



Velkommen til workbooken: Find en fabelagtig idé til din challenge og bliv klar til salg

Er du klar til at lære, hvordan du laver en forrygende online challenge, der sælger dit produkt som varmt brød?

At dykke ned i din indre skattekiste og finde det guld, der gør en forskel for dine ideelle kunder?

En challenge er for mig én af de sjoveste og mest nærende markedsføringsstrategier.

Jeg har ikke kun selv haft succes med at afholde en challenge, det har mine kursister også.

Simpelthen fordi du kan give den gas med at være dig selv.

Du kan give dine følgere så fantastisk meget værdi, kontakt, oplevelse og glæde, som jo er præcis de elementer, der skal til, for at folk får tillid til dig og til at en procentdel siger ja til dit produkt.

Lad os finde en idé til din challenge.

Vi starter baglæns:

Hvilket produkt vil du gerne sælge på din challenge?

Vær opmærksom på, at medium prissatte produkter, som eksempelvis 1 til 1 forløb, gruppeforløb, kurser og workshops, egner sig godt.

Højt prissatte produkter kan også virke, især hvis du allerede har solgt før og ikke er helt ny på markedet.

Med andre ord er en challenge en markedsføringsstrategi, hvor det ikke betaler sig at sælge lavt prissatte produkter, der koster for eksempel 99 kr.

Skriv i boksen hvilket produkt du gerne vil sælge, og hvad produktet hedder?:

Hvilket problem hjælper du med at løse i det produkt, du vil sælge?

Skriv i boksen:

Når du ved, hvad du vil sælge, og hvad du hjælper med at løse i det produkt, du sælger, kan du også afklare, hvad der giver mening at holde en challenge om.

Du kan nemlig med fordel tænke på at holde en challenge, som løser en lille del af det større problem.

Eksempel 1:

Det større problem, som man får løst i produktet, der skal sælges på challengen:

At veje for meget på grund af selvsaboterende spisemønstre.

Løsning af en lille del af det større problem:

Hold en 3, 4 eller 5 dages challenge om at slippe sukkertrangen.

Eksempel 2:

Det større problem, som man får løst i produktet, der skal sælges på challengen:

At være angst for at stå på en scene og tale eller synge for en forsamling, selvom det er det, målgruppen drømmer om.

Løsning af en lille del af det større problem:

Hold en 3, 4 eller 5 dages challenge om hvordan man overvinder sceneskræk eller får styr på stemmen.

Eksempel 3:

Det større problem, som man får løst i produktet, der skal sælges på challengen:

At være uvidende om og bange for at investere i fast ejendom eller aktier.

Løsning af en lille del af det større problem:

Hold en 3, 4 eller 5 dages challenge om penge- og investeringsmindset.

Hvad for en lille del af det større problem skal din challenge fokusere på?

Brainstorm i boksen her:

Hvor mange dage skal din challenge vare og hvorfor?

Skriv i boksen her:

Hvilke idéer har du til, hvad man får ved at være med på challenge?

Skriv løs i boksen:

Hvad er den fængende titel til din challenge?

Titlen er så afgørende for din succes med tilmeldinger og salg, at det er værd at bruge tid på den.

Selvom man ikke må kopiere andres titler, kan det være en inspirerende hjælp at se nogle eksempler.

Mine forskellige titler til challenges er:

Lav et knaldgodt online kursus på 6 dage

Lav en webinarsællert på 7 dage

Smelt din viden og spiritualitet sammen til et produkt, der sælger igen og igen

Lad din vision lyse – Sæt dig fri til synlighed, succes og høj indtægt

Her er to sjove måder at blive inspireret til at lave fængende titler på. Du kan med fordel bruge dem til at skabe en fængende titel til din challenge, men også til dit produkt.

1) **Amazon:**

Gå ind på Amazon og put et nøgleord ind fra det, du hjælper med, og se alle de bogtitler, der kommer op. Hvis du arbejder med væggtab, så skriver du weight loss i søgefeltet. Blot tænk på, hvilke søgeord der giver mening for det, du laver, og du vil opdage en masse spændende titler, som du kan lade dig inspirere af.

1) **Google:**

Prøv at gøre følgende. Skriv i Googles søgefelt:

'how to _____' "even if"

Eksempler:

'how to stress' "even if"

'how to divorce' "even if"

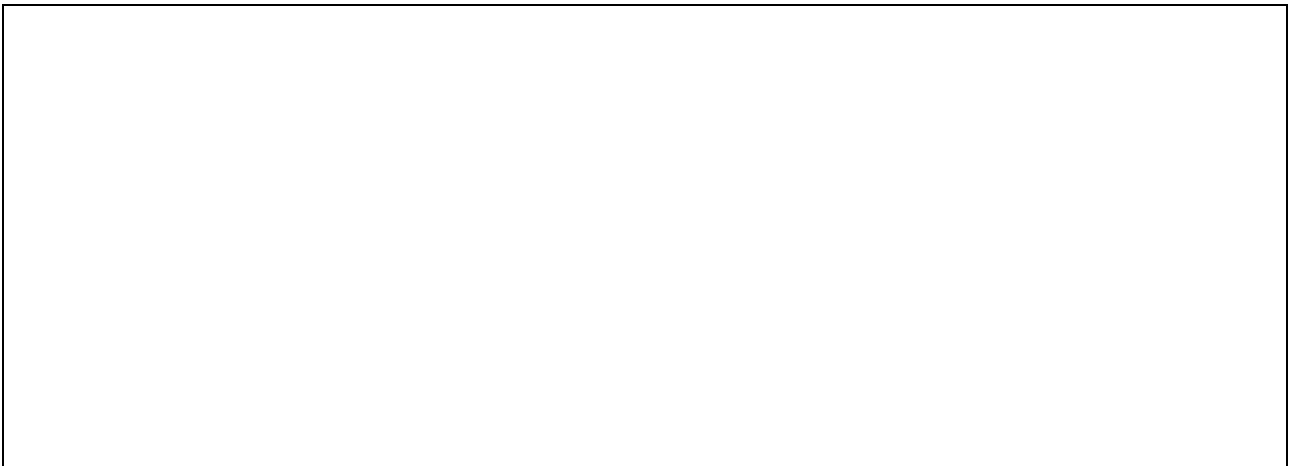
'how to lose weight' "even if"

‘how to sing” “even if”

‘how to give birth” “even if”

Se på alle de muligheder, der dukker op og find de mest tiltrækkende titler for dig at blive inspireret af.

Prøv begge metoderne og brainstorm og heartstorm nu på titelidéer til din challenge:



Har du spørgsmål eller behov for feedback, så svarer jeg dig på den gratis live, mandag d. 29. november kl. 13, i GoGetters Facebookgruppe:

Lav en forrygende challenge, der sælger dit produkt som varmt brød. Ses vi?

Sådan, du er i mål med workbooken