



LAV ET KNALDGODT ONLINE KURSUS

**Find den mest funklende idé ud fra
det, du allerede ved og kan
- og afklar, hvem du hjælper med hvad**

Velkommen til workbook 1

Er du klar til at lære, hvordan du laver et online-kursus eller produkt, der sælger igen og igen?

At dykke ned i det attraktive indhold i din hjerne og i dit hjerte, som bare venter på at komme ud og gøre en forskel? Det felt, du er så lidenskabeligt optaget af, at du nærmest ikke kan lade være med at beskæftige dig med det?

Ja, der er mange mennesker, der vil betale dig for dit onlineprodukt. De findes allerede, de er født, de lever et eller andet sted, og de har udfordringer, problemer eller drømme, som de ikke ved, hvad de skal stille op med.

Det er her, du kommer ind i billedet:

Du kan fylde en mangel ud på markedet og løse et menneskeligt problem (eller forløse en idé eller drøm) med din helt unikke viden, personlighed, story, passion, ekspertise samt dine redskaber og metoder.

Jeg glæder mig til at folde din geni-zone ud sammen med dig, så du kan komme i gang med at skabe dit eget online-produkt.

Lad os starte:

Hvad er 3 værdier, du har, som skal være en del af dit produkt og det, du står for overfor dine kunder?

Er det frihed, eventyr, ordentlighed, tryghed, naturlighed, kærlighed, humor, glæde, nærvær, udvikling, ekspansion, sundhed, helhed eller noget helt andet. Det er blot idéer, så du kan blive ført på sporet.



Hvilket felt elsker du særligt at læse om, google om, tale om og selv blive ved med at lære om, simpelthen fordi, du ikke kan lade være?

Hvad er din faglige baggrund og/eller uddannelse?

Hvilken viden og særlige færdigheder, kompetencer og, ekspertiser har du indenfor dit felt?

Hvad ved du en masse om, som du har lært igennem livserfaring?

Vi er altså ikke ude efter faglig viden fra en uddannelse og bøger etc.

For eksempel kan det være din erfaring med at være far, mor, familie eller ægtefælle, som skal være en del af dit produkt. Eller det kan være din erfaring med kærlighed, sundhed, økonomi eller seksualitet, som skal være en del af dit indhold? Eller en livskrise, du har gennemlevet?

Mærkeligt spørgsmål, det med gennemlevet livskrise, tænker du måske?

