



# LAV ET KNALDGODT ONLINE KURSUS

## Lav dit online-kursus på tegnebrættet

### Få styr på indhold og struktur

#### Velkommen til workbook 2

Nu har du arbejdet med, *hvem* du hjælper, og *hvad* du hjælper med at løse. Derefter giver det mening at se på, *hvordan* du vil hjælpe dem.

Du skal derfor ind i første fase af at udvikle og pakke et produkt på tegnebrættet, et online-produkt, der er så tiltrækkende, at det er et "need to have" for din målgruppe.

Måske tænker du, at "need to have" er lidt overdrevet, men bare rolig, det ER faktisk sådan. Dit online-kursus eller produkt er jo svaret på et problem, en

udfordring eller en drøm, din kunde har, derfor vil din kunde netop mærke et stærkt behov for din løsning.

Men hvorfor hedder det så at pakke et produkt?

Det gør det, fordi du:

Putter din viden, drøm og passion plus dit talent, dine værktøjer og indre gaver ind i gennemtænkt skridt for skridt kursusforløb. Du skaber en proces, som bliver leveret i lækre digitale formater via effektive online-systemer.

Når kunden køber din pakke, bliver han/hun ledt fra a til b. Din kunde står ved a, som er problemet, udfordringen eller den uopfyldte drøm. Ved at gennemføre dit produkt bliver kunden ført til b, som er løsningen, forløsningen, målet, transformationen, eller hvad der giver bedst mening for dig at kalde det.

I dette modul skal du lave indhold og struktur på dit produkt.

Før du kan lave dit produkt på tegnebrættet og dermed sælge det, skal du holde dit fokus knivskarpt på det, du fandt frem til i workbook 1.

Lad os få det helt up front igen: Hvilket specifikt problem skal dit produkt være med til at løse?

Måske har du landet noget endnu mere krystalklart, siden du udfyldte workbook 1, så skriver du bare det.

Skriv her:

**Varighed:**

Hvor lang tid skal dit online-kursus vare?

Er det et kursus på 1 uge, 4 uger, 8 uger eller? Husk at tænke på problemets karakter og på, hvor hurtigt udviklingen overhovedet kan ske inden for det felt, du hjælper med.

Der er forskel på, hvad der skal til for et kursus om rygestop, at styre angst og komme godt igennem en skilsmisse og på, hvad der skal til for at lave veganske madretter eller lære tre akkorder på en guitar.

Skriv her:

**Trin eller steps:**

Hvor mange steps består dit kursus af?

For eksempel kan et 4 ugers forløb bestå af 8 steps med to steps per uge. Eller du kan have 1 step per uge i 6 uger. Jeg anbefaler, at du laver et mini-online-kursus som dit første. Altså ét der maksimum varer 6-8 uger. Der er mange faktorer, der spiller ind for at sælge et online-kursus, så jo mere enkelt du holder det, jo nemmere bliver det for din kunde at sige JA! Af samme grund anbefaler jeg også ét step per uge.

Lad os lege med en idé her, så du har et eksempel:

Produktet her er et 6 ugers onlinekursus, som skal hjælpe sangere med at lave en smuk, afspændt vibrato. Der er 1 step per uge.

Problemet, målgruppen har, er, at de ikke ved, hvordan man synger igennem uden

at slide på stemmen, og de ved heller ikke, hvordan man laver en naturlig vibrato. De mister tit stemmen, fordi de bruger ikke den rette fysiologiske støtte i kroppen, når de synger, men spænder i stedet op i kæberne og skuldrene.

- Step 1 uge 1: "De 3 slap-af-teknikker, der forløser enhver sangsmerte"
  - Step 2 uge 2: "Undgå falsk vibrato"
  - Step 3 uge 3: "Træk vejret rigtigt for en mindblowing vibrato"
  - Step 4 uge 4: "Sådan åbner du dit fuldregister uden risiko for stemmesvigt"
- Osv....

Nu er det din tur til at beskrive hvor mange steps, dit kursus består af og hvad hvert step kan hedde. Du kan med stor fordel skrive stikord ud for hvert step, da det hjælper dig med at holde overblikket.

