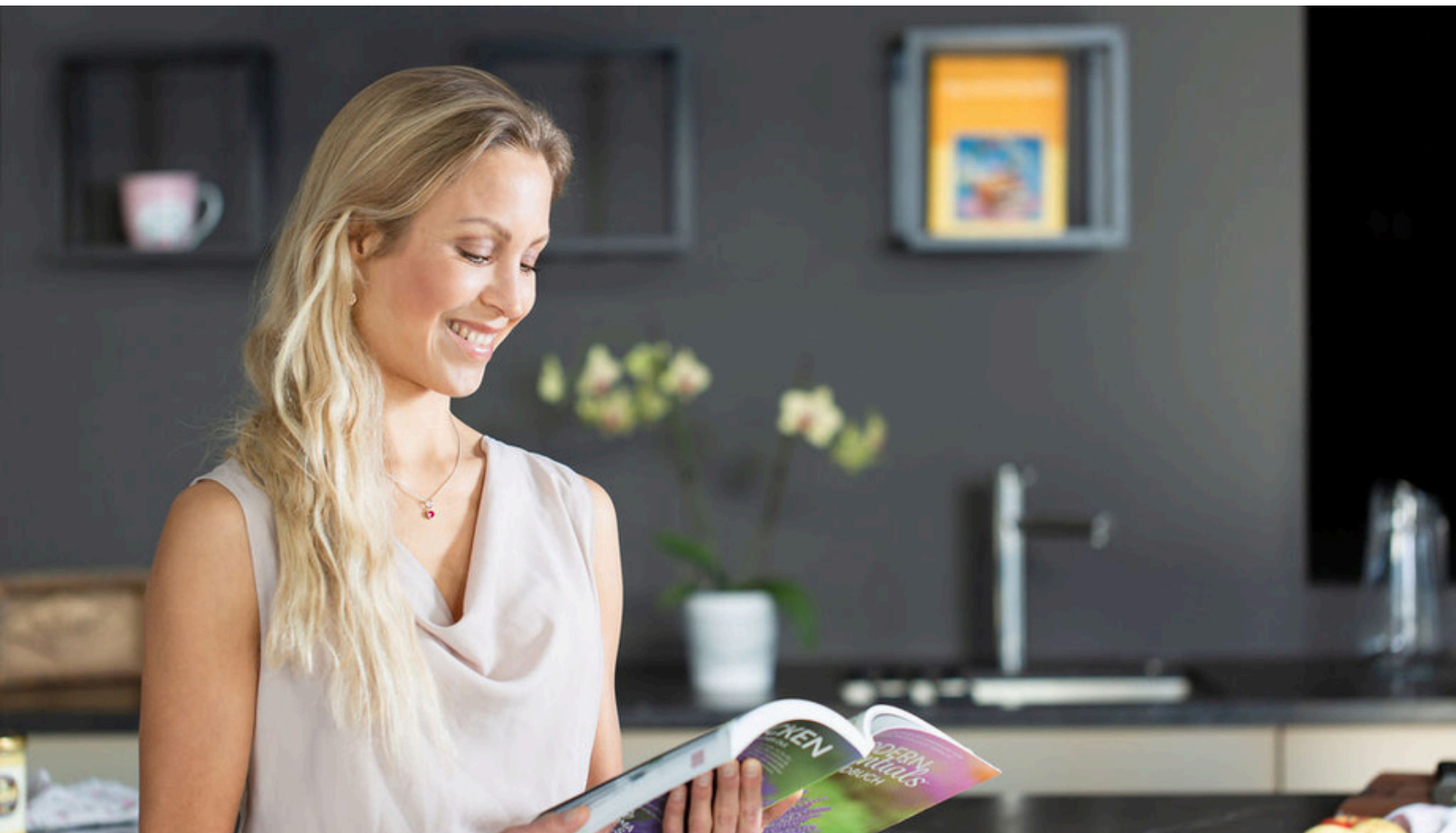


Mehr helfen, mehr Zeit für Dich, mehr Einkommen:

ONLINEKURS-GUIDE

Der ultimative Leitfaden für Gesundheits-Expert/innen, die ein freies, reiches und sinnerfülltes Business kreieren möchten

by Anne Jansson



Welche Strategien funktionieren für Kurse?
Profitiere von meinem exklusiven Kriterien-Katalog,
Kursarten-Kompass, Onlinekurs-Fahrplan und den besten
Ressourcen für Deinen nachhaltigen, skalierbaren Erfolg!

GLÜCKWUNSCH!

Du hast Dir den ultimativen Onlinekurs-Guide geholt, der Dein Business auf ein neues Level heben wird.



Onlinekurse haben für mich alles verändert. Als ich 2019 als Ayurveda Empowerment Coach und Expertin für einen kraftvollen Neustart nach dem Burnout mein Coaching-Business um Kurse erweiterte,

ahnte ich noch nicht, wie schnell diese Entscheidung mir ermöglichen würde, meinen hoch bezahlten 40-Stunden-**Konzern-Job zu kündigen – mit äquivalentem Business-Einkommen.**

Kurse ermöglichen es mir, das Leben von immer mehr Menschen auf immer effektivere und nachhaltigere Weise zum Positiven zu verändern.

Ich konnte meine Talente und meine Zeit immer gezielter einsetzen und mich nach der wunderschönen Regel "**Income follows Impact**" über kontinuierliche Buchungen und Geldeingänge freuen.

Nach 3 Monaten...

...reichte ich meine Kündigung ein und kreierte seitdem selbstbestimmt das Leben und Business meiner Träume.

Nach kurzer Zeit kamen Kolleginnen zu mir und fragten nach Business-Mentoring. Ich blühte auf – noch mehr als in meiner Arbeit als Ayurveda-Expertin.

Es ist meine wahre Berufung, Dich als Gesundheits-Expertin zu unterstützen, Deine Berufung zu leben.

Inzwischen durfte ich mit meiner Academy mehr als 1500 ExpertInnen dabei helfen, ein gesundes, profitables und erfüllendes Business aufzubauen, Menschen Gutes zu tun und Geld zu verdienen mit dem, was sie lieben.



REALITY CHECK: FUNKTIONIERT DAS HEUTE NOCH?

Heute ist die Marktsituation anders.

Die Fülle der Anbieter, hohe Erwartungen bei Kunden und eine hohe Preissensibilität führen dazu, dass viele Kurse Ladenhüter bleiben.

Ich verstehe den Frust und die Enttäuschung, wenn so viel Zeit, Geld und Herzblut bei der Erstellung verpuffen, ohne die erwünschten Erfolge und Einnahmen zu bringen.

Der Punkt ist:

Du kannst mit Onlinekursen immer noch erfolgreich werden, und gerade als Gesundheits- und Persönlichkeits-Expert/in ist Deine Expertise gefragter denn je.

Ewige Wartezeiten bei Ärzten, Therapeuten, Psychologen, Heilpraktikern & Co machen **Online-Hilfe von Tag zu Tag noch wertvoller und wichtiger.**



Lass uns also loslegen.

KRITERIEN-KATALOG: WARUM ONLINEKURSE?



Warum Onlinekurse der Gamechanger für Deine Kunden, Deine Finanzen und Deinen Lifestyle sind

(1) Du hilfst mehr Menschen!

1:1-Betreuung ist und bleibt das persönlichste Deiner Angebote – aber nicht jeder ist bereit dafür.

Menschen,

- die Dich erst einmal kennen lernen wollen,
- die sich vielleicht für ihre Herausforderungen schämen,
- die zeitlich oder örtlich eingeschränkt sind,
- die finanziell weniger Mittel aufbringen möchten,
- die es genießen, in ihrem eigenen Tempo zu arbeiten,

haben mit Onlinekursen die Möglichkeit,
JETZT mit Dir ihr Leben zu verändern.

(2) Du bewirkst mehr in weniger Zeit!

Nach der dritten Erklärung der ayurvedischen Konstitutionen im 1:1-Coaching verstand ich:

Es gibt effektivere Wege als das. Also erstellte ich Unterlagen dazu, die meine Klienten bereits vor dem Coaching durcharbeiteten.

