



Find din feminine pengemodel - Skab høj indtægt som selvstændig

Er du klar til at dykke ned i inspirerende og feminine business-pengemodeller?

Modeller, der viser dig, hvordan du reelt kan leve af at være selvstændig coach, mentor, spirituel vejleder, clairvoyant, vidensformidler, terapeut, behandler og lignende?

Vil du også lære, hvordan du skal gøre, for at dine kunder kommer igen og samtidig skabe høj indtægt uden at gå på kompromis med dine værdier?

Lad os starte med en meget beroligende virkelighed:

Hvis du kan hjælpe mennesker med at løse et problem, så er der også mennesker, der vil betale dig for det.

Du har sikkert allerede oplevet at blive betalt for det, du kan som selvstændig, men måske ikke nok.

Måske har du kunder, men de kommer for en times clairvoyance eller et par timers terapi eller behandling. Eller der kommer de samme kunder igen nogle gange, men der er for få af dem, og du bruger forholdsvis meget tid på den enkelte kunde uden at vide, hvordan du skaber indtægt i næste måned.

Måske er de bagvedliggende spørgsmål, hvordan skaber du høj nok indtægt og forudsigeligt salg?

Hvis ja, så lad mig starte med at vise dig **transformationen, du vil elske, der sker.**

Det er nemlig vigtigt, at der sker et særligt skift, som vi er mange selvstændige, der ikke tænker over i opstartsfasen; og endda et godt stykke vej ind i udviklingen af forretningen.

Det gjorde jeg heller ikke selv, og det tog mig noget tid at gennemskue, hvorfor jeg ikke kunne leve af det, jeg lavede, og hvorfor jeg ikke havde kontinuerligt kundeflow.

Hvad er det for et skift, som er så afgørende?

Lad mig starte her:

Uanset om du lige nu er i et job på fuld tid og drømmer om at blive selvstændig, eller om du lige er startet og ikke er sikker på, hvordan du kan leve af det, du elsker at lave, så er det utrolig vigtigt med en business-pengemodel, fordi du har været vant til at tænke i løn og timer.

Hvis du altid har været lønmodtager og ikke har solgt så meget, som du ønsker som selvstændig, eller at kunder kommer hist og pist, så kan det være identiteten som lønmodtager, der spænder ben.

De fleste, der går fra lønmodtagerrollen til selvstændig, kommer til at tænke i timer og løn ud fra det timelønsloft, de har været vant til i deres job.

Ikke nok med det:

Identiteten som ansat, lige meget om du var leder eller medarbejder, er en hel anden, end den, du har som chefen i din egen business. Selvom du har arbejdet med store pengebeløb i dit job, er det helt anderledes at skabe din egen omsætning på dit eget brand.

Ekspander dit mindset om værdi, tid, timer og penge

Når du går fra job til selvstændig, er en af de første opgaver, du støder på at udvide dit mindset omkring værdi, tid, timer og penge. Og dermed slippe den gamle identitet som ansat.

Det er normalt at have en usikkerhed på det økonomiske, når du er selvstændig, men den usikkerhed kan vendes til fremdrift. Det handler om at kunne se en vej for dig og at vide, at du kan skabe den indtægt, du drømmer om.

Hvis det bliver for uklart at skabe indtægt, tror den indre lønmodtager, at det kun er et job, der kan give brød på bordet. Præcis den overbevisning er vigtig at transformere, så du kan gå den vej, du ønsker.

For måske er dine drømme meget større end blot brød på bordet og det at kunne betale regningerne hver måned?

Måske drømmer du om **den livsstil, der virkelig matcher dig og din spiritualitet** og dit formål i livet.

Måske er det blevet afgørende, at du har tid til dig selv, din familie og venner og samtidig kan gøre din business-succes til virkelighed – Uden at du nogensinde bliver drænet for energi, penge, kærlighed, sundhed, glæde eller engagement, som det typisk kan ske, hvis man knokler fra 8 til 16 år ud og år ind.