Skriv her:

### **Lav dit indhold uge for uge og skridt for skridt**

Brug med fordel følgende skabelon og eksempel på uge 1 – step 1 i online-kurset om stemmetræning. Hvis du lige nu og her har meget travlt, så nøjes med at skrive det ind, du let kan svare på lige nu og her og lad resten vente en stund.

**Det overordnede mål:**

At lære at slappe af og støtte de rigtige steder i kroppen for at undgå smerte og stemmesvigt.

**Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører:**

Fortælle om de gode resultater, han/hun kan opnå ved at være grundig med afspænding og støtte. Vise et par cases eller komme med eget eksempel, hvor jeg løste samme problem, som kunden oplever.

**Hvilken viden:**

Hvordan stemmelæberne fungerer og bevæger sig, når man henholdsvis bruger den rette støtte og ikke gør.

**Do's og don'ts**

De typiske fejl – gør det her i stedet - En historie/case fra en kunde

**Hvilket redskab/hvilken øvelse:**

De 3 slap-af-teknikker, der forløser enhver sangsmerte

**Hvilket resultat:**

Kunden ved nu hvor og hvordan man skal slappe af og støtte i kroppen for optimal brug af stemmen.

Nu er det din tur til at fylde det rette i dit produkt uge for uge – trin for trin.

## Uge 1 – Step 1 i dit eget online-kursus eller produkt

Skriv i kassen nedenfor hvad svarene er på hvert af disse punkter:

Det overordnede mål

Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?

## Uge 2 – Step 2

Det overordnede mål

Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

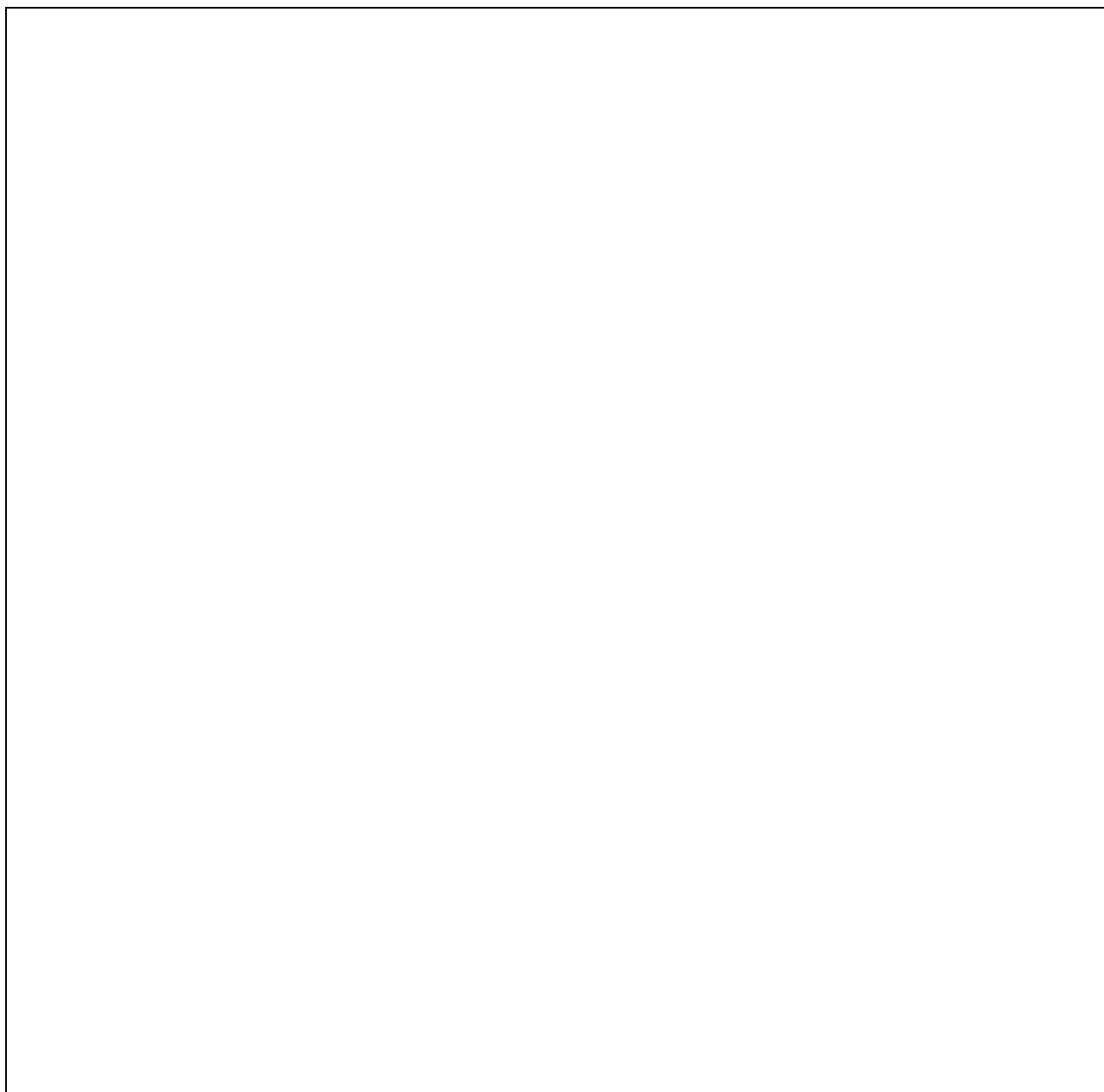
Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?