Wir konnten in der wertvollen 1:1-Coaching-Zeit auf persönlicher Ebene arbeiten und noch schnellere, leichtere Durchbrüche erleben.

Denke immer daran:

Deine Zeit, Deine ungeteilte Aufmerksamkeit und Energie sind das wertvollste, was Du hast – für Dich & Deine Kunden.

Kurse helfen Dir, diese noch besser zu nutzen.



Gleichzeitig kannst Du mit einmal erstellten Materialien unendlich vielen Menschen helfen, ohne dass Du dafür neu Zeit aufbringen musst.

Du machst Dein wertvolles Wissen, Deine echte Expertise, Deine Tipps und Tricks zugänglich für ALLE, die es wollen und brauchen.

So bringst Du viel mehr Wert in die Welt und verdienst ein noch viel höheres Einkommen, ohne mehr arbeiten zu müssen.

Du erlangst finanzielle, zeitliche & örtliche Freiheit gepaart mit dem Wissen, immer mehr zu helfen.



(3) Du verdienst mehr Geld!

Income follows Impact.

Je mehr Du hilfst, je mehr Du bewirkst, desto höher wird Dein Einkommen.

Und das auf eine stabile, nachhaltige, natürliche, faire Art und Weise für alle.

Mithilfe von Onlinekursen kannst und wirst Du Dein Business stabilisieren, skalieren und noch leichter und erfüllender machen.

Dein Lifestyle wird noch freier, noch reicher, noch gesünder.

Du brauchst viel weniger feste Termine und teilst Dir Deine Zeit so ein, wie es Deinem gesunden Biorhythmus und Deinen ganz eigenen Vorlieben entspricht.



KRITERIEN-KATALOG: WARUM ONLINEKURSE?

Ich LIEBE es, den Großteil meiner Arbeitszeit barfuß und in Yogahose mit meinem Lieblings-Rosen-Getränk immer bessere Materialien für meine KundInnen zu kreieren und strategisch an meinem persönlichen und Business-Wachstum arbeiten zu können, frei und selbstbestimmt.

In meinen wenigen Teaching- und Coaching-Einheiten bin ich dann in bester Form und helfe laserscharf und voller Freude meinen KundInnen, genau diese Freiheit auch für sich zu erschaffen.



(4) Du professionalisierst Dein Business!



Kurse geben Dir die Möglichkeit, Deine Kundenreise auf ein ganz anderes Level zu heben und Interessenten nicht nur ein Angebot zu verkaufen, sondern sie durch unterschiedliche, sinnvoll aufeinander aufbauende Angebote zu entwickeln und mehr und mehr wachsen zu lassen.

Begeisterte Kursteilnehmer buchen und empfehlen Dich weiter, und Du sparst Dir unendlich viel Zeit, Geld und Mühe für Marketing-Aufwand und Kundengewinnung.



Du automatisierst Deine Prozesse und generierst sogar passives Einkommen.

Das gibt Dir Stabilität und Sicherheit.

Du verdienst auch dann, wenn Du im Urlaub oder krank bist, Du kannst ein Team finanzieren, das Dich unterstützt, Du finanzierst Dir und Deinen Lieben einen gesunden, freien und selbstbestimmten Lifestyle.

**Du hilfst und verdienst Tag und Nacht Geld.
Gamechanger!**

(5) Du bringst positive Veränderung!



**Der wichtigste Punkt: Du veränderst Menschenleben,
Du veränderst die Gesellschaft, Du veränderst die Welt.**

Jeden Monat bin ich überglücklich, wenn ich immer höhere Summen für den Tierschutz spende und noch bewusster einkaufen und noch leichter leben darf.

Jeden Tag strahle ich, wenn ich die Erfolge meiner Academy-TeilnehmerInnen sehe, die nicht nur von meinem persönlichen Support, sondern auch von dem der wundervollen Community, von genialen Lerninhalten und von meinem VIP-Team-Support profitieren.

Stelle Dir täglich diese Fragen:

- Was willst Du möglich machen?
- Wie und wann und wo willst Du noch mehr helfen?
- Wie wird es noch leichter für Dich und Deine Kunden?

Ich freue mich auf Dich & Deine Kurserfolge.

