



Alexander Stricker

IVÆRKSÆTTERDRØMME

DE 3 FEJL DU IKKE MÅ LAVE når du starter en podcast

ALEXANDER STRICKER

WWW.IVÆRKSÆTTERDRØMME.DK



E-BOG

Hej skønne iværksætter / soloselvstændige

Fantastisk at du har snuppet e-bogen her.

Jeg har lavet den som et 'starter værktøj', ud fra de 3 afgørende ting jeg selv gerne ville have vidst da jeg startede min podcast tilbage i 2020.

Jeg anede intet om at podcaste, eller hvad en podcast rent faktisk kunne skabe af værdi og resultater for min virksomhed - og jeg havde ikke i min vildeste fantasi troet, at jeg i dag skulle stå med en virksomhed som direkte er skabt ud fra min podcast.

E-bogen er lavet til dig:

- Som er nysgerrig på om podcast mediet kunne være noget for dig og din virksomhed
- Dig som måske er træt af andre måder at være synlig på, eller at skulle poste konstant på de sociale medier
- Og til dig som ønsker at nå ud til dine kunder og skabe en autentisk synlighed og tillid til dig som ekspert i din branche

Jeg glæder mig til at komme i gang :)

Og husk, at hvis du har nogle spørgsmål eller andet, så tag endelig fat i mig på Instagram eller mail - alexander@ivaerksaetterdroemme.dk

Alexander





HVORFOR ER PODCASTING SÅ EFFEKTIVT?

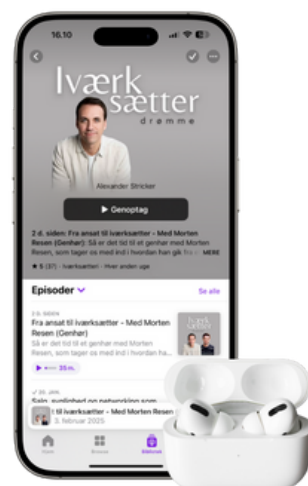
Podcasting er en af de mest undervurderede måder at være synlig på når der kommer til personlig branding og brand awareness.

For bare at nævne nogle få af fordelene ved en podcast:

- Du kan sende den mest relevante trafik ind til din hjemmeside
- Du skaber et større kendskab til dig og dit brand
- Du connecter med din målgruppe og potentielle kunder på et meget dybere plan end igennem sociale medier og andre kanaler
- Du skaber tillid og positionerer dig som ekspert i din branche
- Du slipper for konstant at skulle finde på nyt indhold til de sociale medier
- Du skaber et stærkt netværk inden for din branche, endda med folk du normalt ikke vil kunne få fat i
- Og meget mere...

Da min podcast første gang røg på 1. pladsen på Apples hitliste inden for min kategori, så jeg pludselig hvad podcasten kunne skabe af resultater for mig og min virksomhed.

Og det er det jeg gerne vil lære dig i denne her e-bog, så du også kan gå ud og skabe en succesfuld podcast for din business.



1 START MED 3...

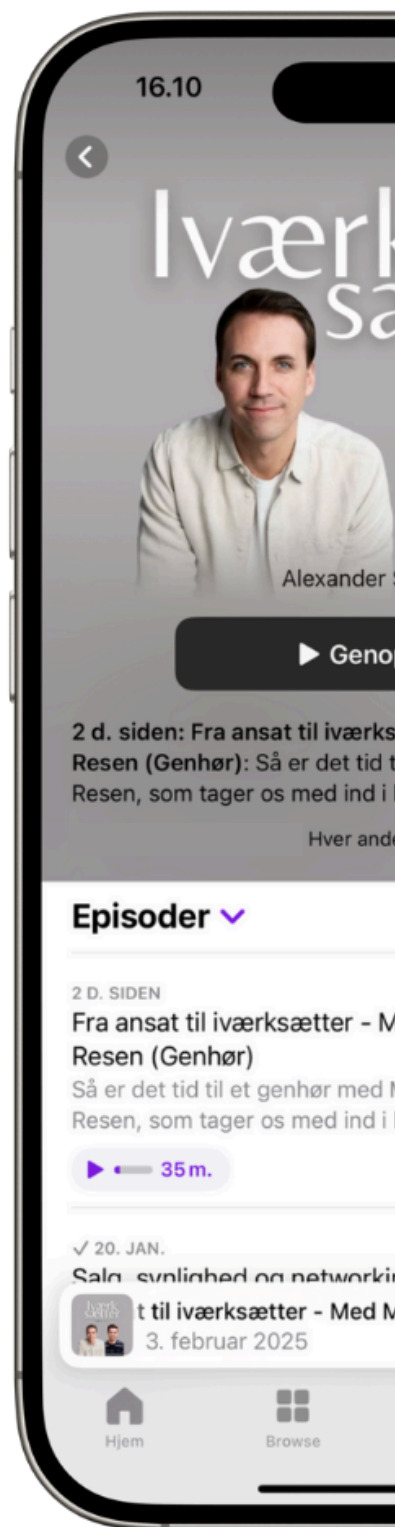
Den første fejl mange laver når de starter en podcast er, at udkomme med 1 afsnit og så går der flere uger, eller sågar måneder, før man udkommer med det næste.

Sørg derfor for, at du har mere end ét afsnit klar når du første gang går i luften med din nye podcast. Ved at lægge 2-3 afsnit op på samme tid, forøger du lyttertallet markant, du viser at podcasten er kommet for at blive, du tilbyder forskelligt indhold så der er lidt for enhver smag og ikke mindst forøger du chancen for at placere dig i "Nyt og spændende" kategorien.

"Nyt og spændende" kategorien kan være ret vigtig hvis du gerne vil have din podcast ud og leve hurtig, da det er her mange nye lyttere vil opdage dig. De første 6-8 uger fra du udkommer med det første afsnit, er vigtige i forhold til om du lander i kategorien.

Husk på at de handler om så hurtigt som muligt at skabe en vane for dine lyttere. Hvis du kan tage dem ind i en vane fra starten om at de kan forvente et nyt afsnit hver 14. dag fra dig, så har du større chance for at de vender tilbage og trykker play igen og igen.

Hvis du ikke har så mange afsnit fra starten, så kan du med fordel starte ud med en trailer / teaser for din podcast, hvor du kort fortæller hvad din podcast handler om, hvad lytterne kan forvente og hvor du skaber lidt nysgerrighed for hvad du kommer til at udkomme med.





2 GÅ IKKE PÅ KOMPROMIS HER...

Når du starter din nye podcast, kan det klart anbefales, at du på forhånd har investeret i lidt god lyd til dit hjemmestudie. Husk på at lyden er det eneste vi har i en podcast (medmindre vi laver video-podcast), så derfor betyder lyden rigtig meget. Men at investere i en god mikrofon behøver ikke at være dyrt. Det kan faktisk gøres overraskende billigt.

Da jeg selv startede op, købte jeg en mikrofon til 600 kr. og så var jeg i gang. Optagelserne foregik hjemme i stuen eller køkkenet, hvilket fungerede super fint som en start.

I takt med at din podcast vokser, kan du altid begynde at kigge dig om efter endnu bedre lyd eller at optage i mere professionelle studier.

Så hvis din podcast skal være et bærende element i din markedsføring og synlighed, kan det derfor altid anbefales at købe en god mikrofon, som allerede der kan tage både dit personlige brand og dit virksomheds brand til næste niveau.

