

PATREON



Special Offers

Handbuch | Deutsche Ausgabe

— EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Special Offers

Hallo und schön, dass du unser Special-Offers-Handbuch gefunden hast!

Wir freuen uns darauf, dich bei diesem Schritt zu unterstützen, damit du deine Einnahmen bei Patreon steigern und deinen kreativen Karrierezielen ein Stück näherkommen kannst. Unsere Erfahrungen und Daten haben uns gezeigt, dass Kreative mit einem Special Offer das Engagement seitens ihrer Fans erhöhen, ihre Einnahmen steigern und damit ihre Ziele leichter erreichen können. Dieses Handbuch kannst du jederzeit heranziehen, während du deine Special-Offers-Kampagne aufbaust, durchführst, bewirbst und abschließt.

INTRO: _____ <u>WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?</u>	SEITE 04
SCHRITT 1: _____ <u>KREIERE ES!</u>	SEITE 06
SCHRITT 2: _____ <u>PLANEN & VORBEREITEN</u>	SEITE 12
SCHRITT 3: _____ <u>EINFÜHRUNG & WERBUNG</u>	SEITE 19
SCHRITT 4: _____ <u>ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE</u>	SEITE 23
SCHRITT 5: _____ <u>ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION</u>	SEITE 27
ANHANG: _____ <u>ARBEITSBLÄTTER</u>	SEITE 31

Was in aller Welt ist ein Special Offer?

Einleitung

Was in aller Welt ist ein Special Offer?

Ein Special Offer ist ein zeitlich begrenzter Benefit, den du neuen Patrons als Gegenleistung für die Registrierung und/oder bestehenden Patrons, die ihre Mitgliedschaft hochstufen, gewähren kannst. Zeitliche Begrenzungen geben Nutzern das Gefühl, schneller handeln zu müssen. So motivierst du deine Fans dazu, Patrons zu werden, oder ermutigst bestehende Patrons, auf ein höheres Level upzugraden. Was für ein Special Offer du anbietest, liegt ganz bei dir. Wir haben hier jedoch eine Liste mit Ideen zusammengestellt und geben dir gerne weitere Tipps für dein Brainstorming.

Ein Special Offer anzubieten, erfordert einiges an Planung und Aufwand. Wir sind hier, um dir dabei zu helfen:

- Das Special-Offers-Handbuch
- Video-Anleitungen (durchgehend verlinkt)

Worauf wartest du noch – leg am besten gleich los und erstelle deine Special-Offers-Kampagne.

Kreiere es!

Schritt 1

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

— SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Schritt 1: Kreiere es!

ERSTELLE DEINEN ZEITPLAN

Wie lange soll die Kampagne laufen?

Wir empfehlen dir, dein Special Offer mindestens über einen Zeitraum von drei Wochen anzubieten. In der ersten Woche planst du deine Kampagne und bereitest sie vor. In den verbleibenden zwei Wochen läuft dein Special Offer. Während dieser Zeit solltest du öfter Werbung dafür machen, als du sonst vielleicht über deine Mitgliedschaftsoptionen bei Patreon sprichst. Da dieses Special Offer nur über einen begrenzten Zeitraum verfügbar ist, hast du einen Grund, dein Publikum immer wieder daran zu erinnern, dass die Frist bald abläuft.

Wann sollte ich ein Special Offer anbieten?

Wenn du dein Special Offer mit einem bevorstehenden Meilenstein (wie einer Albumveröffentlichung, einer Buchvorstellung, einem Patreon-Jubiläum usw.) zeitlich abstimmt, erzeugt das noch mehr Interesse. Wenn dir kein

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

—

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

bestimmter Meilenstein bevorsteht, kannst du deine Kampagne mit allem zeitlich abstimmen, was bei deinem Publikum Anklang findet, wie z. B. eine jährlich stattfindende Veranstaltung, eine Konferenz oder ein Urlaub.

Der ideale Startzeitpunkt?

