



CHECKLISTE

Skab høj indtægt online

Drømmen om succes som selvstændig

Husk, at hvis du vil gemme checklisten med dine svar, skal du hente filen ned på din computer og bruge Adobe Acrobat Reader, som kan hentes gratis [her](#), til at udfylde felterne.

Det behøver ikke længere bare være en drøm. Med de meget frugtbare muligheder, du har online, kan du bygge en business helt efter dit eget hjerte.

Du har fantastiske muligheder for at leve af din viden, dine kompetencer, dine indre gaver og dit talent for at hjælpe andre mennesker.

Nu kan det at hjælpe andre mennesker jo handle om ufatteligt mange ting, så et par overordnede markedsføringsspørgsmål, der sælger er:

Hvilket problem løser du for hvem?

Hvad bliver din ideelle kunde i stand til, når du har hjulpet ham eller hende med de redskaber og den viden, du har?

Måske kunne din kunde ikke tabe sig i vægt, før du kom ind i billedet.

Måske kunne din kunde ikke stå frem på en scene og synge eller speake, før du coachede og trænede ham eller hende.

Eller måske har du baggrund i den Corporate verden eller en større organisation?

Det kan være, at du elsker at få medarbejdere og ledere i en virksomhed til at implementere de forandringer, de selv har sagt, de ønsker.

Det kan være et nyt design, de skal have, en ny indretning, nye salgsstrategier, nye arbejdsvaner, der skaber større trivsel og færre stress-sygemeldinger eller at træne HR til at håndtere udfordringer med personalet?

Pointen er: De kunne ikke nå i mål uden din facilitering. De blev i stand til at komme til næste niveau på grund af din sparring, vejledning, viden eller coaching.

Eller hvad med dig, der er helt pjattet med at hjælpe familier til større harmoni og mindre konflikt? Hvad bliver de i stand til helt konkret at kunne på grund af dig?

Eller dig, der har erfaring med ADHD og vil hjælpe mødre til gøre de rigtige ting for deres børn, så der ikke opstår opslidende skænderier hver dag?

Eller du har erfaring med healing af en ellers kronisk sygdom, kærlighedsliv og parforhold eller sund kost?

Prøv at forestille dig, at du kombinerer den viden, du brænder for med dine indre gaver og talenter og smelter netop de dele sammen med yndlingskompetencer fra et job eller en uddannelse! Det bliver helt unikt. Hvis du samtidig har en story, du kan bringe i spil, som taler ind i dit emne, så kan du virkelig lave et signatur-produkt eller et onlinekursus, som sælger igen og igen.

Måske tænker du over, hvad dine indre gaver og talenter er, eller hvad der er din story, passion etc.?

Lad mig komme med nogle eksempler, så du kan (begynde at) se for dig, hvordan du kan fremstå unik på markedet.

Indre gaver og talent for at hjælpe andre:

Det er dine iboende eller medfødte evner for at rådgive og vejlede. Du elsker at lytte og har utroligt meget empati og mennesker er altid kommet til dig, fordi du kan lige det, der med at rådgive og vejlede. Det er som, om du er den fødte psykolog, mentor eller coach, og din omgangskreds har stor glæde og fordel af det. Du elsker også selv at se andre lykkes, fordi du har hjulpet dem.

Trænede kompetencer:

Du er måske dygtig som grafisk designer, advokat, lærer, pædagog eller terapeut. Enten er du uddannet og trænet til at hjælpe virksomheder med at brande deres koncept, eller du er en haj til at løse juridiske udfordringer eller at mægle ved konflikthåndtering.

Alternative uddannelser eller uddannelser fra private udbydere:

Du har taget kurser og uddannelser, fordi du elsker at lære. Det kan være om livsdesign, skyggevejledning, enneagrammet, reikihealing, psykoterapi, mindfulness, coaching, madmentoring, pengementoring, metasundhed, kostvejledning.

Passion:

Du er måske for vild med udviklingsbøger, rejser og natur og kan ikke lade være med at dyrke det og bruge tid på det.

