

Nicht kostenlos, sondern Freemium!

SPRECHEN

NIVEAU
Fortgeschritten

NUMMER
C1_2046S_DE

SPRACHE
Deutsch



lingoda

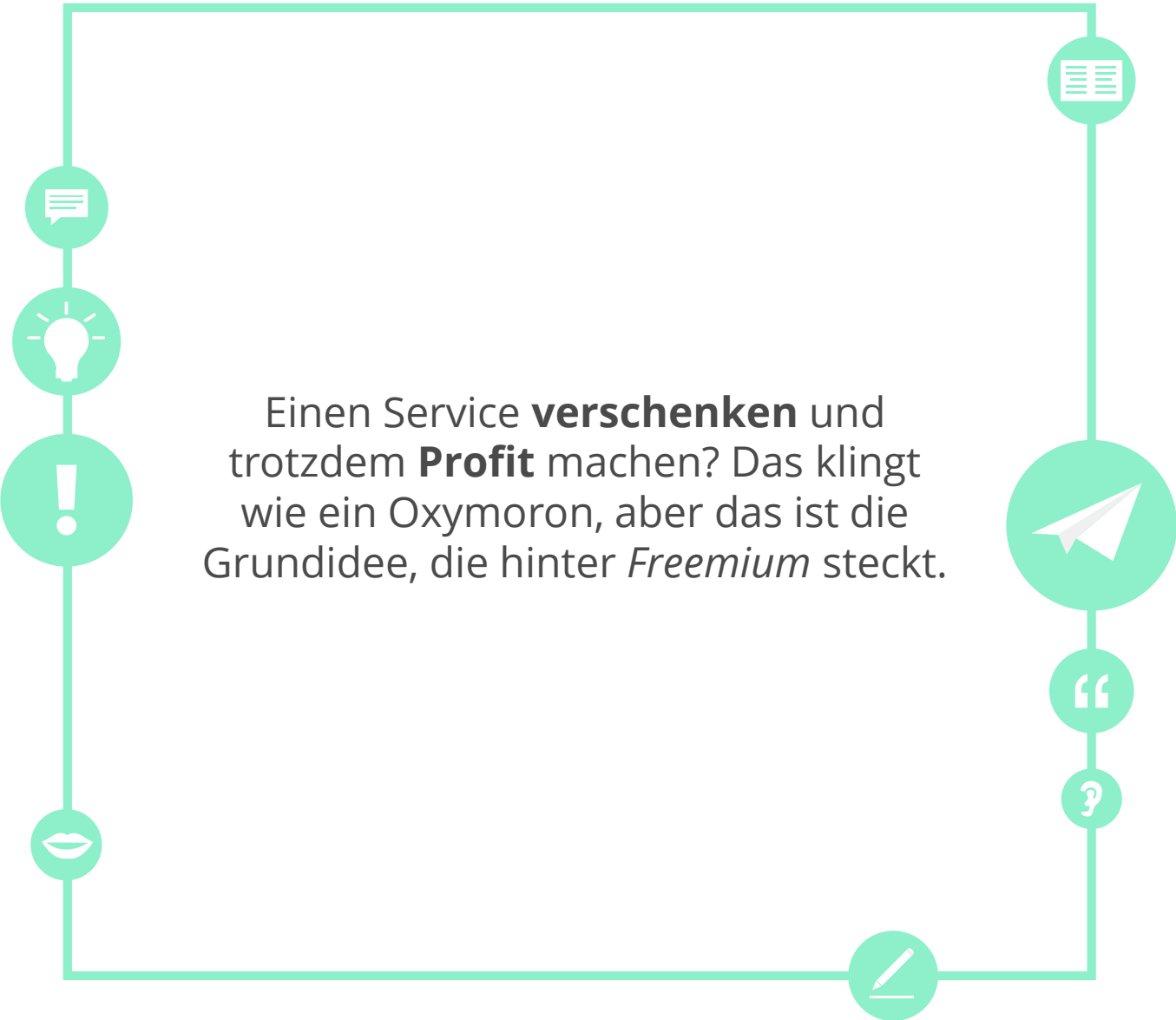




Lernziele

- Kann ausführlich über das Phänomen der Freemium-Services sprechen.
- Kann meine Meinung zu Finanzierung durch Werbung klar und präzise formulieren.