Starte deine Kampagne an einem Tag, an dem Du die größte Aufmerksamkeit deiner Patrons erhältst. Veröffentlichs du normalerweise dienstags neue Beiträge? Dann lege den Start auf einen Dienstag. Sind deine Fans immer mittwochs um 15:00 Uhr online? Dann lege den Start auf einen Mittwochnachmittag. Du weißt am besten, was für dich und deine Community der richtige Ansatz ist: Wähle einen geeigneten Wochentag für den Start deiner Kampagne aus und trage ihn in deinen Kalender ein.



PROFI-TIPP

Entscheide dich für eine Tageszeit, zu der deine Fans normalerweise online sind. Gehe dann mit einem kurzen Livestream-Video online, in dem du deine Kampagne ankündigst und dein Publikum neugierig machst.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

—

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

ENTSCHEIDE, WAS DU ANBIETEN MÖCHTEST

Was dein Special Offer umfasst, liegt ganz bei dir. Es sollte etwas sein, das am besten zu dir und deinen Fans passt – dabei kann es so einfach oder so zeitintensiv sein, wie es dir beliebt. Du könntest auch deine Patrons fragen, was für sie besonders interessant wäre. So erfährst du, wie du eine Umfrage für deine Patrons erstellen kannst.

Was du im Hinterkopf behalten solltest:

- Die wertvollsten Benefits, die Fans und Patrons motivieren, sind Dinge, die man nur als Patron kaufen kann.
- Wenn du einen materiellen Artikel anbieten möchtest, empfehlen wir, dass du diesen zum dreifachen Preis deiner Selbstkosten anbietest. Auf diese Weise deckst du die Kosten deiner Zeit, der Produktion und des Versands – und es bleibt noch etwas Geld übrig.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

—

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Hier sind ein paar Vorschläge:

- Merch: Aufkleber, Anstecknadeln, Becher, Poster in limitierter Auflage, signierte Kopien eines Buches oder Kunstwerks, handschriftliche Notizen usw.
- Livestreams oder virtuelle Konzerte
- Erwähnung eines Patrons in einem Buch/Album
- ein Video, Lied oder eine Grafik nur für diese Patrons
- Erwähnung bei einem Live-Event

INSPIRATIONEN & NÄCHSTE SCHRITTE

Lies dir diesen Blog-Artikel durch

- [So steigertest du dein Einkommen bei Patreon mit einem Special Offer](#)

Entscheide, was du anbieten möchtest:

- [Kreiere es! Arbeitsblatt Zeitleiste & Angebote](#)

Planen & Vorbereiten

Schritt 2

Schritt 2: Planen & Vorbereiten

TOOLS FÜR DEINE KAMPAGNE

In [diesem Video](#) findest du ein paar hilfreiche Tipps.

Brainstorming deiner Werbekampagne

- Arbeitsblatt [„Messaging und Marketinginstrumente“](#)

Plane deine Kommunikation vor dem Start

- Arbeitsblatt [„Kommunikationsplan vor dem Start“](#)

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

—

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

WIRF EINEN BLICK IN DEIN DASHBOARD

Dir steht eine Reihe nützlicher Tools zur Verfügung, die dir und deiner Kampagne zum größtmöglichen Erfolg verhelfen können. Eines davon ist dein Dashboard, in dem du Analysen und das Verhalten deiner Patrons verfolgen kannst. Nur für den Fall, dass du eine kurze Wiederholung brauchst: [Hier erfährst du, wie du in deinem Dashboard navigieren kannst.](#)

Wenn du eingeloggt bist, wirst du direkt zu deinem internen Dashboard weitergeleitet. Mit unserem neuen Feature „[Benefits](#)“ kannst du ganz einfach verfolgen, welche Patrons dein Special Offer erhalten. Wenn du Benefits noch nicht ausprobiert hast, [kannst du hier mehr erfahren.](#)

BEREITE DICH DARAUF VOR, DEIN SPECIAL OFFER ZU TEILEN

Jetzt, da du dich entschieden hast, was du anbieten möchtest, solltest du dir überlegen, wie du es promoten und neue Patrons an Bord holen kannst. Werbung ist der wichtigste Teil deiner Kampagne. Aber keine Sorge, wir helfen dir dabei. Ruf das entsprechende [Arbeitsblatt](#) auf, um dir die weiteren Schritte anzusehen.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