Skriv her:

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the student to write their answers to the questions above.

### Uge 3 – Step 3

Det overordnede mål

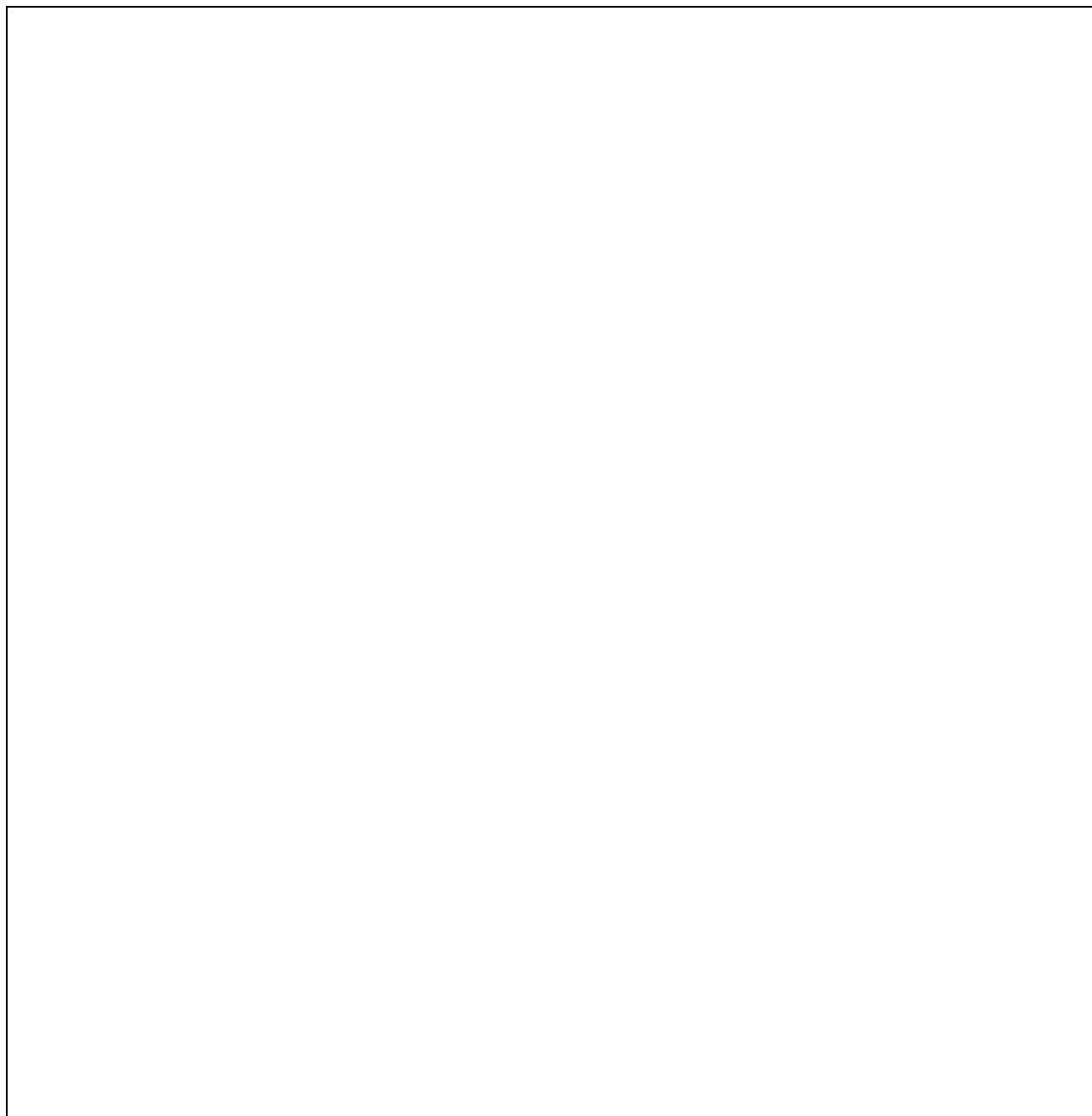
Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?