Din story:

Du har måske selv overvundet en udfordring eller en krise indenfor et område, du gerne vil hjælpe andre med.

Dine "crazy" sider:

Måske sover du i shelters om vinteren, læser Anders And, laver sjove indslag, som får folk til at grine, tager på roadtrip midt på ugen, drikker af champagneglas til hver dag, spiser dessert før hovedretten, du spiller harmonika eller andre særlige sider, som flertallet af voksne langt fra gør.

Når du kombinerer 3 til 6 af områderne ovenfor, så bliver det så powerfuldt og unikt.

Plus: Det er super profitabelt at pakke din viden og hjælp til et signatur-produkt: Det vil sige, et produkt man kun kan få hos dig, fordi det er dig.

Mulighederne er mange.

Du kan tage dine produkter online og rejse hen, hvor du ønsker. Du kan gøre en forskel, mens du sidder i et andet land (når vi engang kan rejse frit igen), i dit sommerhus eller bare ude i haven.

Indtægten kommer ved, at du igen og igen sælger dit signatur-produkt, et forløb eller onlinekursus, du har lavet til din målgruppe.

Først laver du måske et lavt prissat produkt eller online kursus, som gør det let for din målgruppe at investere i dig og din hjælp. Det betyder, at prisen måske ligger mellem 2000 til 6000 kr.

Derefter laver du måske et medium prissat produkt til 6000 til 10.000 kr. og et highend produkt til 25.000 til 50.000 kr.

Som du udvikler dig, laver du måske også et produkt til passiv indtægt. Måske laver du også retreats, workshops, gruppeforløb.

Kan du se, hvor jeg vil hen?

For at få det her business-hjul til at køre for dig, så er der nogle systemer og strukturer, du skal have på plads.

Hvad de er, vil jeg vise dig med min checkliste.

Du skal vide, at det, du læser i checklisten, ER meget powerfuldt. Hvis du vælger at naile alle dele i basis-checklisten, så er du ude i at kunne skabe en kontinuerlig indtægt på op til 80.000 kr. per måned. Nogen kan makse den endnu mere ud. Det afhænger af, hvor villig du er til at få nogen til at hjælpe dig, når du vokser dig stor. Du kan nå op til en høj omsætning med de systemer og den salgsfunnel, du kan læse om lige om lidt.

Hvis du er helt nystartet eller slet ikke startet endnu, så betragt checklisten som dit overblik eller en vejviser.

Når du så er parat til at slå til, så få hjælp til at forstå checklisten til bunds og få det implementeret. Det er simpelthen en måde at komme ud i verden og gøre en kæmpe forskel indenfor vidensformidling, rådgivning, coaching, behandling eller hvad du laver - OG gøre dig økonomisk fri.

Hvis du allerede ER startet og har været i gang et stykke tid, men muligvis mest offline? Så brug checklisten enten til at få din business online eller som optimering, til at lukke huller i din forretning og til finpudsning, hvis du har din business delvist online. Når du har identificeret det, du mangler at gøre fremadrettet i din business, så lav en mindful plan for det. Sæt det i din kalender og følg din egen plan.

Kom ind i momentum. Du vil blive SÅ glad, når du mærker den indstrømning af klienter og kunder, der bare har ventet på sådan en som dig.

Lige meget hvor du står med din business-drøm:

Du har ikke kæmpet, sejret og overvundet alle mulige udfordringer for ingenting. Du har et budskab, der skal ud og gøre en forskel for flere end dem i din nærmeste omkreds. Tænk større!

Der venter dig et eventyr forude. Du KAN blive godt betalt for det, du kan - og det smukkeste af det hele er det menneske, du bliver i processen med at frigøre dig selv, dit arbejdsliv, din økonomi og din tid.

Er du klar til at gennemgå checklisten?

Så læs videre! Alle begreber du ser i boksene i checklisten bliver forklaret under checklisten, så du lige kan tjekke dem, du evt. er tvivl om.