—

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

PROMOTIONSAUFGABEN VOR DEM START

In der Woche vor dem Start solltest du deine Fans noch einmal an deine Patreon-Seite erinnern und alle Werbemittel für den Start vorbereiten. Während der Phase vor dem Start solltest du den allgemeinen Bekanntheitsgrad deiner Patreon-Seite und der Angebote deines aktuellen Mitgliedschaftsprogramms erhöhen. Hier sind ein paar Ideen dafür, wie du mehr Aufmerksamkeit erlangen kannst:

- Stelle deine Patreon-Seite erneut auf all deinen Kanäle vor: über Posts in sozialen Medien; im Rahmen kreativer Posts (Livestreams, Videos, Podcasts).
- Teile „die 3 besten Gründe, Patron zu werden“.
- Teile einen Teaser-Post über deine Kanäle in den sozialen Medien (z. B. einen öffentlichen Post, der normalerweise nur für Patrons sichtbar wäre).
- Besprich deine Ziele mit deiner Community und erkläre, wie Patreon dir helfen kann, sie zu erreichen.
- Nenne einen Patron oder ein Zitat eines Patrons, der/die dein Leben beeinflusst hat. Weise auf eine wichtige Ankündigung hin, die du demnächst machen wirst.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

—

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Beginne mit der Vorbereitung deines Marketingplans für den Start deines Special Offers.

- Gestalte ein temporäres Kampagnenbild für deine Social-Media-Banner. (Wir empfehlen dir, [Canva](#) zu verwenden, wenn du kein Designer bist).
- Fülle das Arbeitsblatt „[Mein Marketingplan](#)“ aus, um genau festzulegen, was du wann tun wirst.

TIPPS FÜR NACHRICHTEN

Während du mit einer Special-Offer-Kampagne Fans als neue Patrons gewinnen möchtest, solltest du das Ganze gleichzeitig so gestalten, dass bestehende Patrons für ihre Treue belohnt werden. Zum Beispiel könntest du sagen: „Als Dankeschön an alle meine Patrons im ersten Jahr möchte ich ...“ Außerdem sollte der Fokus zuallererst auf dem liegen, was du als Special Offer anbietest. Die Frist und das Gefühl der Dringlichkeit sollten dabei zweitrangig sein.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

—

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Du könntest wie folgt formulieren:

- Ich möchte diesen neuen Benefit anbieten, um mich bei all meinen Patrons zu bedanken, egal wie lange du schon dabei bist ...
- Alle Patrons, die bis zum [Datum] einen Beitrag in Höhe von [Betrag] leisten, sind teilnahmeberechtigt ... Nur noch fünf Tage, bis ...
- Ich habe auf den richtigen Moment gewartet, um etwas ganz Besonderes mit euch zu teilen ... Ich freue mich darauf, etwas Neues auszuprobieren ...
- Bevor ich mein neues Buch/Album/Lied herausgebe, wollte ich etwas Besonderes anbieten / etwas anderes ausprobieren ...
- Vielen Dank, liebe Patrons! So geht es nun weiter ...

Vermeide Sätze wie diese:

- Neue Patrons, die bis zum [Datum] einen Beitrag leisten, erhalten [x]!
- Ich versuche, meine Einnahmen auf Patreon zu steigern ...
- Hilf mir dabei, mehr Geld zu verdienen!
- Beeile dich, sonst verpasst du es!

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

—

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

INSPIRATIONEN UND NÄCHSTE SCHRITTE

1. Lies dir den [Blog](#) durch.
2. Sieh dir ein paar Kreative an, die ein erfolgreiches Special Offer angeboten haben:
 - Paul Sutter: [Der Erfolg dieses Special Offers ist nicht von dieser Welt](#)
 - PrintableHeros: [Künstler verwandelt authentische Exklusivität in ein erfolgreiches Special Offer](#)
 - Rebecca Loebe: [Sängerin mit vollem Terminkalender setzt Special Offers erfolgreich um](#)
3. Bevor du loslegst, solltest du einen Marketingplan erstellen, in dem du dir genau überlegst, wie und wo du dein Special Offer teilen möchtest. Lies dir die Arbeitsblätter [„Kommunikationsplan vor dem Start“](#) und [„Mein Marketingplan“](#) durch, um bereits vor der Startwoche für die Erstellung deines Werbeplans bestens vorbereitet zu sein.