## Uge 4 – Step 4

Det overordnede mål

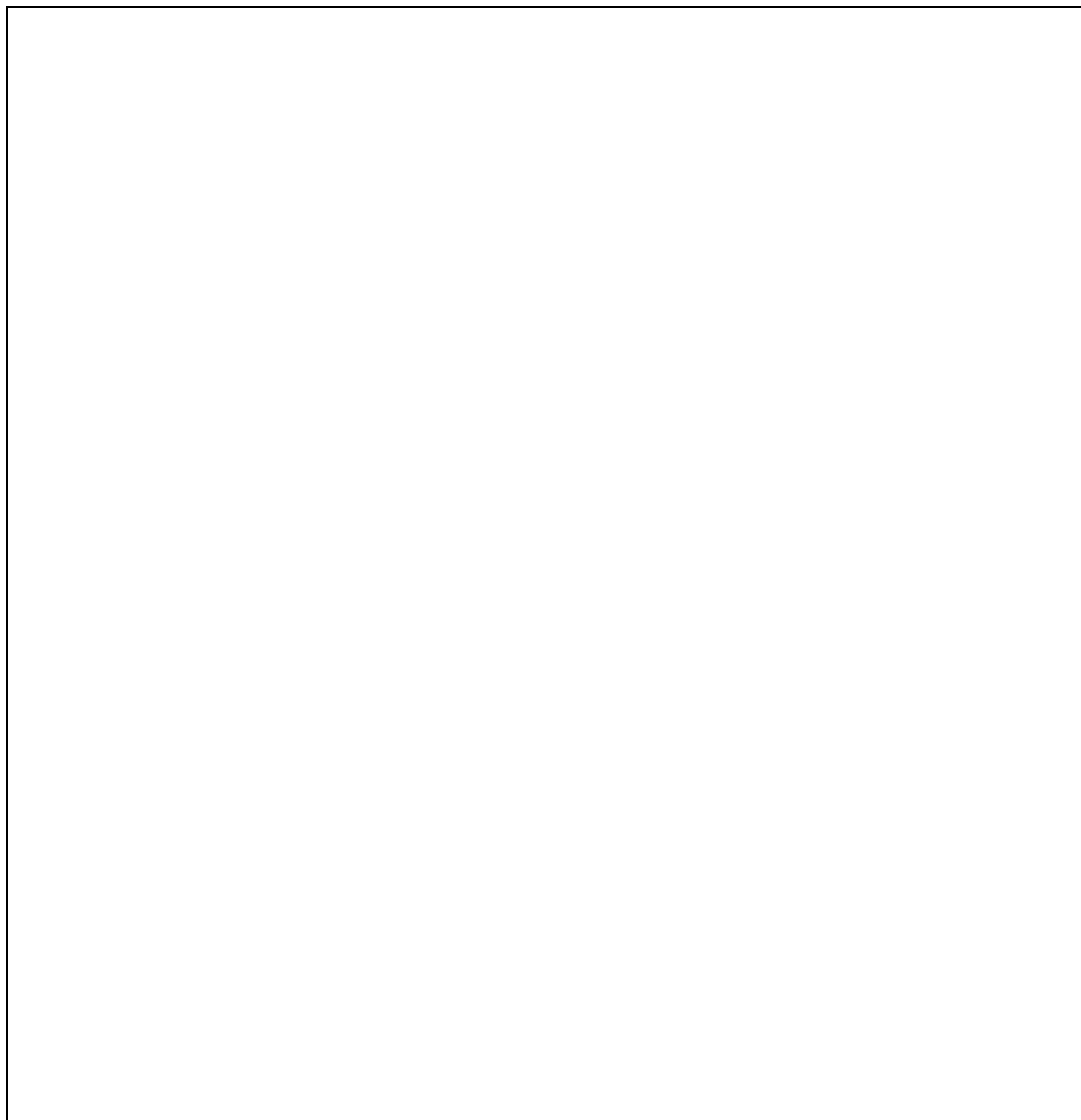
Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?