DIN BIZ CHECKLISTE OG EVALUERING

Her kommer nogle vigtige business-elementer, som både beskytter din business og gør dig i stand til at tiltrække kunder og skabe indtægt! Strukturer og systemer beskytter din business og støtter op om dine dybere ønsker og drømme i forhold til at have din egen virksomhed. De første elementer her på siden er vigtige, når du er startet op. Uden at have dette på plads, risikerer du at støde på unødvendige blokeringer og forhindringer.

KEND TIL EN ADVOKAT

Det koster ikke noget at kontakte en advokat. Forklar hvem du er, og hvad det er for en business, du er ved at skabe. Du kan pludseligt få brug for kontrakter eller anden juridisk support, så for at undgå dyre fejltagelser, er det godt at have mulighed med det samme for at blive rådgivet, hvis f.eks. kunder, der køber dine produkter, klager eller ønsker pengene tilbage. Selvom det sjældent sker, så kan det ramme dybt, hvis ikke du har juraen i orden. Og det er SÅ befriende at vide, hvem du kan snakke med og ikke først skal til at finde en advokat, når problemet er opstået.

HVEM KAN DET VÆRE?: _____

KEND EN GOD BOGHOLDER OG REVISOR DU KAN SPØRGE TIL RÅDS

Der er ikke krav om en revisor for en enkeltmandsvirksomhed. Men visse detaljer i forbindelse med regnskab kan senere give dig anledning til at spørge en revisor til råds. Det handler om at undgå alt for mange "børnesygdomme" i dit regnskab. Selvom nogle af dem er harmløse, så kan enkelte uskyldige fejl ærgre dig eller ligefrem ramme dig for hårdt. Til de helt almindelige momsindberetninger, kan du med fordel have en bogholder, så du kan gøre det, du elsker mest.

HVEM KAN DET VÆRE: _____

SKAF DIG EN PROFESSIONEL EMAIL ADRESSE

Gmail, Hotmail og lignende bliver af mange betragtet som uprofessionelt. Det giver dig langt mere troværdighed, når du kommunikerer online, at du har en professionel e-mailadresse. (Hvis din business ikke har et navn endnu, så brug dit navn, f.eks. kontakt@liselotteellegaard.dk).

NY EMAIL ADRESSE: _____

SÆT ET ONLINE BETALINGSSYSTEM OP

Opret en konto hos en udbyder af online betaling, f.eks. Stripe eller i Simplero eller EasyMe, så dine kunder let kan betale online. Selv hvis du kun lige er ved at starte op, så lav en plan. Det handler om at være klar til at tage mod betaling, så snart dine produkter er klar til salg. Husk at du også kan tage imod betaling online med en MobilePay Erhvervskonto.

VÆLG BETALINGSSYSTEM: _____

ANSKAF DIG EN PASSWORD MANAGER.

Hold styr på dine brugernavne og kodeord. En password-manager giver større sikkerhed. Hold styr på dine koder med f.eks. 1password, DashLane or LastPass.

DEN VALGTE PASSWORD MANAGER: _____

UDDELEGER OPGAVER.

Du kan ikke have alt, hvis du skal gøre alt. Vælg mindst 1-2 områder, du har brug for hjælp til. Find for eksempel den rigtige til at hjælpe med regnskab, opsætning af dit produkt, rengøring, børnepasning eller andet, som støtter din fortsatte business-rejse.

MINE ASSISTENTER: _____

Evaluer dine biz-systemer og strukturer

Evaluering af systemer og strukturer er nøglen til skabe vækst og at fortsætte med at vækste i din business. Brug tid på at overveje, hvad du har fået lavet færdig, som er klar, hvad der skal forbedres, og hvad der mangler af nedenstående, så du kan få sat en tid i kalenderen, hvor du får det lavet