Einen Service **verschenken** und trotzdem **Profit** machen? Das klingt wie ein Oxymoron, aber das ist die Grundidee, die hinter *Freemium* steckt.



Kostenlos

Welche Sachen hast du von
Geschäften kostenlos bekommen?
Denkst du, es ist profitabel für ein
Geschäft, etwas zu verschenken?
Warum (nicht)?



Kostenlos



Welche Dinge sollten kostenlos sein? Bildung, medizinische Versorgung, Schulsachen...
Begründe deine Auswahl!



Kostenlos

**Viele Leute stehen Kostenlosem kritisch gegenüber.
Stimmst du dem Zitat zu?**



Was kostenlos ist, wird nicht
wertgeschätzt.





Freemium

Wir alle mögen es, wenn wir etwas **umsonst** bekommen, oder? Eine freie Probe bei der Parfümerie, ein kostenloser Cocktail im neuen Lokal, eine Rose zum Muttertag usw. Als Werbestrategie ist dies nicht die schlechteste Taktik: Wenn das Produkt gefällt, kommen die Kunden zurück und kaufen mehr.





Freemium



Eine ähnliche Idee, nämlich den Kunden ein Produkt **schmackhaft** zu **machen**, steckt hinter *Freemium*. Dabei handelt es sich um ein Geschäftsmodell für Software, das zum ersten Mal in den 1980ern aufkam. Erst einige Zeit später, im Jahre 2006, etablierte sich der Name, nachdem er von jemandem als Kommentar zu einem Blogeintrag vorgeschlagen wurde. Er setzt sich aus dem Wort *free* und dem Wort *premium* zusammen, wobei *free* für kostenlos steht und *premium* eine Bezeichnung für **hochwertigere** Leistungen ist. Obwohl eine solche Software ohne Geld erstanden werden kann, kosten alle Zusatzservices Geld.



Freemium



Während die Basisversion also frei erhältlich ist, werden weitere Spezialleistungen zum Kauf angeboten. Beispiele für *Freemium* heutzutage sind zum Beispiel E-Mail-Postfächer, die oft gratis sind, aber für mehr Speicherplatz Geld verlangen. Andere Unternehmen nutzen Werbung, um das Produkt gratis anbieten zu können. Um die Werbung jedoch auszublenden, müssen die Kunden einen Preis bezahlen. Die Basisversion reicht also aus, doch wenn einem das Produkt gefällt, kann man eine größere Kapazitätsspanne oder interessante Zusatzleistungen käuflich **erwerben**.



Es gibt viele Redemittel zum Thema Kaufen: Besprich mit deinem Lehrer, was sie bedeuten und bilde Sätze!

ein guter Kauf sein

etwas zum Kauf
anbieten

ein Kauf auf Raten

etwas in Kauf
nehmen

zum Verkauf
stehen

einen Kauf
abschließen



Freemium-Software



Welche Beispiele für *Freemium*-Anbieter kennst du? Beschreibe welchen Service sie anbieten und wie zufrieden du mit den Leistungen bist. Welche Leistungen gibt es nur gegen Bezahlung?



Was denkst du?

**Denkst du, dass sich das
Modell des *Freemium* für die
jeweiligen Anbieter lohnt?
Warum / Warum nicht?**



Bereit für die Hörübung?



Die nächsten Seiten konzentrieren sich darauf, dein Hörverstehen zu üben. Dein Lehrer wird dir nun einen Text vorlesen! Mache Notizen!



Lückentext

Vervollständige den Text. Kannst du dich erinnern, was du gehört hast?

Vorreiter

anschließend

ausreichend

Umsatz

Nachfrage

Die kostenlose Version ist für viele Menschen _____. So unterscheidet sich die *Freemium*-Ware von Rockefellers Öllampen. Dieser hatte in den 1880ern Öllampen in China verschenkt, sodass die Chinesen _____ bei ihm Kerosin zum Betrieb jener Lampen kaufen würden. So erhöhte sich die _____ nach Kerosin und der gemachte _____. Darum wird Rockefeller manchmal als _____ des *Freemium*-Modells angesehen.





Zwei Seiten

Welche Vorteile und welche Nachteile birgt *Freemium*? Erstelle eine Liste! Welche Seite überwiegt deiner Meinung nach?

Vorteile	Nachteile
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____





Standpunkt

- Du hast eine neue App entwickelt. Welchen Service bietet sie an?
Wähle einen der folgenden Standpunkte und halte eine kurze Rede:
- a) Du möchtest, dass deine App als *Freemium* vermarktet wird. Warum?
 - b) Du möchtest auf keinen Fall, dass deine App als *Freemium* vermarktet wird. Warum?





Entwicklung

Früher – heute – morgen: Wie hat sich *Freemium* entwickelt und wohin wird es führen? Beantworte die drei folgenden Fragen!



1

Welche Vorreiter hatte das Geschäftsmodell *Freemium*?

2

Welche Alternativen gibt es zu *Freemium*?

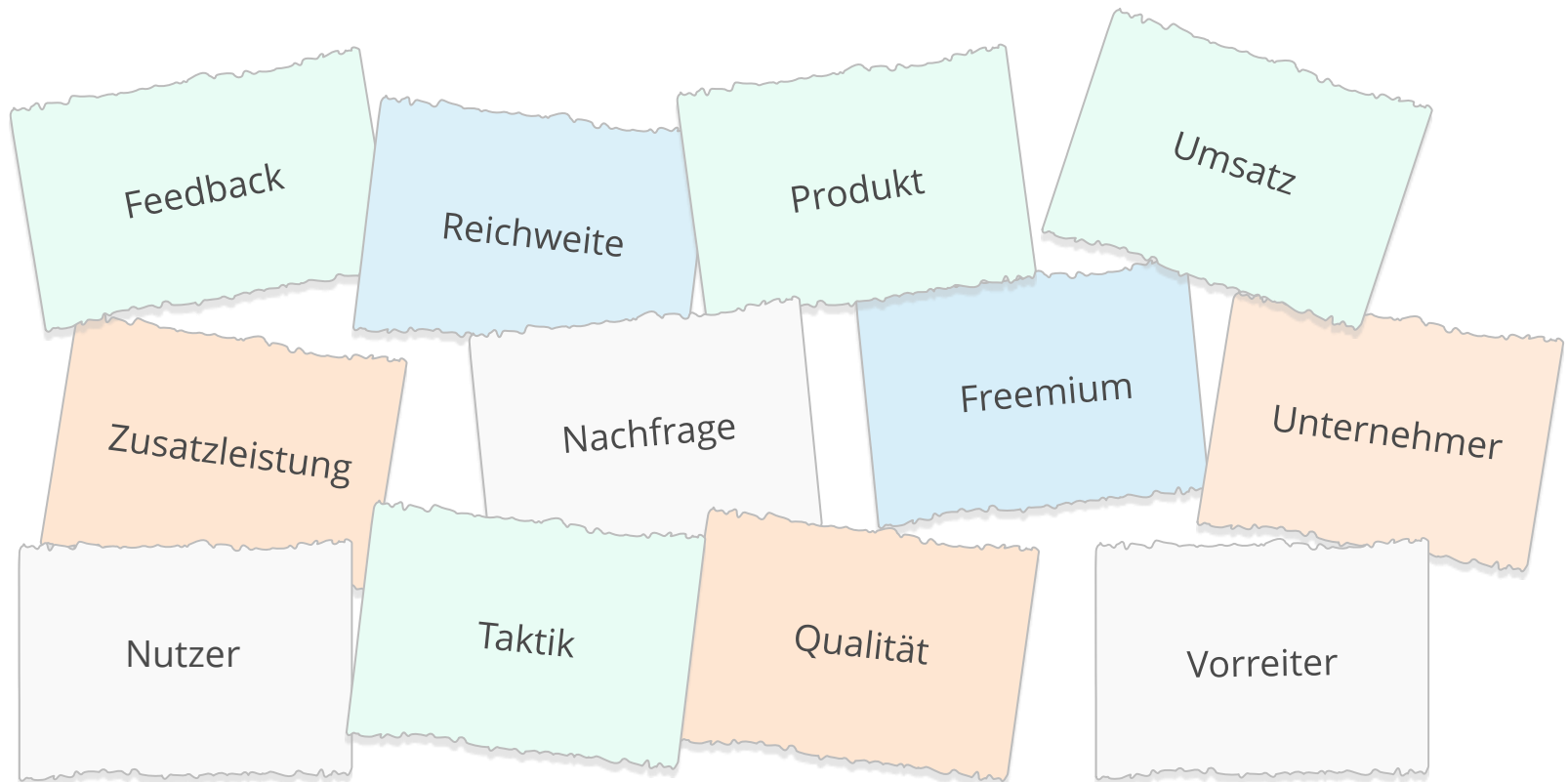
3

Wie könnte die Zukunft von *Freemium* aussehen?



Wettbewerb

Beschreibe, was die Wörter bedeuten, ohne sie zu nennen! Die anderen müssen erraten, welches der Wörter du meinst. Jedes richtig erratene Wort gibt einen Punkt. Wechselt euch ab und zählt die Punkte!