## Uge 5 – Step 5

Det overordnede mål

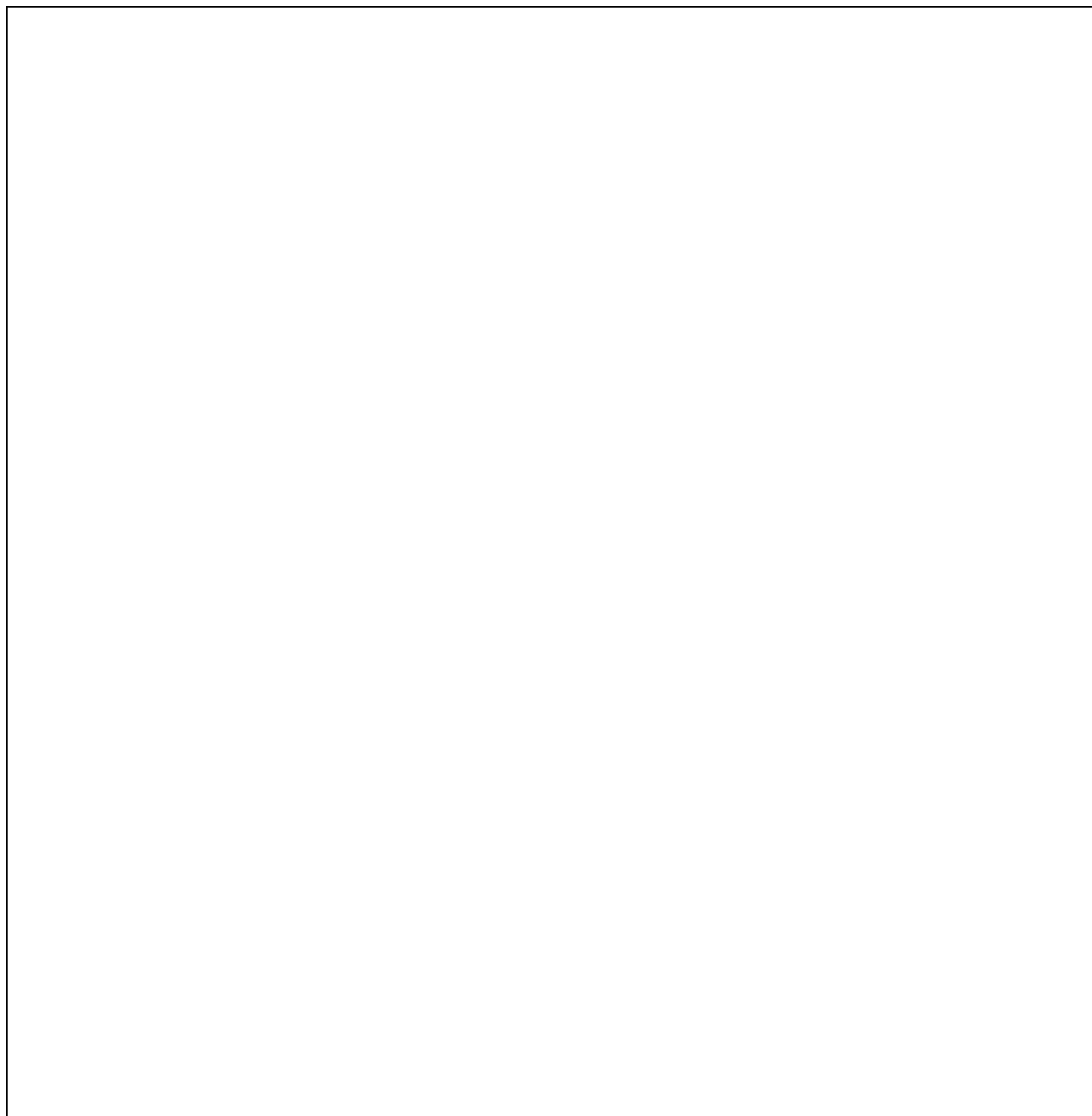
Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?



## Uge 6 – Step 6

Det overordnede mål

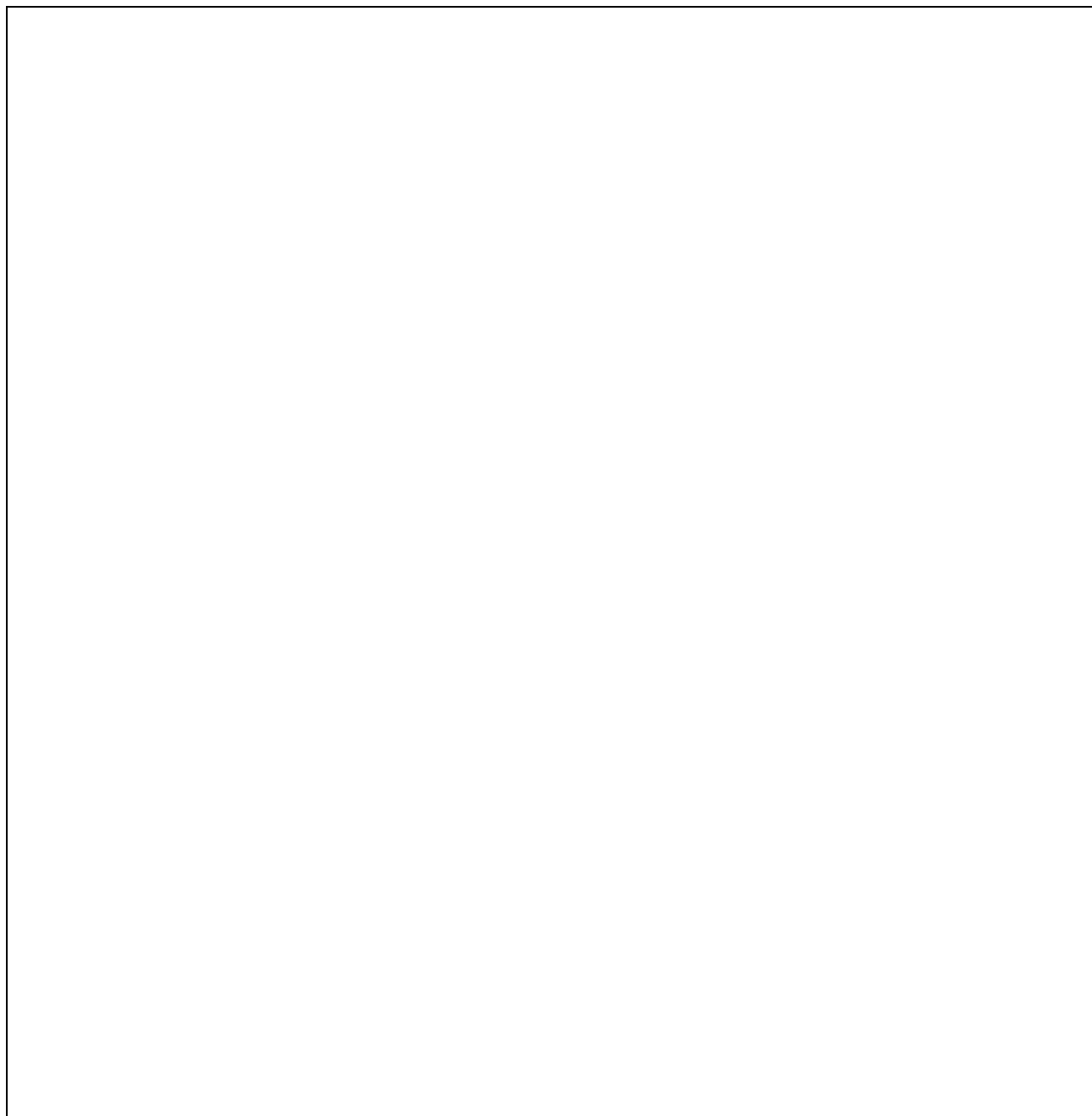
Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?



