



Diese 5 Fragen solltest du dir stellen, bevor du einen Podcast startest

**Frage #1: Wie oft kannst du wirklich
veröffentlichen?**

*Keine Frage. Eine Episode pro Woche ist reizvoll. Aber es kann sehr schnell passieren, dass du dich verausgabst und für nichts anderes mehr Zeit hast, als für Podcasts. Sobald das passiert, geht dir früher oder später die Puste aus. Das wäre schade. Deswegen musst du für dich klar haben, was du **REALISTISCH** leisten kannst. Wichtig ist nur, dass du regelmäßig veröffentlichst. Und alle zwei Wochen ist auch regelmäßig.*



Frage #2: Wer ist der perfekte Zuhörer?

Du wirst diese Frage vielleicht aus den Anfangstagen deiner Karriere kennen. Es ist die Frage nach der Zielgruppe. Die Frage nach der Nische oder einfach dem perfekten Zuhörer.

Für wen möchtest du das machen? Wie sieht er aus? Was sind seine Fragen? Was braucht er? Was kannst du ihm bieten?

Schreibe jetzt einige Eigenschaften auf und schärfe so deinen Blick auf deinen perfekten Zuhörer.

ACHTUNG: Die Frage mag banal klingen, ist aber elementar für deinen Erfolg.



Frage #3: Was sind die 10 drängensten Probleme deines perfekten Zuhörers?

Ja, jetzt geht es einen Schritt weiter.

Die oberste Maxime beim Podcasting ist die gleiche wie bei allen Arten des Content Marketings:

Jede deiner Podcast-Episoden muss ein bestimmtes Problem lösen!

Wenn das nicht der Fall ist, ist sie nutzlos. Aus diesem Grunde sollst du dir jetzt 10 Kernprobleme überlegen, die du in den ersten 10 Episoden deiner Show löst.

Warum 10? Den meisten Podcast-Startern geht vor der 10. Episode die Puste aus. Damit du die magischen 10 Episoden schaffst, brauchst du 10 Themen. ;)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.



Frage #4: Wie soll deine Show heißen?

Du wunderst dich jetzt vielleicht, warum diese Frage jetzt erst kommt. Eigentlich sollte doch der Name als erstes stehen, oder etwa nicht?! Nein, sollte er nicht.

Erst, wenn du weißt, wer dein perfekten Zuhörer ist und was seine spezifischen Probleme sind, solltest du den Namen deiner Show festlegen. Denn schon im Namen sollte klar sein, WEN deine Show anspricht und WAS für Probleme sie lösen wird.

Hier ist Platz für Brainstorming - aber bitte erst Frage 1-3 klären!!!



Frage #5: Wer sind deine Multiplikatoren?

Gerade beim Start einer Show bei iTunes ist es wichtig, dass sie oft gehört wird. Das hilft dir beim bekannt werden.

Damit du nicht als Einzelkämpfer unterwegs sein musst, solltest du ein Netzwerk aus Multiplikatoren schaffen.

Multiplikatoren sind Menschen, die eine ähnliche Zielgruppe haben wie du, aber nicht unbedingt mit dir konkurrieren.

Als Beispiel: Wenn du eine Episode über E-Mail-Marketing veröffentlichst, kann du dich gerne bei mir melden und mich fragen, ob ich das teilen mag.

Wichtig ist es aber, vorher eine Beziehung zu deinen Multiplikatoren aufzubauen.

Liste hier so viele potentielle Multiplikatoren auf, wie dir einfallen: