



# LAV ET KNALDGODT ONLINE KURSUS

## Pak og lever dit produkt i lækre formater

### Velkommen til workbook 3

Husk, at det gør hele forskellen, at du løbende minder dig selv om, hvad er det, du hjælper med at løse, når du arbejder med dit produkt. I denne workbook skal du også tænke ekstra på din målgruppes foretrukne måde at lære på.

Rigtig mange vidensformidlere, coaches, terapeuter, undervisere, psykologer, rådgivere, mentorer og lignende, der drømmer om at lave et online-produkt, misser pointen med at holde fokus på, hvad det er for et konkret problem, der bliver løst for kunden, og på hvordan målgruppen lærer bedst, og det gør det svært for andre at

se, hvorfor de så skal tilmelde sig. Og hvis de tilmelder sig, kan det blive svært at gennemføre.

Derfor laver jeg lige en reminder.

Min intention er nemlig at hjælpe dig med at have blik for de rette ting, når du laver et produkt, så du kan få succes med det.

Så i hele denne workbook er det nærmest afgørende, at du konstant minder dig selv om dette:

Hvem er det, du hjælper med hvad?

Lad os nu kigge på din personlige servicestil, altså hvad du tænder mest på, når det kommer til, hvordan du vil levere dit produkt. Det første handler om, hvordan du tænker din egen rolle skal være.

Vil du lave et rent online-kursus, hvor din tid ikke er involveret?

Det betyder:

Kunden går 100% vejen selv og har ingen kommunikation eller kontakt med dig undervejs.

Hvis ja, hvorfor? Og hvordan er det fordelagtigt for din kunde med den løsning, når du tænker på det problem, du hjælper med at løse?

Skriv her:

Skal det være et mix?

Vil du levere 100% online "gør det selv indhold" kombineret med kontakt,

kommunikation undervejs via enten webinar, Zoom, Q&A calls, emails, telefon eller en medlemsgruppe for eksempel på Facebook?

Hvis ja, hvorfor? Og hvordan er det fordelagtigt for din kunde med den løsning, når du tænker på det problem, du hjælper med at løse?

Skriv her:

Hvis du tilbyder din tid, er det så et gruppeforløb, hvor flere følges ad, eller er det et 1 til 1 forløb?

Skriv hvad du vælger og hvorfor:

Lad os nu kigge på nogle af de mange spændende måder at levere dit online produkt på og i det hele taget din service.

Hvad er den optimale løsning og i hvilket format? Husk at mærke efter, hvad din egen stil og balance er samtidig med, at du også baserer dine beslutninger på, hvad kunden har brug for med henblik på at komme i mål.

Her er eksempler:

**Audio Mp3:**

Guidede øvelser og motivational speaks.

**Videoer:**

Online undervisning.

**Gruppeopkald:**

Gruppeundervisning/mentoring/rådgivning. Eksempelvis via Zoom.

**Q&A opkald:**

Mulighed for at stille spørgsmål relateret til specifikke problemer/emner/moduler.  
Eksempelvis via Zoom.

**Medlemsgruppe:**

Forum for medlemmer med mulighed for at connecte, dele succes historier og udfordringer samt sparre med hinanden. Eksempelvis på Facebook.

**Mastermind eller buddysupport:**

Mulighed for at sparre eller holde sig ansvarlig overfor andre på samme "rejse".

**Webinar:**

For eksempel 1 times undervisning live, hvor du giver feedback og svarer på spørgsmål. Eksempelvis på WebinarJam eller Zoom.

**Masterclass:**

En længere lektion med viden og træning med mulighed for at få svar på spørgsmål og modtage feedback. Eksempelvis på Zoom.

**Workbooks:**

For eksempel sådan en som den, du sidder med nu, bare indenfor dit eget felt.

**Øvelser:**

Det kan være øvelser og opgaver i en workbook, video etc.

**Checkliste:**

Det kan være, du har en oversigt, der viser fra A til Z, hvad der skal til for at nå i mål, så kunden kan vinge af undervejs eller checke til sidst, om alt er i hus.

**Template:**

Det kan være, at du har en template på en onlineside, som man skal fylde ud, og når man har gjort det, er man i mål. Eksempelvis kan det være, at kunden med en template har fået lavet en hjemmeside eller en salgsside.

**Manual:**

Eksempelvis en manual til, hvordan man finder sin målgruppe eller laver discovery-sessioner, der sælger highend produkter.

**Skabelon:**

En skabelon minder lidt om en template, hvor man fylder en PDF ud med spørgsmål og rubrikker til at svare i, og når kunden har udfyldt hele skabelonen, har han/hun lavet et testamente, en ansøgning eller en Facebook-annoncetekst.

**Email-kontakt:**

Måske er der en ugentlig followup per email?

**Telefonkontakt:**

Det kan være, du tilbyder en 15 minutters peptalk eller motivationssnak hver anden dag, en gang om ugen eller lignende.

**After-hours kontakt til dig:**

En særlig løsning, du tilbyder om aftenen eller for natteravnere eller nattearbejdere.

Skriv i første omgang alle de formater, du selv tænder på:

Beslut nu, hvordan du vil pakke og levere dit produkt. Skriv her de formater, du vil vælge til dit online-kursus:

# Spændende!

**Del gerne i gruppen hvordan du gerne vil levere dit produkt!**