De 3 mindset, du har brug for, så du kan transformere den gamle identitet og dermed blive ved at ekspandere er:

- 1) **At tænke i værdi** i stedet for timer
- 2) **At tænke i høj indtægt og overskud** helt uden loft, i stedet for en bestemt timeløn, månedsløn eller lønramme.
- 3) **At tænke i automatiseret kundeindstrømning**, flow i tilmeldinger og salg, så du får mere og mere tid frigivet og derfor kan trives på alle planer og ikke skal jage kunder på de sociale medier

Bliv økonomisk groundet og vær tro mod din drøm

Hvis du har meget høje drømme, og en af dem er økonomisk frihed, så er det sådan, det er. Du kan ikke presse dine ambitioner og drømme ned. Hvis du lukker for det, vil det være som at lukke for din energi, styrke og glæde.

Det er så vigtigt ikke at sætte **små økonomiske mål**, fordi du er bange for at blive skuffet. Eller fordi du støder på gamle og forældede opfattelser af, at velstand ikke er spirituelt.

Det handler om at udvide dig og løfte din frekvens til det, du drømmer om. IKKE om at indskrænke dig eller skrumpe ind.

Hvordan udvider du dig?

Du kan hjælpe dig selv med at udvide dig og løfte din frekvens ved at lave din egen konkrete business-pengemodel. Det er én af måderne. En ret vigtig måde, fordi den bygger på en helt jordnær og konkret økonomisk realiseringsmulighed.

Når du gerne vil opnå en høj, kontinuerlig indtægt i din virksomhed, skal du helt ind og mærke, hvad det er.

Faktisk jo mere intimt et forhold, du har til penge og økonomi, des bedre. Som du måske allerede selv tænker, så er penge jo energi, og når det er tilfældet, så vil det

være naturligt at give plads til, at netop **pengeenergien kan strømme frit i rigelige mængder.**

Penge strømmer hurtigere ind, hvor der er et formål med dem. Et formål er sjældent bare at betale regninger og få brød på bordet. Der er selvfølgelig ikke noget forkert i at have de mål, men at give plads til det dybere formål med penge og de høje drømme har meget betydning.

Lad os få banet vejen til at lege med pengemodeller, der kan lede dig til den indtægt, som du drømmer om.

Du kan med fordel starte med at lege med et delmål, som giver dig følelsen af tryghed. Du kan altid lave en pengemodel mere, hvor du skruer på tallene, hvilket jeg viser dig lige om lidt. Tryghed er én ting, men lur mig om ikke du også drømmer om frihed?

Hvad siger du til at lege med, at dit første delmål er 50.000 per måned?

Tænk nu i produkter, der sælger igen og igen

Nu går vi fra dit økonomiske delmål over til, at du tænker i, hvad du sælger. Altså dine produkter. Det har nemlig betydning for din business-pengemodel, som du om lidt skal lave.

Der er ubegrænsede måder at skabe indtægt på, men hvad tænder dig mest? Hvad er det, du sælger? Og hvordan vil du pakke og sælge det?

Hvis du er coach, tarotkort-læser, behandler, clairvoyant, vidensformidler, terapeut eller lignende, kommer du allerede nu til radikalt *at skifte mindset fra timetænkning til værditænkning*.

Byg et produkt op som et forløb med stor værdi

I stedet for at tænke i, at din kunde kommer "tilfældigt" for at få en times session med dig, så laver du et forløb eller en proces, hvor kunden køber en pakke med eksempelvis 4, 6, 8 eller måske 12 sessioner.

Og i stedet for at du skal undervise i de samme basic emner igen og igen eller forklare om de samme værktøjer igen og igen i løbet af de uger et forløb kunne vare, så putter du din viden og dine redskaber ind i trin og moduler, som bliver leveret digitalt og automatisk imellem sessionerne.

Det, du leverer imellem sessionerne, har stor værdi.

Værdi som bliver pakket i lækre digitale formater og leveret via effektive online-systemer.

Det sælger at lede din kunde fra a til b

Når kunden køber dit 1 til 1 forløb, dit gruppeforløb, dit kursus eller din uddannelse, 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 forløb og gennemføre alle trin i programmet, bliver kunden

ført til b, som er løsningen, forløsningen, målet, transformationen, eller hvad der lige giver bedst mening for dig at kalde det.

Det, at du laver produkter i form af forløb, kurser, træning eller uddannelser med trin og moduler, man skal gennem, er én af de vigtige forudsætninger for at skabe højt prissatte produkter.

Se mere i de business-pengemodeller, vi kommer til om lidt.

Tænk strategisk om lavt prissatte og højt prissatte produkter

Du kan med fordel også lave retreats, workshops, foredrag, masterclasses, online kurser, challenges, medlemsgrupper og webinarer, men hvis du lader dem stå alene uden en strategi til at lave upsell af højere prissatte produkter, kan du komme til at skulle arbejde rigtig meget hele tiden.

Simpelthen fordi indtægten ikke opfylder dine behov, eller fordi du har lavet en business-model, hvor du skal være på hele tiden.

Det er for mange, der arbejder med bløde værdier, ikke en bæredygtig forretning. Din livsstil har jo betydning i regnestykket. Du kan naturligvis ikke blive ved at give, hvis ikke du selv har masser af tid, overskud, glæde og abundance.

Det gode er:

Det er lige så nemt eller svært at sælge et højt prissat produkt som et lavt prissat produkt.

Du kan med fordel bruge den strategi, at dine lavt prissatte produkter er en måde at lede til salg af medium og højt prissatte produkter.

Forskellige produkter og priser til din pengemodel:

Nu viser jeg dig eksempler på produkter og priser, som findes i virkeligheden. Der eksisterer et utal af produkt- og prisvarianter indenfor spirituel vejledning, coaching, vidensformidling, mentoring og lignende, så vi kan blot lave en lille vifte her.

Når du har fået idéen ind under huden, kan du lege videre og finde din endelige business-pengemodel.

Husk: Når jeg viser dig priser, så findes der også andre muligheder.

Bare vid at de produktideer og priser, jeg viser dig, er der mange kvinder, der lever af allerede det. Det gode ved det er, at stien er trådt.

For bare ti til femten år siden skulle man lede for at finde kvinder, der havde business-succes indenfor de bløde værdier. Nu er der så mange, der ved hvordan, man gør, at enhver der vil, kan vælge at lære hvordan.

Tommelfingerregel: Hvad skal der til for at sælge højt prissatte produkter?

Jo større problemer, du hjælper med at løse eller jo større drømme, du hjælper med at indfri, des højere prissat et produkt.

Her nedenfor viser jeg dig ni faktorer, der spiller ind, for at du kan sætte din pris højere. Brug dem til at tænke, at for hver ting du implementerer, bliver dit produkt mere værd.

Brug ikke de ni faktorer nedenfor til at begrænse dig og tænke:

”Åh, det har jeg jo ikke, så kan jeg jo ikke sælge højt prissatte produkter allerede”.
Jo du kan!

Du kan nemlig hurtigt få vinget de fleste af de 9 af.

Og hver gang du tænker: Det kan jeg ikke, eller det har jeg ikke, så, så tilføj ordet ”endnu”.

Videnskabelige undersøgelser viser, at det ene lille ord skaber helt anderledes resultater. Ganske enkelt fordi din hjerne og dit mindset bliver ved at stå åbent for at skabe din virkelighed, når du siger ”endnu”. Det andet er som at lukke døren og slukke lyset.

Lad os åbne døren, tænde lyset og gøre mulighederne til virkelighed.

9 faktorer, som har betydning for, hvor højt du kan sætte prisen

1. Varigheden:

Over hvor lang tid kører dit forløb?

2. Antal 1 til 1 sessioner:

Hvor mange gange har kunden en session med dig, og hvor lang tid varer sessionerne?

3. Done - with - you - produkt:

Hvor meget tid har kunden med dig enten i en medlemsgruppe, på Zoom-webinar, på telefonen eller lignende?

4. Do – it – yourself - produkt:

Skal kunden gøre det hele helt selv i et onlinekursus, bliver produktet lavet prissat.

5. Ekstra værdi:

Hvad giver du af support og hjælp mellem for eksempel sessioner, lektioner, træning og lignende? Herunder checklister, videoer, workbooks, audioer, manualer, templates, e-bog, gruppekald, masterclass, mailsupport, medlemsgruppe etc.

6. Indpakningen og branding:

Hvor lækkert laver du din salgsside, din produktplatform, dine billeder osv.?