KURSARTEN-KOMPASS: WAS FÜR KURSE EIGNEN SICH?

Fast alle wollen den passiven Kurs zum Chillen und Geldeinsacken am Strand oder auf der Yogamatte. Besser funktioniert es, wenn Du anders einsteigst.

Was für Kurse gibt es?

Du kannst beliebig kreativ sein! Aber einige Onlinekurs-Arten sind in unserer Branche besonders bewährt, und diese zeige ich Dir im Folgenden.



1. Selbstlern-Kurse



Diese Kurse bestehen aus vorab aufgezeichneten Videos, Download-Ressourcen wie E-Books, Workbooks und Checklisten, und Quizzes zur Selbstbewertung.

Sie ermöglichen es den Teilnehmern, in ihrem eigenen Tempo zu lernen, ohne festen Zeitplan, ohne Termine, aber auch ohne direkte persönliche Betreuung durch den Kursanbieter.

Selbstlern-Kurse sind ideal für vielbeschäftigte Personen, die ihre Lernzeit flexibel einteilen möchten.

Für Dich ermöglichen sie passives Einkommen – und sind deswegen der Traum vieler Coaches, Trainer und Berater.

Leider verkaufen gerade sie sich meist weniger gut. Warum?

Sie sind immer verfügbar, und daher gibt es für potenzielle Kunden wenig Anreiz, gerade JETZT zuzuschlagen.

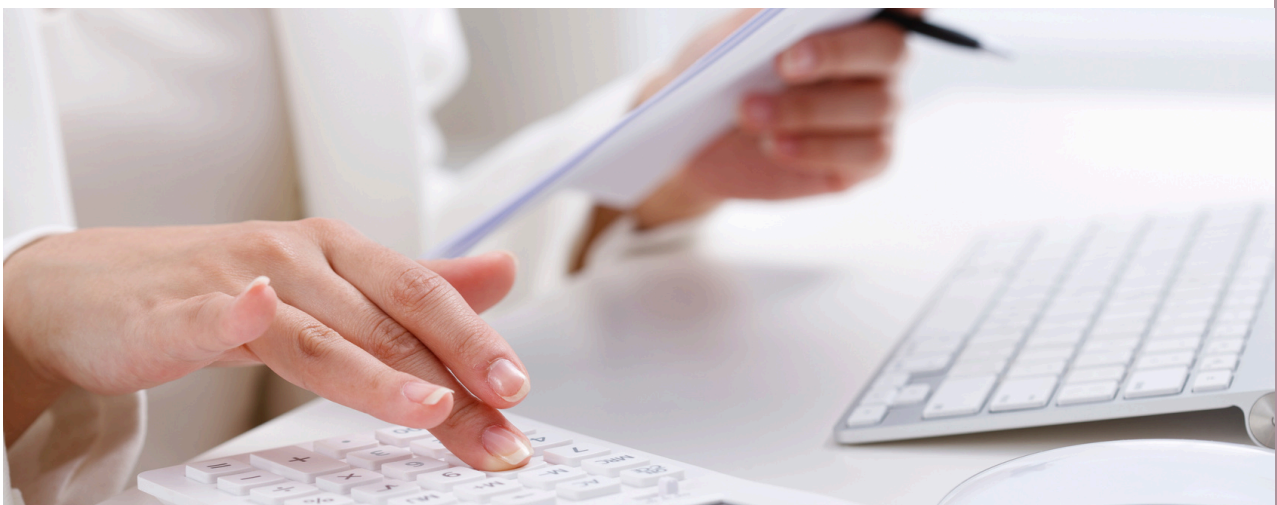
Der innere Schweinehund sagt: "Später vielleicht!"

Außerdem führt die fehlende Betreuung häufig dazu, dass Menschen nicht an mögliche Erfolge glauben.

Für Selbstlernkurse sind also sehr konkrete und klare Wertversprechen, Transparenz und ein professionelles, spezifisch auf Deine Wunschkunden ausgelegtes Marketing notwendig. **Für Anfänger nicht leicht!**

Auch die Verdienstmöglichkeiten mit Selbstlernkursen sind aufgrund der niedrigen Preislandschaft eher gering, außer wenn Du eine große Community hast, an die Du diese Kurse gleich massenhaft verkaufen kannst.