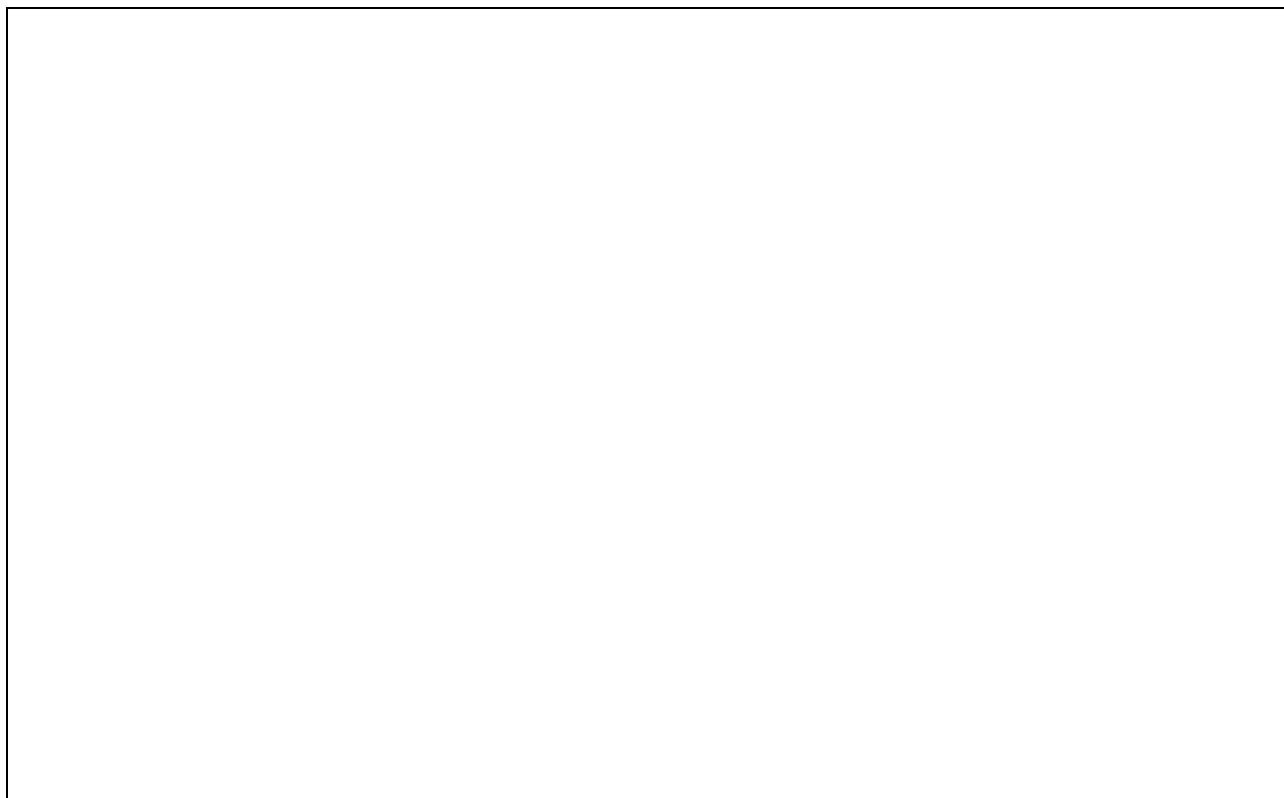
Det forstår jeg godt, men det er også her, du har en vigtig nøgle til økonomisk flow.

Det er din egen erfaring og story, der giver dig både troværdighed og power i markedsføring. Ikke bare det: Det er også der, du kan finde funklende idéer til dit online-produkt.

Så, hvad ved du en masse om, som du har lært gennem livserfaring...

...det vil sige erfaring og læring, der samtidig tænder dig med glæde at dele med andre?

Skriv en brainstorm her:



Hvilke af dine kompetencer elsker du at bruge?

Kompetencer, som du har fra et job eller en uddannelse, du har taget? Du behøver ikke at have færdiggjort en uddannelse, for at du har kompetencer og faglighed derfra.

Skriv her:

Hvilke problemer elsker du særligt at hjælpe mennesker med at løse?

Vær opmærksom på:

Det handler ikke bare om, hvad du KAN hjælpe med, men om hvad du lyser op af glæde ved og får høj energi af.

Vær helt specifik med, hvad det er for problemer, du særligt elsker at hjælpe med at løse.

Eller drømme og idéer, du gerne vil hjælpe med at forløse. Hvis det er helbred, så skriv hvilke specifikke helbredsproblemer, du kan hjælpe med at løse. Hvis det er børn, så skriv hvilke problemer med børn kan du hjælpe med.

Pointen er: Det er vigtigt, at du er helt specifik.

Skriv her:

Hvad er den røde tråd i dine svar i kasserne ovenfor?

Hvad går igen og står frem, som du føler særlig glæde ved at bidrage med?

Skriv her:

Nu skærer vi ind til benet:

Hvilket problem tænder du allermest på at hjælpe med at løse i dit måske første online-kursus? Hvad vil du have fokus på i det online-kursus, du vil udvikle nu?

Hvis du tænder lige meget på flere områder, så vid, at du altid kan lave produkt nummer to lige om hjørnet.

Fokuser på det, du vil gå med først.

Skriv her:

Nu har du allerede sporet dig ind på, hvad du vil hjælpe din målgruppe med at løse.

Så skal du blot indkredse, *hvem* du vil have til at købe dit produkt.