7. Hvad tager andre på markedet for noget lignende:

Det kan give dig et hint om, hvad der allerede bliver solgt. Start din prissætning over midten mellem de billigste og dyreste lignende produkter.

8. Din positionering og ekspertstatus:

Får du dig selv i spil? Dine uddannelser, erfaring, story, referencer etc.

9. Referencer:

Har du referencer fra tidligere kunder med billede, navn og titel? Hvis du er helt ny, så få omtale fra nogen, du har samarbejdet med eller lignende.

Bliv virkelig og konkret om produkt- og prisidéer der findes på markedet

Hvad findes der allerede?

1 til 1 forløb med det indhold og antal sessioner, der skal til for, at din kunde får løst sit problem eller indfrier sin drøm.

Done with you produkt. (7.000 til 120.000 kr.)

Uddannelse med det indhold, den træning, viden og antal sessioner/lektioner med mere, der skal til for, at din kunde får løst sit problem eller indfrier sin drøm. Her kan det være branding eller din ekspertstatus, der skaber de højeste priser for en uddannelse.

Done with you produkt. (5.000 til 150.000 kr.)

Gruppeforløb med det indhold og antal sessioner, der skal til for, at din kunde får løst sit problem eller indfrier sin drøm.

Done with you produkt. (3.000. til 45.000 kr.)

Online kursus med det indhold og antal moduler, der skal til for, at din kunde får løst sit problem eller indfrier sin drøm.

Det kan være et rent do it yourself produkt. (500 til 5.000 kr.)

Workshop med det indhold, der skal til for, at din kunde får løst et mindre problem eller indfrier første del af en større drøm.

(800 til 20.000 kr.)

Foredrag med det indhold, der skal til for, at din kunde får indsigt i, hvad der skal til af viden for at indfri første del af en større drøm.

(100 til 500 kr.)

Retreat med overnatning og det indhold, der skal til for, at din kunde får løst et problem eller indfrier første del af en større drøm.

(5.000. til 15.000 kr.)

Event med det indhold, der skal til for, at din kunde får oplevet, hvad der skal til for at løse et problem eller indfri sin drøm.

(200 til 700 kr.)

Masterclass med det indhold, der skal til for, at din kunde får løst et mindre problem eller indfrier første del af en større drøm.

(200 til 500 kr. eller gratis som strategi)

Webinar med det indhold, der skal til for, at din kunde får løst et mindre problem eller indfrier første del af en større drøm.

(100 til 300 kr. eller gratis som strategi)

Challenge eller online bootcamp med det indhold, der skal til for, at din kunde får løst et mindre problem eller indfrier første del af en større drøm.

(300 til 1.200 kr. eller gratis som en strategi)

Lav din egen feminine business-pengemodel og nå dit økonomiske mål

Nu kommer vi til det.

Her viser jeg dig nogle business-pengemodeller, som kan generere delmålet 50.000 kr. om måneden, og så laver du bagefter dit eget eksempel, så du kan få det beløb ind, du ønsker, med den model, du ønsker.

Husk at indtænke:

- Omsætningen er alt det, du får ind i virksomheden
- Udgifterne er det, du betaler for at have skabt din omsætning

I starten vil udgifterne, der er forbundet med omsætning typisk være lavere.

Til gengæld er omsætningen også lavere, end når du kan geninvestere og få et større økonomisk hjul til at køre automatisk for dig.

Du skal altså blot trække udgifterne fra, for at du kan se dit overskud. Det kan være, du har online-systemer, du betaler til, internet, telefon, bogholder etc.

Du kan lave et overslag og tage med i din pengemodel, så du kan se dit overskud.

- Overskuddet er det, der er tilbage til dig privat

Business pengemodel eksempel 1:

Hvis du elsker at lave 1 til 1 sessioner, kan denne være god:

Lav et 1 til 1 forløb, der koster 9.000 kr. til 15.000 kr.

Hvor mange 1 til 1 forløb skal du sælge per måned for at have 50.000 kr. om måneden?

Udregning med den mindste pris: $6 \times 9.000 = 54.000$ kr.

Udregning med den største pris: $4 \times 15.000 = 60.000$ kr.