## Uge 7 – Step 7

Det overordnede mål

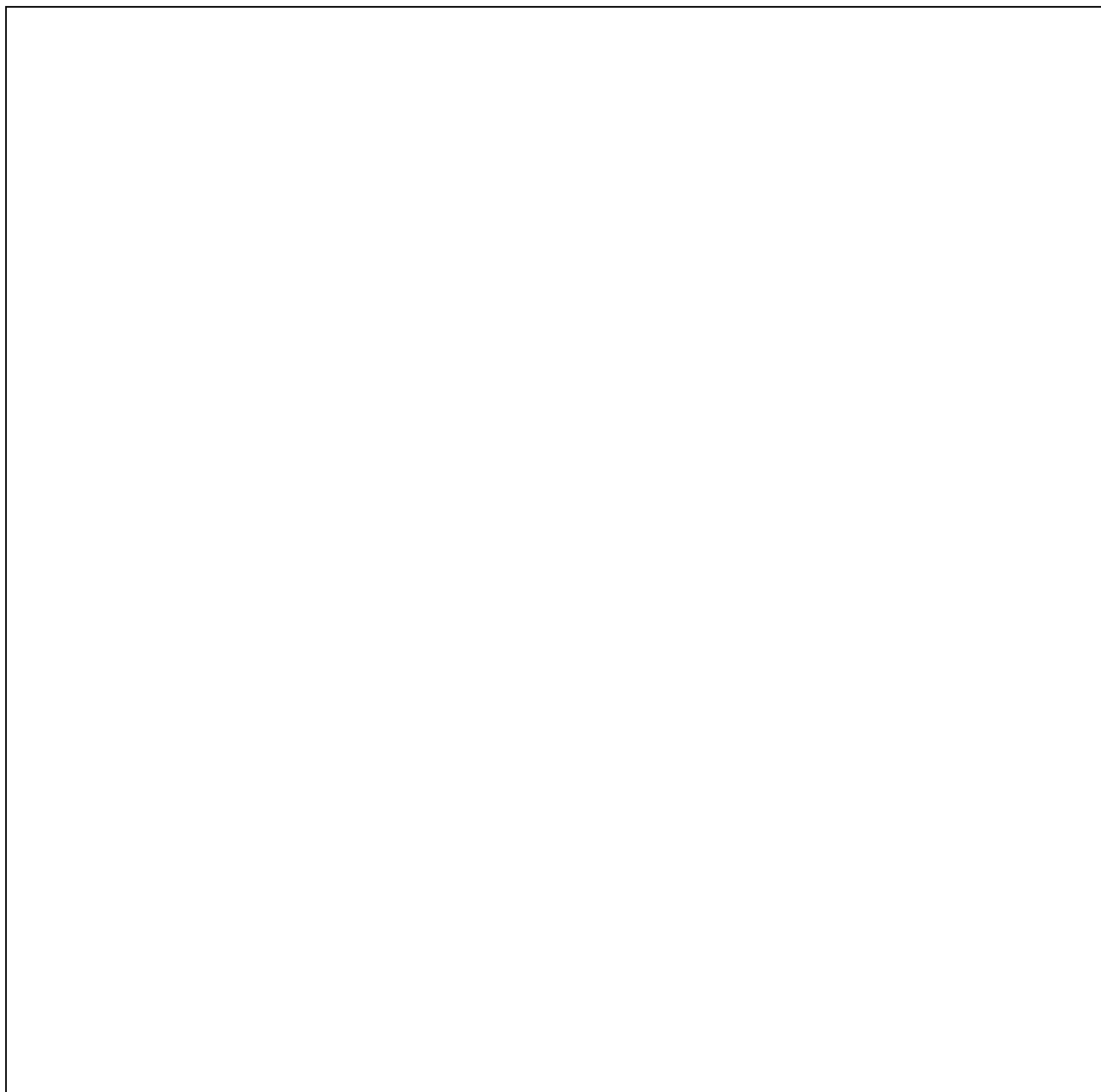
Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?