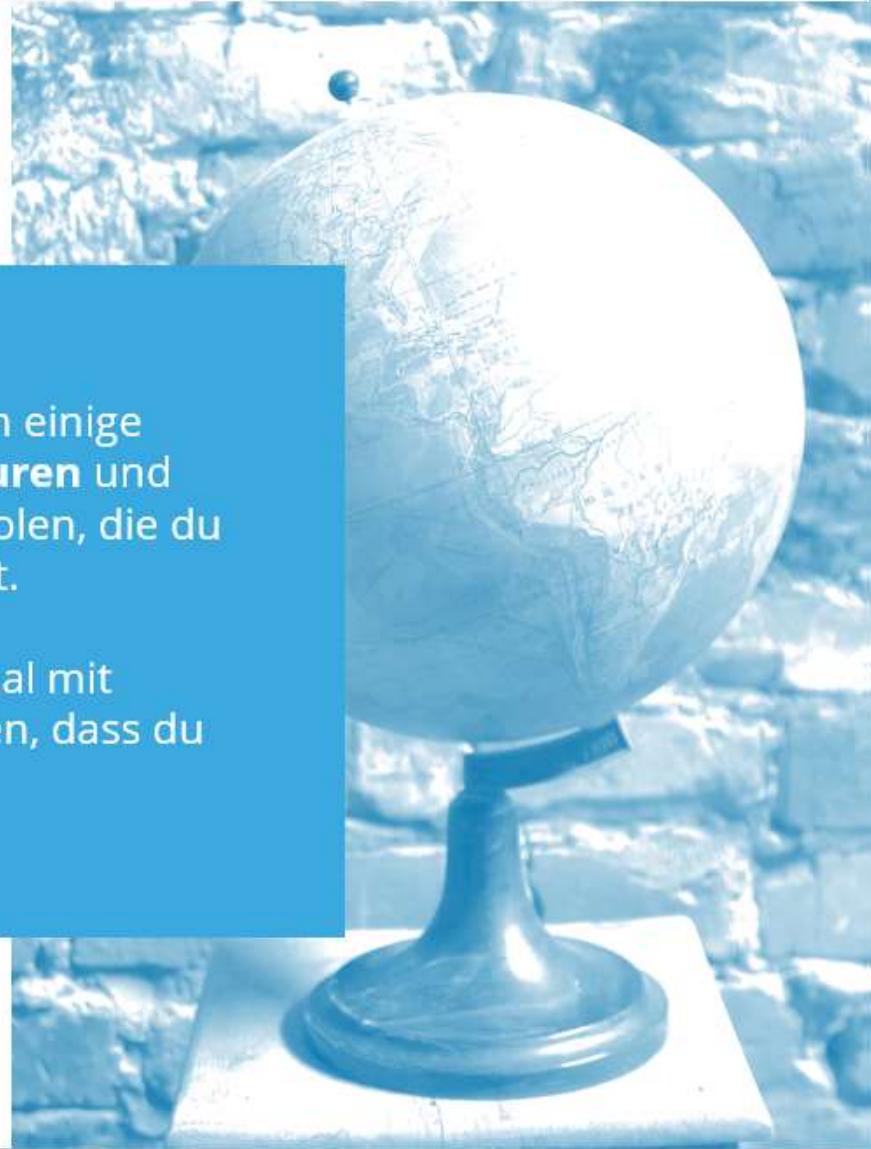




Über diese Lektion nachdenken

Nimm dir einen Moment Zeit, um einige **Vokabeln, Sätze, Sprachstrukturen** und **Grammatikthemen** zu wiederholen, die du in dieser Stunde neu gelernt hast.

Überprüfe diese auch noch einmal mit deinem Lehrer, um sicherzugehen, dass du sie nicht vergisst!