Så et sted mellem 4 til 6 kunder.

Du kan vælge at mikse denne pengemodel med et online-kursus, som du kan bruge som strategi til at sælge dit 1 til 1 forløb.

Hvad er din drøm i forhold til 1 til 1 forløb?

Hvis du vil lave et, så skriv, hvad prisen er, og hvor mange du skal sælge per måned for at have den omsætning hjemme, som du vil have. Husk det er kun et delmål og en start. Din pengemodel kan altid udvide sig til at indbefatte andet end 1 til 1 forløb.

Skriv her:

Business pengemodel eksempel 2:

Hvis elsker gruppeforløb og ikke 1 til 1, kan denne model være god:

Lav to gruppeforløb: Et der koster 5.000 kr. hen over 8 uger og et gruppeforløb hen over 6 måneder til 25.000 kr.

Hvor mange forløb skal du sælge over en periode på et halvt år for at generere 50.000 kr. per måned?

Lad os sige du har 10 personer på hvert hold.

Udregning: $10 \times 5.000 + 10 \times 25.000 = 300.000 / 6 = 50.000$ kr. per måned.

Hvis du vil lave gruppeprodukter, så skriv her hvilke, og hvad prisen er, og hvor mange du skal have med hen over 6 måneder.

Du kan også regne ud per år, men vær sikker på, du har overblik og er konsekvent med, om du arbejder med halve eller hele år.

Skriv i boksen her:

Business pengemodel eksempel 3

Hvis du kan lide både 1 til 1 forløb og gruppeforløb, kan du lave et lækkert mix:

Lad os nu sige 8.000 kr. for dit 1 til 1 forløb og 20.000 kr. for dit 6 måneders gruppeforløb.

Hvor mange skal du sælge af hver for at have 50.000 kr. i hus?

Hvis vi antager, at du har 20 én til én klienter igennem på 6 måneder, og du har 8 med på dit 6 måneders gruppeforløb, så når du over 50.000 kr. per måned.

Udregning: $20 \times 8.000 + 8 \times 20.000 = 320.000 / 6 = 53.333$ kr. per måned.

Hvis du vil lave et mix mellem 1 til 1 og gruppeforløb, så skriv her, hvor mange 1 til 1 forløb og hvor mange, der skal med på dit gruppeforløb hen over for eksempel et halvt år.

Skriv i boksen på næste side:

Business pengemodel eksempel 4:

Hvad siger du til at lege med et mix, hvor du har en uddannelse, et gruppeforløb og et onlinekursus?

Det kan være, du har en uddannelse, der varer 9 måneder og den koster 40.000 kr. Og du har 10 på holdet.

Du har også et gruppeforløb som en basistræning før uddannelsen (dog uafhængigt af om, man fortsætter til uddannelsen, så du kan få flere med på dit gruppeforløb).

Gruppeforløbet koster 10.000 kr. og varer 3 måneder, og du har 15 med.

Du har et onlinekursus, der koster 3.000 kr., og du sælger 25 af dem af dem i løbet af en kampagne, som du kører én gang om året. (Husk du kan skrue på tallene i din egen model)

Hvad bliver det per måned hen over et år?

Udregning: $10 \times 40.000 + 15 \times 10.000 + 25 \times 3.000 = 625.000 / 12 = 52.083$ kr.

Hvis du kan lide modellen her, så put nu dine egne tal ind og regn igennem, hvor meget det enkelte produkt koster, og hvor mange du skal sælge:

Skriv i boksen på næste side:



Med ovennævnte eksempler kan det være, du opdager, at du kan skrue og op ned for antal deltagere, priser etc. for at finde den model og indtægt, der passer dig.

Det kan være, du tænker, at det er højt prissatte produkter alle sammen, selvom vi havde et online kursus med. Lad os derfor lege med et helt lavt prissat produkt.

Business pengemodel eksempel 5:

Kan du lide tanken om en medlemsgruppe på en abonnementsordning, som skal generere 50.000 kr. per måned for dig? Hver person betaler 200 kr.

Da skal du kun have 250 personer ind.

Det er faktisk fantastisk.

OG vær opmærksom: Der skal leveres content kontinuerligt.