Det handler om at mærke, hvad det er for en slags mennesker, der får dig i positive svingninger og ind i en høj frekvens, når du arbejder, bidrager og gør en forskel.

Det kan godt være, du gerne vil hjælpe alle, hvis du kunne, fordi det fortæller din empati og velvillighed dig måske, men du kan ikke markedsføre til alle, for så sælger du ikke noget.

Min intention er at guide dig til at arbejde ud fra, hvad der løfter din energi i stedet for: Jeg skal knokle for at skabe indtægt.

Din yndlingskundes demografi

Hvis der var frit valg på alle hylder, hvem ville du så allerhelst have som kunder, hvem inspirerer dig og giver dig god energi at arbejde med?

Er dit produkt for kvinde og mænd eller kun det ene køn?

Alder? Unge, 30+, 40+ eller noget helt andet?

Hvad er din kundes professionelle baggrund?

Hvilken branche arbejder han/hun i?

Civilstatus (Gift, nylig fraskilt, single, kernefamilie, sammenbragt familie, storfamilie)?

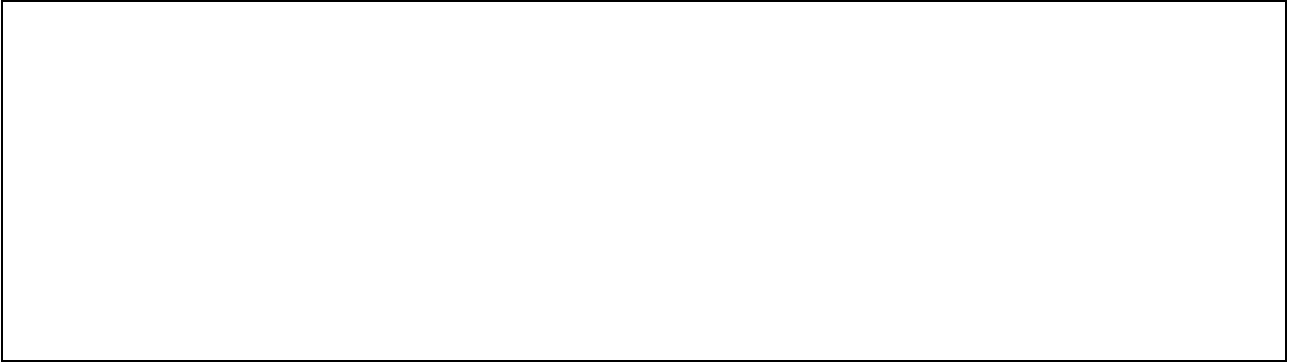
Din yndlingskundes udfordringer, problemer og drømme

Særlige personlighedstræk (f.eks. fulde af energi, glade, introverte, ekstroverte, travle, stolte, stressede, ambitiøse, kreative, deprimerede)?

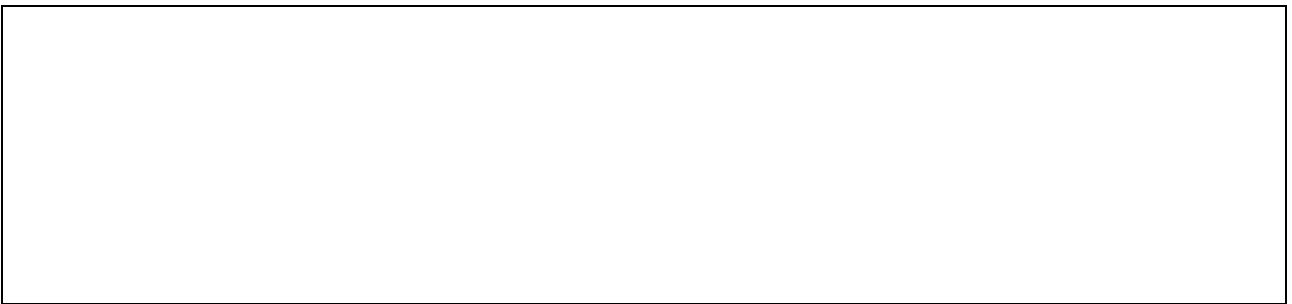
Særlige problemer/udfordringer?