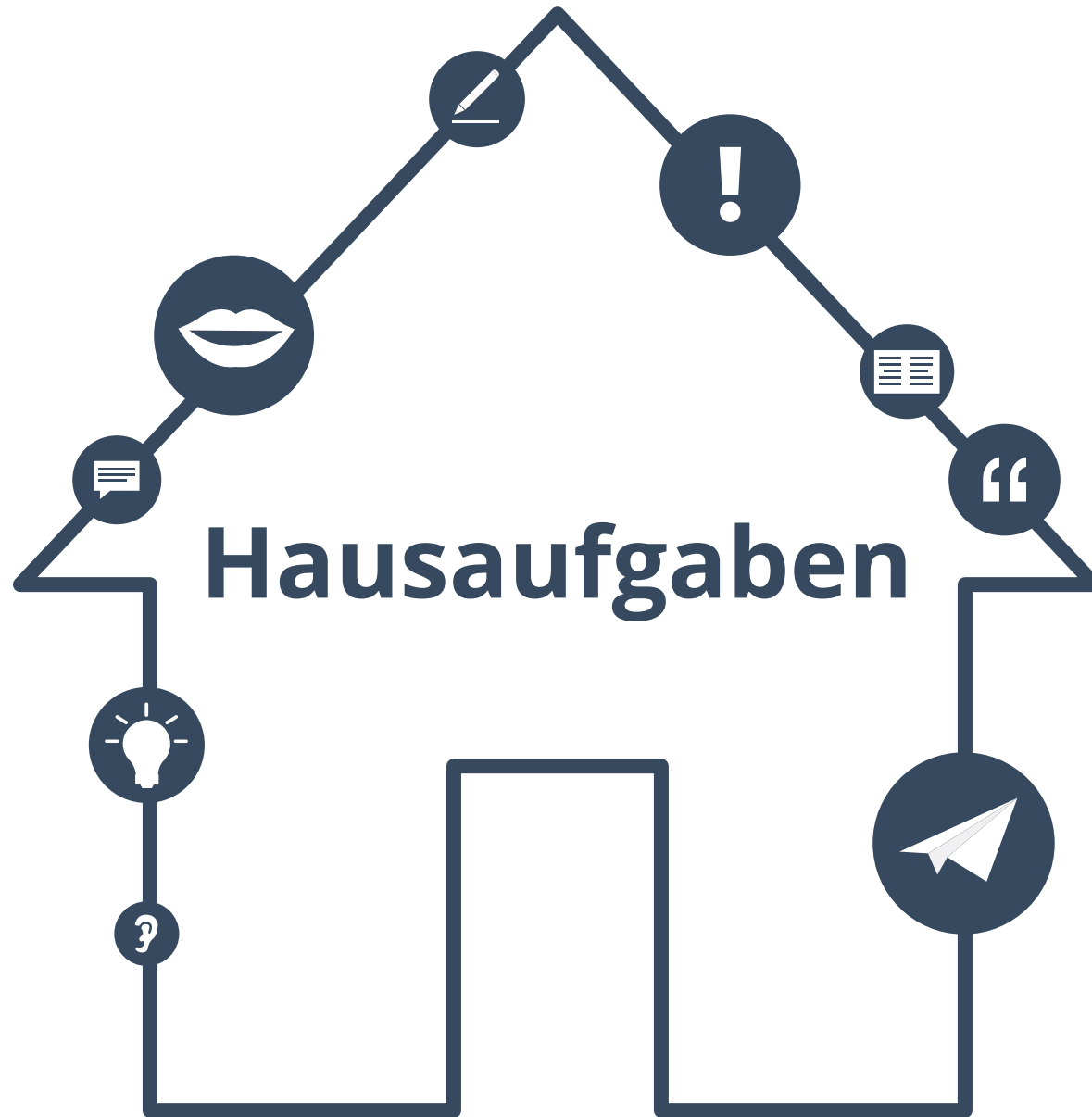


Texttranskription

Die kostenlose Version ist für viele Menschen ausreichend. So unterscheidet sich die *Freemium*-Ware von Rockefellers Öllampen. Dieser hatte in den 1880ern Öllampen in China verschenkt, sodass die Chinesen anschließend bei ihm Kerosin zum Betrieb jener Lampen kaufen würden. So erhöhte sich die Nachfrage nach Kerosin und der gemachte Umsatz. Darum wird Rockefeller manchmal als Vorreiter des *Freemium*-Modells angesehen.

Für die Unternehmer ist es gut, dass eine kostenlose Version so eine weite Reichweite hat. So können die Nutzer das Produkt testen und Feedback dazu abgeben. Für die Nutzer ist es ebenfalls gut, die Gelegenheit zu haben, die Ware zuerst einmal kostenlos auszuprobieren. So ersparen sie sich den Kauf eines Produktes, dass nicht das liefert, was sie erwartet haben.

Während dieses Modell sich also großer Beliebtheit bei Unternehmern und Kunden erfreut, sollten sich die Käuferleute jedoch stets die Frage stellen, ob einige Nutzer nicht kostenlos mit dem Attribut wertlos verbinden und die Qualität der Ware anzweifeln. Auch ist es für sie wichtig, zumindest einen soliden zahlenden Kundenstamm zu haben, um Profit zu machen.





Erzähle die Geschichte von Rockefeller und seinen Öllampen in eigenen Worten!

○	Ende des 19 Jahrhunderts...
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	



Welches Wort passt nicht in die Reihe?

A

kostenlos

kostspielig

umsonst

gratis

C

etablieren

kaufen

erwerben

erstehen

B

hochwertig

premium

wertlos

qualitätsvoll

D

Basis

Zusatz

Spezial

Extra



Jetzt bist du gefragt!

Stell dir vor du wärst Anbieter für einen digitalen Musikdienst und würdest die Kunden gerne mit dem *Freemium*-Prinzip locken. Zu welchen Konditionen würden Sie bei dir Musik bekommen? Überlege dir ein Konzept und mache Stickpunkte!

○	
○	- 5 kostenlose Songs im Monat
○	- ...
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	
○	



Lösungsschlüssel zu den Hausaufgaben

S. 23: A kostspielig, B wertlos, C etablieren, D Basis



Über dieses Material

Mehr entdecken:
www.lingoda.com



Dieses Lehrmaterial wurde von

lingoda

erstellt.

lingoda Wer sind wir?



Warum Deutsch online lernen?



Was für Deutschkurse bieten wir an?



Wer sind unsere Deutschlehrer?



Wie kann man ein Deutsch-Zertifikat erhalten?



Wir haben auch ein Sprachen-Blog!