Der skal markedsføres til dette produkt kontinuerligt for hele tiden at få nye mennesker til, hvis du vil være på et konstant minimum af 250 personer. Folk kan melde sig ud for det mindste.

For at bevare de samme 250 personer i gruppen igennem længere tid, er det en god ide, at de betaler for måske et halvt år ad gangen.

Medlemsgruppen kan være et mix med en af de andre muligheder, vi har kigget på.

Hvis en medlemsgruppe er det, der tænder dig, hvad skal det så koste, og hvor mange skal der med, og hvordan vil du koble det til et andet produkt samtidig, så du måske allerede nu sprænger 50.000 kr. rammen?

Skriv her:

Business pengemodel eksempel 6:

Hvis du kan lide at speake og holde workshops, kan du forestille dig, at du holder en workshop 2 gange om året, og at den skal lede til salg af et højt prissat produkt.

Din workshop koster måske 1.800 kr., og du har 30 med på hver.

Beregning: $2 \times 30 \times 1.800 = 108.000$ kr.

Endags workshops kan ikke betale sig at lave som det eneste, hvis du vil generere 50.000 kr. per måned.

Lav et eksempel på en sammensætning af produkter, hvor du har workshoppen med.

Skriv i boksen på næste side:



Du skal vide, at du godt kan leve af 1 til 1 forløb. Eller af gruppeforløb. Men hvis du er lige som de fleste (inklusiv mig), så har du nok brug for variation på en eller anden måde.

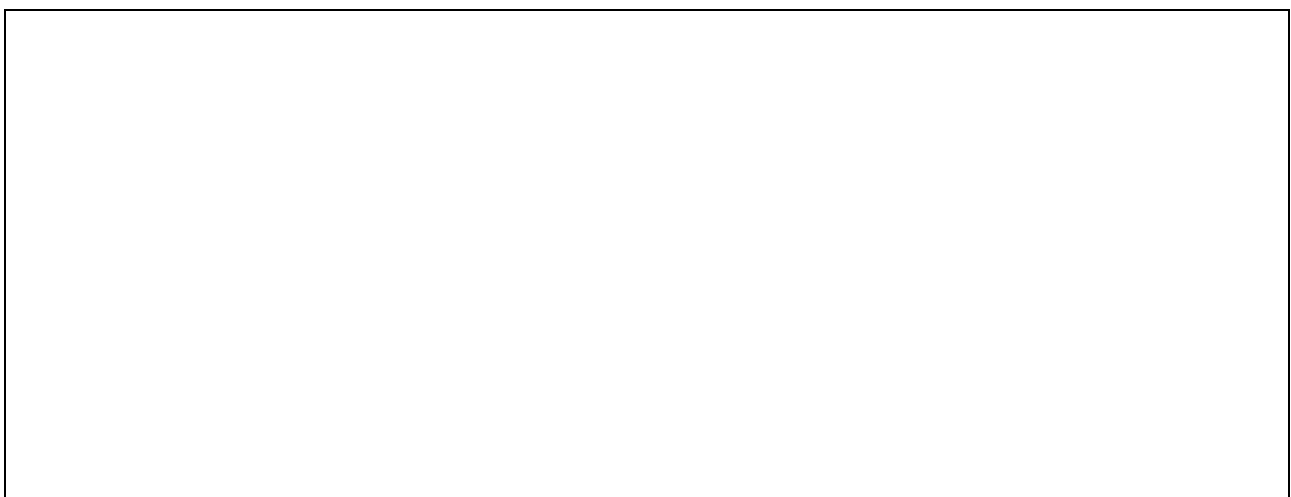
Nu har du kigget på forskellige eksempler og set, at der er mange muligheder.

Hvordan skal din egen pengemodel se ud?

Hvad er det for en produktvifte, du vil have? Hvad er priserne?

Lav nu din egen pengemodel, som du ønsker den.

Skriv i boksen her:



Hvor hurtigt kan du begynde at sælge forløb igen og igen?

Forudsat at du bygger en velfungerende salgssekvens op online, kan du begynde at sælge forløb igen og igen inden for et halvt år.