Um 1.000€ mit einem 27-€-Kurs zu verdienen, musst Du 37 Kunden finden – mit einem 500-€-Kurs nur 2.



2. Gruppen-Kurse

Diese Kurse finden in Echtzeit statt, oft über Videokonferenz-Tools wie Zoom und ermöglichen direkte Interaktion zwischen Kursleiter und Teilnehmern.

Sie bestehen aus Live-Streaming-Calls, gemeinsamen Übungen und Diskussionen und Fragerunden.

Sie ermöglichen sofortiges Feedback in beide Richtungen, direkte Interaktion und eine wundervolle Community.

Der größte Vorteil ist die Anpassung der Inhalte in Echtzeit basierend auf Teilnehmerfragen und -bedürfnissen.

Gruppen-Kurse bieten daher eine persönliche, um eine Community angereicherte Lernerfahrung und ermöglichen echte, tiefgehende Erfolge.



Gruppen-Kurse als Wachstumstool, auch für Dich als Unternehmerin



Für Dich als Kursleiterin sind Gruppen-Kurse eine ideale erste Erweiterung Deiner 1:1-Coaching- oder Mentoring-Angebote.

Du arbeitest mit einer Gruppe, in der sich häufig hilfreiche Synergien ergeben.

Du selbst wirst durch die Interaktion wachsen, und Deine Konzepte & Unterlagen mit Dir.

Gruppen-Kurse sind weniger skalierbar als Gruppenprogramme oder sogar Selbstlernkurse.

Dennoch hilfst Du in weniger Zeit mehr Menschen auf eine intensive, persönliche Weise, und kannst Dein Einkommen auf leichte Weise stark erhöhen.

3. Gruppen-Programme

Gruppenprogramme sind die magische Kombination aus Selbstlern-Elementen und Live-Elementen, die das Beste aus beiden Welten vereint.

Deine Teilnehmer erhalten vorab aufgezeichnete Materialien und arbeiten diese in ihrer eigenen Zeit durch. So kommen sie perfekt vorbereitet in Eure Live-Sitzungen, in denen Ihr das Gelernte anwendet, diskutiert, umsetzt und optimiert.



Du hast in Coaching-, Teaching- und Q&A-Calls die Möglichkeit live zu interagieren, persönlich und individuell, und das auf einem höheren Level als bei reinen Gruppen-Kursen.

Die Lernumgebung für Deine Kunden ist strukturiert und flexibel.

Du ahnst es – Gruppenprogramme sind der Königsweg.

Die Teilnehmer profitieren maximal durch den Mix von Flexibilität, Live-Interaktion und Community, und Du genießt

- *die besten Kundenerfolge,*
- *die höchsten Einnahmen,*
- *die beste Balance aus Freiheit, Reichtum und Impact.*

KURSARTEN-FAHRPLAN: WIE STARTEST DU?

Mit Gruppen-Kursen! Warum?

(1) Du hast den kleinsten Vorbereitungs-Aufwand

Immer wieder erlebe ich enttäuschte ExpertInnen, die mit viel Zeit, Energie und Mühe Kurse erstellen, die sich trotz viel Trommeln nicht verkaufen.

Gruppen-Kurse erfordern ein klares Konzept, aber nur wenige Materialien, die Du direkt mit der Gruppe durcharbeitest und auch erst dann fein schleifst, wenn Du den Kurs verkauft hast.

Du erstellst also live mit Deinen Erfolgen, statt monatelang alleine vor Dich hinzuarbeiten, ohne zu wissen, ob Deine wundervollen Inhalte überhaupt jemals auf Kunden treffen werden.



(2) Du optimierst den Kurs mit Deinen Teilnehmern.

Indem Du direkt mit Menschen arbeitest, eine Gruppe betreust und mit ihr interagierst, hast Du sofortige Rückmeldungen und die Möglichkeit, Dein Konzept, Deine Inhalte und Deine Betreuung täglich flexibel zu verbessern.

Du kreierst und optimierst zusammen mit Deinen Teilnehmern in Echtzeit den besten Kurs, den es für sie geben kann.



