaufen.
- 3. Eigener Blog:** Starte einen eigenen Blog und verdiene Geld durch Affiliate-Marketing, Sponsored Posts oder Werbung. Du kannst qualitativ hochwertige Artikel zu bestimmten Themen oder Fragestellungen schreiben und dann Einnahmen durch Kooperationen oder Werbeeinblendungen erzielen.
- 4. Gastbeiträge:** Biete deine Schreibdienste als Gastautorin für andere Blogs oder Magazine an. Du kannst Artikel zu bestimmten Themen verfassen und dafür eine Vergütung erhalten.
- 5. eBooks oder Ratgeber:** Schreibe eigene eBooks zu Themen (deine Nische) oder Erfahrungen und verkaufe sie über Plattformen wie Amazon Kindle oder auf deiner eigenen Website.
- 6. Social Media:** Biete auf Social-Media-Plattformen wie Instagram, TikTok oder YouTube deine Dienste an. Du kannst kurze Texte, Beiträge oder Videos zu bestimmten Themen erstellen und Werbepartner anziehen, um Geld zu verdienen.
- 7. Facebook Gruppen:** Auf Facebook findest du verschiedene Gruppen, in denen du femTexter anbieten kannst. Es gibt Gruppe zum Thema VA (Virtuelle Assistenten) dort kannst du dein Angebot posten oder aber auch Aufträgen suchen.
- 8. Lektorat/Korrektur:** Biete deine Dienste als Lektorin oder Korrektorin an, um Texte anderer Autoren zu überprüfen und auf Fehler, Stil oder Grammatik zu prüfen. Du kannst beispielsweise für Buchverlage, Online-Magazine oder Blogs arbeiten.
- 9. Ghostwriting:** Biete Ghostwriting-Dienste an, indem du Texte und Artikel für andere Personen oder Unternehmen schreibst, die darin nicht ausreichend erfahren sind oder einfach jemanden suchen, der den Schreibprozess übernimmt.
- 10. Social-Media-Inhalte:** Biete Unternehmen oder Influencern an, Social-Media-Inhalte zu erstellen, wie beispielsweise Instagram-Captions, Facebook-Posts oder Tweets.

WIE GEHE ICH AM BESTEN AUF POTENTIELLE KUNDEN ZU?

- 1. Networking:** Nutze Netzwerke, um potenzielle Kunden zu finden. Das kann sowohl online als auch offline geschehen. Besuche Veranstaltungen, Konferenzen oder Workshops, die sich mit feministischen Themen befassen, um Experten, Unternehmen oder Organisationen kennenzulernen, die möglicherweise Schreibdienstleistungen benötigen.
- 2. Online-Präsenz:** Baue eine starke Online-Präsenz auf, indem du eine Website oder einen Blog erstellst, auf denen du deine Fähigkeiten als femtexter präsentierst. Zeige Beispiele deiner Arbeiten und teile relevante Inhalte in sozialen Medien, um Aufmerksamkeit zu erregen und potenzielle Kunden auf dich aufmerksam zu machen.
- 3. Content-Marketing:** Nutze Inhalte, um deine Expertise zu demonstrieren und potenzielle Kunden anzusprechen. Erstelle Blogposts, Newsletter oder Podcasts zu relevanten Themen und teile sie auf verschiedenen Plattformen. Dies kann dazu führen, dass potenzielle Kunden auf dich aufmerksam werden und nach deinen Dienstleistungen fragen.
- 4. Akquise:** Gehe aktiv auf potenzielle Kunden zu, indem du gezielt Unternehmen oder Einzelpersonen an-

sprichst, die deine Texte oder Schreibdienstleistungen benötigen könnten. Stelle dein Portfolio vor, spreche über deine Erfahrungen und wie du ihnen helfen kannst, ihre Ziele zu erreichen.

5. Empfehlungen: Bitte zufriedene Kunden, dich weiterzuempfehlen. Mundpropaganda kann eine starke und effektive Marketingmethode sein. Sorge dafür, dass deine Kunden von deiner Arbeit überzeugt sind und frage sie aktiv, ob sie dich anderen Personen oder Unternehmen empfehlen können.

6. Social Media: Nutze Social-Media-Plattformen, um dich zu vernetzen und deine Dienstleistungen zu bewerben. Engagiere dich in relevanten Gruppen, teile deine Inhalte und Beiträge, beantworte Fragen und kommentiere Beiträge von potenziellen Kunden.

WICHTIG!

Beschäftige dich vorab mit deinen potentiellen Kunden. Finde heraus, wer das Unternehmen / Coach/ Dienstleister ist und wo seine Schmerzpunkte liegen.

Kenne das Angebot deiner Kunden und komm mit einer Lösung schon zu deinem Gespräch. Wenn du ihnen dein Angebot als Lösung servierst, wird das die Kaufkraft erhöhen. Male deinen Kunden Bilder in den Kopf, wie einfach und leicht sie mit femTexter an ihr Ziel kommen. Erstelle ihnen ungefragt einige Beispiele, damit du dort schon Punkten kannst.

Wenn du auf Akquise gehst, benutze daher bitte keine Copy Paste Nachrichten, dein Gegenüber wird das sehr schnell merken, dass er einer von vielen ist.

ZUSAMMENGEFASST:

1. Zielgruppenanalyse: Zunächst sollte man die Zielgruppe identifizieren und deren Bedürfnisse, Interessen und demografische Merkmale verstehen. Dadurch kann man die Marketingbotschaft und die Kommunikationskanäle entsprechend ausrichten.

2. Persönliche Ansprache: Eine individuelle und persönliche Anrede ist oft wirkungsvoller als eine allgemeine Ansprache. Man sollte den Kunden beim Namen nennen und eine persönliche Verbindung herstellen.

3. Überzeugendes Marketing: Eine überzeugende Marketingbotschaft ist entscheidend, um das Interesse potenzieller Kunden zu wecken. Man sollte die Vorteile des Produkts oder der Dienstleistung hervorheben und klare Call-to-Actions setzen. Die Lösung des Problems solltest du schon an der Hand haben.

Maximalen Erfolg!