Nogen bruger færre måneder til at få gennembrud og kontinuerlig indtægt, og andre bruger et år eller to.

Hvad er forskellen på dem, der sælger relativt hurtigt, og dem som ikke gør?

- 1) Forskellen ligger ofte i, om folk bygger en business op, mens de har job og små børn, eller om de har tiden til at gå all in.
- 2) En anden forskel handler om den viden, feedback og hjælp, den enkelte giver sig selv lov til at få.

Det vigtige spørgsmål er i virkeligheden, hvad er dit mål for, hvornår du vil leve af din business, og hvad tid kan du give det?

Skriv i boksen her:

Idéer til formater du kan bruge til at pakke din viden, indre gaver og talenter:

Sådan kan du skabe ekstra værdi enten i dine:

- Lavt, medium og højt prissatte produkter, forløb, kurser etc.
- Bonusser, når du sælger
- Gratis kundemagnet/freebie

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 succeshistorier 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.

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 e-mail?

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 natteravne eller nattearbejdere.

Hvis du vil have det hele, skal du stoppe med at gøre det hele

En god forretning hvor du selv trives, er når du ikke skal gøre alting selv.

Hvis du laver en businessmodel, som er afhængig af, at du arbejder hele tiden, og at alle de timer, du overhovedet har til rådighed, er afsat til driftsopgaver i stedet for pengeskabende aktiviteter, ja så bliver din forretning ikke bæredygtig i længden.

Virksomheden vokser sig først større end dig, når du stopper med at gøre alt selv.

I starten gør man jo meget selv, men så snart det begynder at blive sådan, at du kan mærke, du ikke har nok timer i døgnet, så er tiden allerede inde til at uddelegere.

Vi har alle lige mange timer i døgnet. Overvej lige det. Selv de mest succesfulde virksomheder, som nu har vokset sig store, starter ofte med en person, der havde 24 timer i døgnet. Det har han/hun stadig nu.

Pointen ligger i at samarbejde, automatisere og uddelegere.

En virksomhed bliver stadig betragtet som ny, ung og som en baby, når den er 3 år gammel. Det betyder ikke, at du ikke tjener (mange) penge i den periode, men at der skal en vedholdende periode til, hvor man gør rigtige ting for at få skabt regelmæssig, høj, forudsigelig indtjening, måned efter måned.

Det her, kan du få brug for at uddelegere for at kunne blive ved at ekspandere og holde dig selv i en highvibe energi:

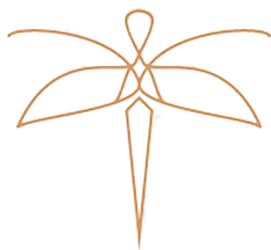
Opgaver du kan uddelegere

Eksempler på områder eller opgaver, du kan uddelegere:

- Modtage og betale regninger i det private
- Telefonpasning
- Svare kunde-mails
- Tilmeldinger til dit forløb, webinar mm.
- Skrive kundekontrakt
- Grafisk opsætning online og alt andet teknisk
- Bogholderi
- Fakturering
- Købe ting online, software og opdateringer
- Research
- Planlægge rejser, købe billetter til fly, tog, billeje etc.
- Købe og sende gaver
- Købe kontorartikler
- Editering og korrekturlæsning
- Vedligehold af din hjemmeside
- Sætte webinar op
- Skabe manualer og dokumenter
- Sende kundevelkomstmateriale ud
- Sende mediekit ud, pressemeddelelser etc.
- Sende kundeordre ud
- Formatere en e-bog
- Placere annoncer i trykt materiale og online
- Designe PowerPoint-præsentationer
- Tale med din bank
- Virtual filing

- Markedsføring
- Præsentationer
- Vedligehold af blogs
- Sende artikler ud
- Eventplanlægning
- Personlig assistent: købe gaver, minde dig om ting, pakke
- Børnepasning
- Madlavning
- Haven
- Bilen
- Computertekniske problemer

Smukt arbejdet - Du er endnu et skridt nærmere din drøm



Liselotte Ellegaard

WWW.LISELOTTEELLEGARD.DK

- Markedsføringsmentor
- International business coach
- Educational Psychologist
- Uddannelsesleder

MOBIL: 5357 1130