SYSTEM	YES, DET ER JEG KLAR MED	SKAL FORBEDRES ELLER GØRES FÆRDDIG D.?	IKKE STARTET PÅ DET ENDNU, MEN GØR DET D.?
BOOKING SYSTEM f.eks. Calendly.com			
BETALINGSSYSTEM f.eks. Easyme, Simplero eller Stripe			
VELKOMSTPAKKE til din kunde			
EMAIL-SYSTEM Mailchimp, Mailerlight Easyme, Simplero etc.			
LANDING SIDE Simplero eller WordPress			
SALGSSIDE Simplero eller WordPress			
EMAIL KAMPAGNE Mails til din salgfunnel			
KUNDEMAGNET Din gratis gave			

SYSTEM OG STRUKTUR	YES, DET ER JEG KLAR MED	SKAL FORBEDRES ELLER GØRES FÆRDIG D.?	IKKE STARTET PÅ DET ENDNU, MEN GØR DET D.?
HJEMMESIDE WordPress			
FACEBOOK Business side og evt. gruppe			
FACEBOOK ANNONCE Tekst, billeder og opsætning			
LYDUDSTYR Til prof. optagelse af audio/video			
DISCOVERY SESSION Lav din egen struktur ved at udfylde modulet			
EMAIL du vil sende udenfor din kampagne			
ADVANCED Hele din salgssfunnel			
ADVANCED Passiv indtægt			
ADVANCED Highend produkt			
TEAM Uddelegering			
ADVANCED Launch			

Evaluer din salgsfunnel

Kig på om de strukturer og systemer, du har sat op eller har valgt, hænger sammen på en meningsfuld måde. Gennemgå modellen herunder og brug skabelonen på næste side til at identificere svagheder i din salgsfunnel, så du kan optimere den.



1

TRIN 1: Hvordan genererer du trafik til din kundemagnet?

--	--	--



2

TRIN 2: Hvad er din kundemagnet og landingsidens url?

--



3

TRIN 3: Har du en takkeside, hvad er urlen?

--



4

TRIN 4: Hvilket nyhedsbrevsystem bruger du?

--



5

TRIN 5: Sender du din kundemagnet med en email?

--



6

TRIN 6: Hvor mange mails har du i din email-serie?

--



7

TRIN 7: Hvad er urlen til din salgsside?

--



8

TRIN 8: Hvor booker man en discovery-session hos dig?

--



9

TRIN 9: Hvilket betalingssystem vil du bruge?

--

Hvad betyder business-begreberne?

Bookingsystem:

Det er det onlinesystem, hvor din kunde kan booke en session, et møde, en discovery-session eller lignende med dig. For eksempel Calendly.com eller Acuity.com.

Betalingsystem:

Det er en online-løsning, hvor dine kunde kan betale for dit produkt online. Det kan være via Simplero, Easyme eller direkte med Stripe.

Velkomstpakke:

Kun relevant ved coaching, rådgivning etc. Det er en mail eller en pdf, du sender til din kunde, når denne har købt og betalt sit produkt/forløb. Kunden svarer på spørgsmål, som kommer til at fungere som jeres aftale om retning og mål. Du kan også tilføje information om, hvordan man kan få kontakt med dig i hverdagene, og hvornår man senest skal afmelde sin session etc.

Nyhedsbrev:

Du sælger via nyhedsbrev. E-mail-markedsføring er stadig meget vigtigt for en succesfuld business. Du ejer din liste af abonnere. Du ejer ikke din Instagram-, Facebook- eller LinkedIn-profil. Hvis en social medie-platform blev lukket ned, har du stadig din e-mail liste at sælge til. Jo flere du har på din liste, jo større salg.

Gratis gave:

Også kaldet freebie, kundemagnet eller give away. Du udvikler en tiltrækkende gratis gave, og du får flere på din emai-liste, og du sælger dermed mere. Det kan være et webinar, en audio eller en videoserie etc.

Landingside:

Det er den onlineside, hvor man som kunde klikker ind på, hvis man vil tilmelde sig din kundemagnet, som er din gratis gave. Se gratis gave ovenfor. Du kan bygge din landingside i Wordpress, Simplero, leadpages, i Thrive Architect, MailChimp, Clickfunnels (advanced og dyrere) samt en lang række andre udbydere.