Din kundes fysiske tilstand/sygdom/traume?

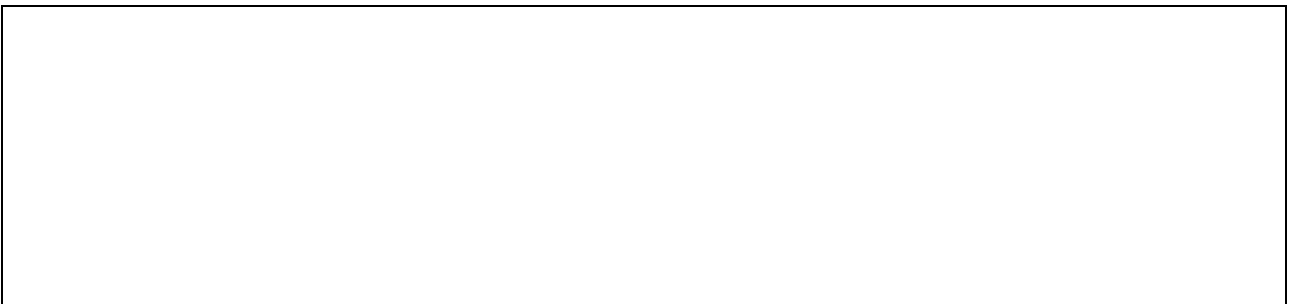
Hvilke begrænsende overbevisninger har din ideelle kunde?



Hvilke værdier har din kunde?



Hvilke bekymringer har din kunde?



Hvad drømmer din kunde om?



Hvilke resultater leder din kunde efter?

Hvilken indre dialog holder din kunde vågen om natten?

Nu nærmer du dig guldet i din forretning:

Hvem hjælper du med hvad?

Eksempler:

- Er det mænd 40+, som vil slippe jalousi?
- Er det kvinder fra 35 til 48, der vil være mødre, men som ikke ved, hvordan det skal lykkes?
- Er det mænd og kvinder med spirituelle evner, som ikke ved, hvordan de skal leve af det?
- Er det mænd og kvinder 50+, som har brug for at tabe 10 kilo, fordi deres helbred er truet?

- Er det karrierekvinder, der vil lære at bruge stemmen rigtigt og speake i større forsamlinger uden angst?
- Er det mødre, der ikke ved, hvordan de skal håndtere konflikter med deres teenager?
- Er det fædre, som er i tvivl og krise over rollen som nybagt far?
- Er det empatiske kvindelige ledere, som ikke ved, hvordan de skal passe på sig selv?
- Er det unge kvinder, der ikke ved, hvordan de skal styre deres økonomi?
- Er det par, der vil finde gnisten igen efter, at de har fået små børn?

Skriv din egen ene sætning her: Hvem hjælper du med hvad?

Næste skridt til dit online-kursus

Hurra, du er i mål med workbook 1!

Vil du have vigtig feedback?

Kom på min gratis Live og få feedback på det allervigtigste for at lave et online-kursus, der sælger:

Hvem hjælper du med hvad?

Sæt X i kalenderen: Jeg er på med live business-træning i Go-Getters Facebook-gruppen d. 22. september kl. 13.

Jeg vil undervise dig i lækre produkttyper, så du kan tænke strategisk og virkelig skabe et online-kursus, som du selv og dine kunder tænder på.

Glæd dig!

PS: Til slut i liveen inviterer jeg dig med på en gratis Masterclass, hvor du kan få workbook 2 tilsendt, hvis du altså er hooked på den:

Lav dit online-produkt på tegnebrættet – Få styr på struktur og indhold!

Hvad skal der være i produktet?

Hvordan undgår du fagnørdsfælden, som slukker kundernes lyst til at købe eller overhovedet at få succes med det?

Hvordan skal du overhovedet bygge det op, for at det bliver knaldgodt for din kunder?

Det bliver så godt!