Start & Werbung

Schritt 3

Schritt 3: Start & Werbung

RICHTE DEIN SPECIAL OFFER EIN

Erfahre mehr darüber, wie du dein Special Offer einrichtest.

WERBUNG

Sieh dir den Beispiel-Marketingplan weiter unten an, um dir ein paar Anregungen dafür zu holen, wie du deine Werbung strukturieren kannst.

Wirf dafür auch einen Blick auf dein Arbeitsblatt [„Mein Marketingplan“](#)

IN DEN ERSTEN TAGEN:

Lege ein Startdatum für dein Special Offer auf Patreon fest und kündige es an.

- Gib eine Ankündigung an alle deine Fans und bestehenden Patrons oder auf deiner Patreon-Seite heraus (erstelle einen öffentlichen Post).
- Füge ein temporäres Banner zu deiner Kampagne auf deinen Seiten in den sozialen Medien oder in deinen E-Mails hinzu.
- Social-Media-Kanäle

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

- Füge deinen kreativen Beiträgen (Videos, Podcasts usw.) ein LIVE-Video hinzu.
- Überlege dir, einen Lens-Post zu erstellen.

Ideen für die 1. Woche:

- Teile Social-Media-Posts, in denen du deine Begeisterung für dein bevorstehendes Special Offer zeigst.
- Teile noch einmal „die 3 besten Gründe, Patron zu werden“ (oder ähnliche Beiträge).
- Erstelle ein Video mit Lens, in dem du deinen Fans deinen Alltag zeigst (oder etwas Ähnliches).
- Starte einen Countdown in den sozialen Medien, wie es [diese Kreativen](#) auch getan haben.
- Zeig eine Vorschau oder liefere ein Update zu deinem bevorstehenden Meilenstein.
- Bedanke dich bei den Patrons, die sich für dein Special Offer registriert haben.



PROFI-TIPP

Stelle tägliche Kalendererinnerungen und Aufgaben ein, um Werbemaßnahmen in deinen Zeitplan und deine Kampagne zu integrieren.

Endspurt & Ende der Kampagne

Schritt 4

Schritt 4: Endspurt & Ende der Kampagne

TOOLS FÜR DEINE KAMPAGNE

- Sieh dir [dieses Video](#) an, um wertvolle Tipps zu erhalten
- Setze deinen Marketingplan um Arbeitsblatt [„Mein Marketingplan“](#)

PROMOTE ALS WÜRDEN DEINE KOMPLETTE KAMPAGNE DAVON ABHÄNGEN

Lass nicht nach, wenn du dich der Ziellinie deiner Kampagne näherst – es ist Zeit für den Endspurt! Motiviere deine Fans noch einmal besonders, indem Du ihnen das Gefühl gibst, sie könnten etwas verpassen, während du die letzten Tage deiner Kampagne herunterzählst. Nutze diese Woche, um Dringlichkeit aufzubauen und Fans für deine Sache zu gewinnen.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Eine Woche bis fünf Tage vor dem Ablauf deiner Kampagne:

Du solltest darüber nachdenken, täglich einen der folgenden Posts zu erstellen, wenn sich deine Kampagne dem Ende nähert:

- Poste Countdown-Fotos in den sozialen Medien.
- Teile positive Rückmeldungen von Patrons.
- Erwähne in den sozialen Medien ab jetzt täglich daran, dass dein Special Offer bald ausläuft.
- Veröffentliche einen Post auf Patreon, um dich erneut bei deinen bestehenden Patrons zu bedanken und sie daran zu erinnern, dass sie ein Upgrade auf das in deinem Special Offer erwähnte Level durchführen können.
- Teile dies vor allem deinen Patrons mit, die aktuell ein niedrigeres Level ausgewählt haben, um sie von einem Upgrade zu überzeugen.
- Ehre deine neuen oder treuesten Patrons an einem bestimmten Tag.
- Erwähne deine Fans, dass dein Special Offer nur noch zwei Tage gilt.
- Poste Countdown-Fotos in den sozialen Medien.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

— SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Endspurt:

- Poste Countdown-Fotos oder -Videos in den sozialen Medien.
- Wenn du Lens nutzt, könntest du über den Tag verteilt mehrere Storys veröffentlichen.
- Starte ein Live-Video! Ein Live-Countdown kann richtig Spaß machen!