Salgsside:

Det er den onlineside, hvor din kunde kan købe dit produkt. Det er her, du har beskrevet dit produkt med et effektivt markedsførings-sprog og med tiltrækkende professionelle billeder. Du kan lave siden i WordPress eller Simplero samt en lang række andre udbydere.

Kampagne:

En markedsførings-kampagne kan bestå af 5 til 7 e-mails (og flere), der har det formål at sælge 1 specifikt produkt. Alle mails i kampagnen bliver automatisk sendt ud til din kunde, som har signet op til din gratis gave. Du kan levere e-mails via Mailchimp.com, Mailerlight, Simplero, Acymail.

Hjemmesiden:

Du kan med fordel bygge den i WordPress. En hjemmeside er dog IKKE afgørende som det første i den her type markedsføring og salgsfunnel, hvor du kan skabe kontinuerlig høj indtægt. Din traditionelle hjemmeside er en form for udstillingsvindue, som ikke sælger så meget. Hvis overhovedet. Det afhænger af, hvad du sælger, og om du har gennemtænkt din hjemmeside ud fra de markedsførings-teknikker, der virker og hvor mange penge du har til at ranke dig selv højt på Google. Sælger du sko, er en hjemmeside vigtig. Sælger du vejledning, rådgivning, coaching og forløb er den her type marked, du læser om i min checkliste du har lært om, vigtig.

Facebook business-side:

Den side skal du have for at kunne lave Facebook-annoncer

Facebook gruppe:

En fantastisk strategi til enten salg eller til at give dine kunder, fra et gruppeforløb, muligheder for at connecte og få svar fra dig.

Facebook-annoncer:

Brug Facebook-annoncering. Det rykker din business, hvis du laver betalt annoncering. Ikke boost. Betalt annoncering. Det kan tage lang tid at få kunder på gratis organic reach.

Lydstyr:

Det er vigtigt med god lyd, når du laver videoer online, og hvis du laver audio med motiverende speak til dine kunder. Du kan købe en lille mikrofon med mærket Rode. Du kan google den. Rode kan kobles til din mobil og clipses fast til din bluse. Den giver god lyd til hverdagsmarkedsføring. Skal du sælge noget med lyd for eksempel guidede meditationer, vil jeg anbefale et professionelt lydstudie. Altså et lydtæt rum.

Discovery-session:

Det er en gratis 30 til 60 minutters gratis samtale med dig, hvor en kunde ER interesseret i at samarbejde med dig, men har nogle spørgsmål eller er i tvivl, om dit produkt er det rette match. En sådan salgssamtale laver du kun, hvis det er et produkt, der koster mere end ca. 6-7.000 kr. Jo billigere et produkt, jo kortere samtale. Koster dit produkt 25.000 og op, så sæt 45 minutter til 1 time af. Koster dit produkt 800 kr. så afhold ikke en discovery session. Det er kun ved medium og høje priser, at du bruger tid på discovery session, fordi mennesker har brug for at mærke, se, føle og høre dig, før de køber ind på noget dyrere.

Nyhedsbreve:

Det punkt kommer igen her. Her er vinklen selve de e-mails, du skriver til din salgskampagne. Hvor mange? Hvad skal de handle om? Hvad skal den fængende titel være på være mail? Hvad vil du sælge?

Webinar:

En salgsmetode på linje med email-markedsføring, men kan ikke erstatte e-mails, da webinar b.la. handler om, at du får opbygget din nyhedsbrevsliste. Hvis du sælger dyrere produkter, så gør dig endelig tilgængelig via webinar og sælg via webinar. Når man både kan høre dig (måske se dig) og modtage din viden, din story og et redskab via et webinar, så sælger det.

Kan du se mulighederne?

Jeg håber, du kan se, at du har masser af muligheder for at frigøre dit arbejdsliv og leve af det, du elsker.



L I S E L O T T E
E L L E G A A R D

www.liselotteellegaard.dk