## Uge 8 – Step 8

Det overordnede mål

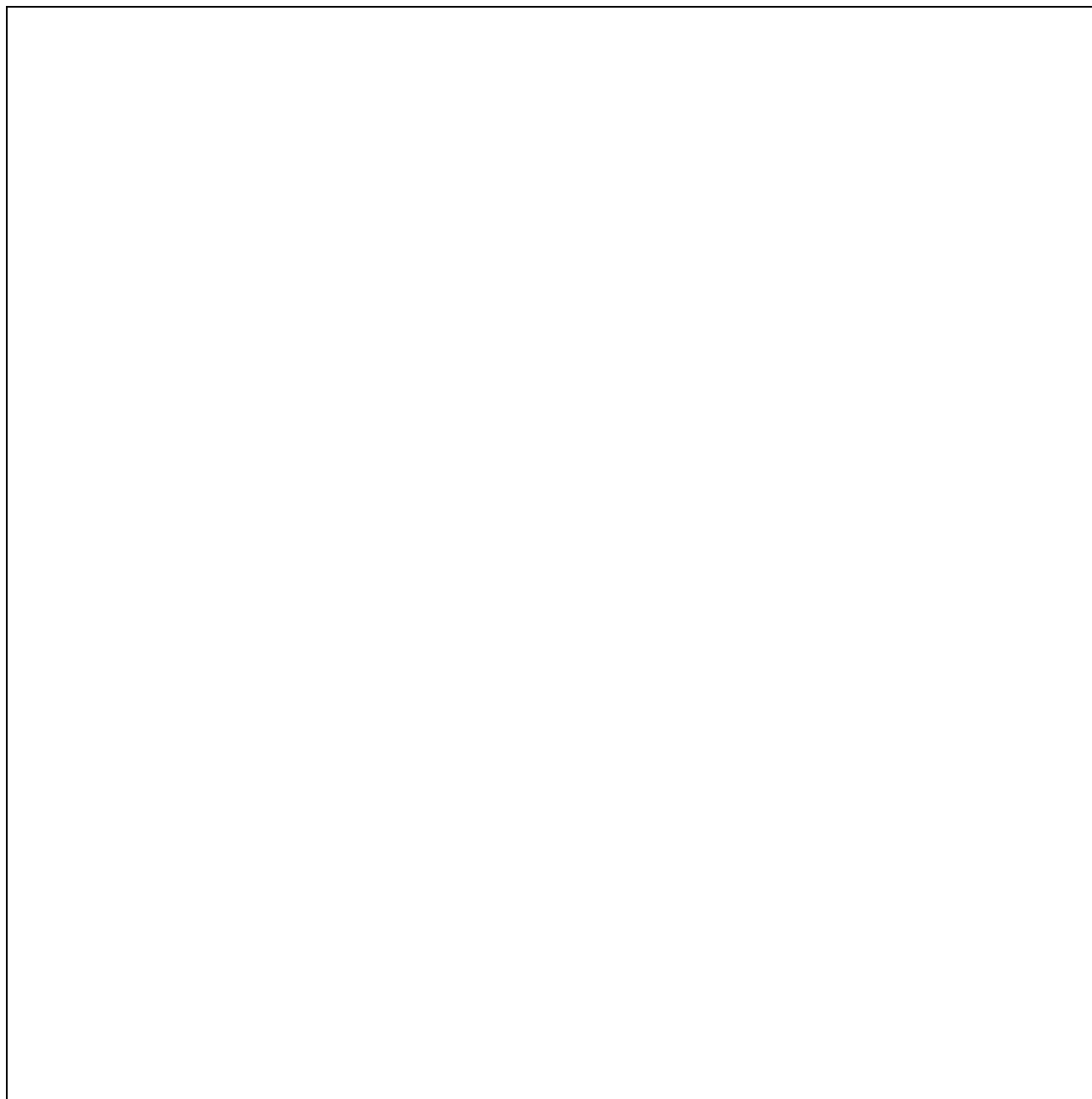
Hvad vil du motivere kunden med, så hun/han gennemfører?

Hvilken viden?

Hvilken historie/case med do's og don'ts?

Hvilket redskab/hvilken øvelse?

Hvilket resultat får kunden?



# Næste skridt hvis du vil pakke dit online-produkt i lækre formater

Anerkend dig selv for det, du har lavet indtil nu.

Måske sidder du lige nu og har spørgsmål og behov for at lande noget ved dit online-kursus?

Det kan også være, du simpelthen har brug for feedback, know-how og viden, så du kan pakke dit produkt og sætte en pris på det?

Kom med på min gratis Masterclass fredag d. 25. september kl. 13 til 14.30.