3 UNDERVURDER IKKE HVAD DIN PODCAST KAN

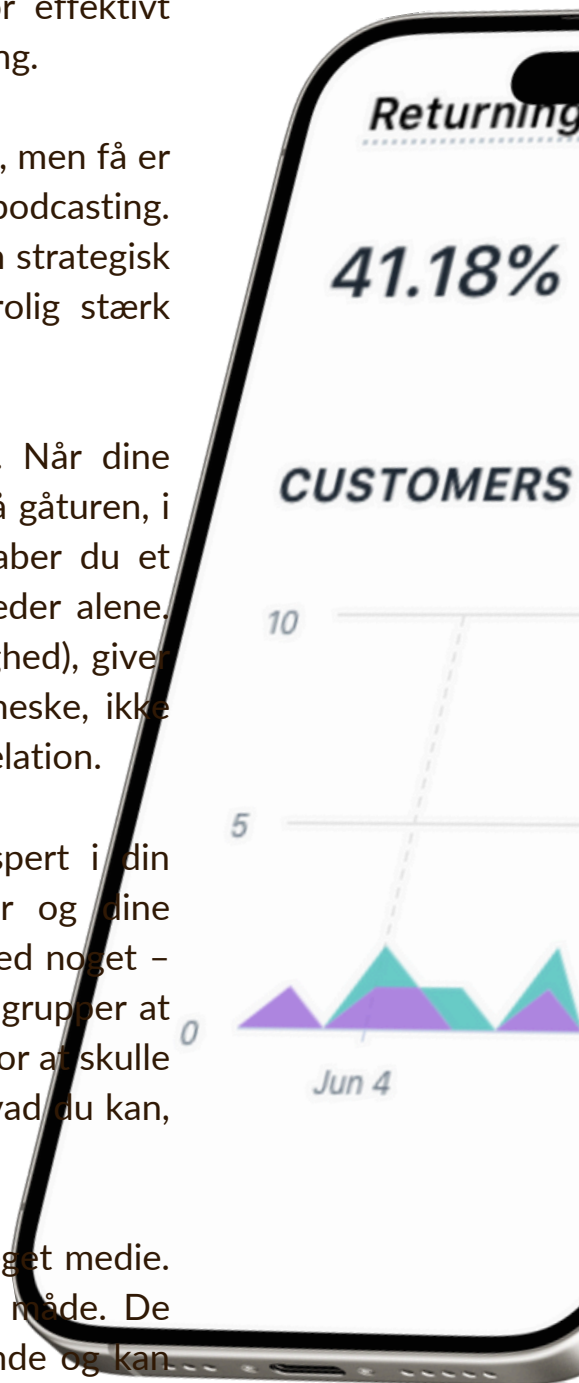
Noget jeg selv blev meget overrasket over var, hvor effektivt podcast mediet er i forhold til synlighed og markedsføring.

Der er mange måder at være synlig på som selvstændig, men få er så effektive, personlige og med en så lang levetid, som podcasting. Det er ikke kun noget der er trendy lige nu – det er en strategisk måde at markedsføre sig på, som kan skabe en utrolig stærk troværdighed og relation til din målgruppe.

Podcasting er en ret intim form for kommunikation. Når dine potentielle kunder lytter til dig i deres høretelefoner på gåturen, i bilen på vej på arbejde eller mens de laver mad, skaber du et nærvær, der er svært at opnå gennem tekst eller billeder alene. Din stemme (som jo netop rummer varme og personlighed), giver lytteren mulighed for at lære dig at kende som menneske, ikke kun som virksomhed. Det skaber tillid og en følelse af relation.

Derudover kan en podcast positionere dig som ekspert i din branche. Når du deler din viden, dine perspektiver og dine erfaringer, bliver du automatisk opfattet som en, der ved noget – og som tør stå ved det. Det gør det lettere for din målgruppe at vælge dig, når de står og mangler hjælp. Fordi, i stedet for at skulle "sælge" dig selv ind hos dem, så har du allerede vist, hvad du kan, og givet værdi først.

Endnu en stor fordel ved podcasting er, at du har dit eget medie. Du er ikke afhængig af de sociale medier på samme måde. De episoder du udkommer med i din podcast bliver liggende og kan findes og genhøres længe efter, de er udgivet. Det betyder, at en god episode kan skabe opmærksomhed og tiltrække nye kunder – ikke kun i dag, men også om 6,7 og 12 måneder. Jeg har flere episoder der er flere år gamle, som stadig ligger og bliver afspillet.



En ekstra ting til dig...

Jeg håber du har fået noget med herfra, og at det har sat gang i nogle tanker og ikke mindst, at du har fået endnu mere blod på tanden til at springe ud med din egen podcast.

Hvis du er nysgerrig på hvordan du kan bruge podcasting som en aktiv måde at sende kunder ind i din virksomhed igen og igen - uden at du konstant skal skabe nyt indhold...

Så har jeg lavet en **Masterclass** hvor jeg viser dig strategien til at gøre det samme. Du kan få adgang her.

Igen hvis du har spørgsmål eller andet, så tag fat i mig på Instagram eller mail - kontakt@ivaerksaetterdroemme.dk



Alexander