Abschluss deiner Kampagne:

- Wenn du die oben genannten Aufgaben für Tag 7 abgeschlossen hast, bedanke dich bei deinen Patrons.
- Erzähle mehr über den neuen Benefit und verrate, wann sie mit ihm rechnen können.
- Feiere diesen Meilenstein in deiner Karriere!
- Teile dieses tolle Erfolgsgefühl mit anderen.

Abschluss & Analyse

Schritt 5

Schritt 5: Abschluss & Analyse

WAS KANNST DU NACH DEM ENDE DEINER KAMPAGNE ERWARTEN?

Du solltest während der zeitlich begrenzten Kampagne einen Aufwärtstrend bei deinen Patrons beobachten können, wenn du dieses Handbuch befolgst. Es kann sein, dass einige Patrons ihre Zusagen löschen oder anpassen, nach dem sie dein Special Offer erhalten haben; wir erwarten aber trotzdem einen Nettozuwachs bei deinen Patrons. Werf einen Blick in dein Dashboard, um Daten über alle Interaktionen und deinen Einkommenszuwachs während der Special-Offer-Kampagne einzusehen.

UND ZU GUTER LETZT...

Klopf dir einmal ordentlich auf die eigene Schulter! Du warst diese Monat sehr fleißig und hast etwas Neues ausprobiert. Du kannst stolz auf dich sein. Wir hoffen, dass dies ein voller Erfolg für dich war und du jetzt in neuen Mitgliedereinnahmen schwimmst und deine Zukunft somit besser planen kannst.

Special Offers

HANDBUCH

EINFÜHRUNG

INHALTSVERZEICHNIS

WAS IN ALLER WELT IST EIN SPECIAL OFFER?

SCHRITT 1: KREIERE ES!

SCHRITT 2: PLANEN & VORBEREITEN

SCHRITT 3: EINFÜHRUNG & WERBUNG

SCHRITT 4: ENDSPURT & ENDE DER KAMPAGNE

SCHRITT 5: ZUSAMMENFASSUNG & REFLEKTION

ANHANG: ARBEITSBLÄTTER

Was jetzt noch zu tun ist

Arbeite einen Plan für die Bereitstellung deines Special Offers aus. Sieh dir deine To-Do-Liste im [Benefits-Tool](#) an und gib dein Special Offer rechtzeitig an deine Patrons weiter. Wir schlagen vor, dein Special Offer innerhalb eines Monats bereitzustellen, wenn du etwas Einzigartiges oder Materiellles anbietest. Nicht vergessen: Wenn du zu den Kreativen gehörst, die keine Zahlung im Voraus einfordern, werden die Benefits zu Beginn der nächsten Berechtigungsperiode erstellt, nachdem das Special Offer endet. Wenn ein Special Offer beispielsweise bis zum 2. Dezember läuft, werden die Benefits am 1. Januar erstellt. Wenn du zu den Kreativen gehörst, die Zahlungen im Voraus einfordern, werden die Benefits am Ende des Special-Offer-Zeitraums erstellt.

Beachte, dass Benefits sowohl für neue Patrons als auch für bestehende Patrons auf einem Special-Offer-Level erstellt werden. Du bist nicht verpflichtet, Benefits im Rahmen eines Special Offers für bestehende Patrons bereitzustellen. Falls du dich tatsächlich so entscheidest, solltest du dies in der Beschreibung des Special Offers ausdrücklich erwähnen.

Arbeitsblätter

Anhang

KREIERE ES! ZEITLEISTE & ANGEBOTE

ARBEITSBLÄTTER 01

PLANEN & VORBEREITEN – MESSAGING UND MARKETINGINSTRUMENTE

ARBEITSBLÄTTER 02

PLANEN & VORBEREITEN – KOMMUNIKATIONSPLAN VOR DEM START

ARBEITSBLÄTTER 03

MEIN MARKETINGPLAN

ARBEITSBLÄTTER 04

PATREON



Du hast es geschafft!

Ende