(3) Du hilfst persönlich und individuell und bekommst begeisterte Weiterempfehlungen.



Menschen lieben es, wenn sie nicht nur intensiv betreut werden, sondern sogar maßgeschneiderte Inhalte bekommen. Genau das passiert in Deinem Live-Onlinekurs! Deine Gruppe wächst mit dem Kurs, und der Kurs mit Deiner Gruppe, und Du als Kursleiterin mit ihnen.

Du bist in den Coaching-Calls direkt mit den Teilnehmern verbunden und hilfst bedarfsgerecht und offen.

Du gehst auf die Bedürfnisse ein, Ihr findet gemeinsam Lösungen und neue Wege.

So empowerst Du Deine Teilnehmer, sie erleben echte Erfolge und erzählen allen davon. Nach meinem ersten Onlinekurs war der Folgekurs ausgebucht mit Warteliste – nur von Bekannten meiner Teilnehmer!

(4) Du schaffst einen natürlichen Übergang zu Gruppen-Programmen.



Erinnerst Du Dich? Gruppenprogramme bestehen aus vorgefertigten Inhalten in Kombination mit Live-Coaching. Indem Du mit den Menschen im Live-Gruppenkurs arbeitest, entstehen auf natürliche Weise mehr und mehr Unterlagen und ein klares Konzept für Inhalte zum Selbstlernen.

Du erklärst bestimmte Theorien immer wieder? Zeit für ein Video, das alle in ihrer eigenen Zeit ansehen können.

Du nennst immer wieder bestimmte Lebensmittel, Rezepte, Affirmationen oder Routinen? Erstelle daraus praktische Checklisten in Pdf-Form!

Deine Teilnehmer fragen Dich nach Einkaufslisten? Speichere sie ab!

Ihr erarbeitet gemeinsam Fragen im Coaching? Teile davon wirst Du in Workbooks auslagern, die Deine Teilnehmer vorbereiten können!

Du verstehst das Prinzip. **Die besten Kurs-Unterlagen für Gruppen-Programme entstehen aus dem natürlichen Bedarf und dem Fluss der Zusammenarbeit.**

(5) Du kannst dann Teile davon auslagern in Selbstlernkurse.

Mit Deiner Erfahrung verstehst Du nun, was Menschen in ihrem eigenen Rhythmus ohne Deine Hilfe am besten erfahren und erarbeiten können, um auch ohne Betreuung auf diese Weise bereits Erfolge zu erleben.

So kannst Du bedarfsgerechte und hilfreiche Selbstlernkurse mit wenig Aufwand aus bestehenden Materialien erstellen und erfolgreich verkaufen.

Magie? Nein, Strategie – seit Jahren bewährt.

Erstelle Selbstlernkurse nur bedarfs- und erfolgsgerecht!



ONLINEKURS-FAHRPLAN: SO GEHST DU VOR!

(1) Analyse

Bevor Du loslegst, dürfen Dir drei Punkte klar sein, die ich mit meinen Academy-Teilnehmern bereits zu Beginn und auch zwischendurch immer wieder neu erarbeite:

- a) Deine Wunschkunden
- b) Ihre spezifischen Herausforderungen, Wünsche & Ziele
- c) Die Marktsituation in Deiner Nische

**Häufig werde ich gefragt,
ob die Wunschkunden "klar genug" sind.**

Meine Antwort: Du kennst diese Personen dann gut genug, wenn Du als Reaktion auf Deine Posts, Podcasts oder Angebote immer wieder hörst:

Wow! Woher wusstest Du das?

Du darfst genau verstehen, wer sie sind, wie ihr Alltag aussieht, was sie wirklich bewegt - und was nicht.

Menschen kaufen emotional und begründen den Kauf dann lediglich rational. Du darfst tief eintauchen.

Was will sie?

Lege dabei ein besonderes Augenmerk auf ihre spezifischen Herausforderungen, Wünsche & Ziele.

Mit "spezifisch" meine ich hier nicht nur "konkret", sondern auch personenspezifisch.

Wie genau leidet SIE unter dieser Situation? Welche DETAILS und Umstände in ihrem Leben, Beruf, Alltag machen es schwierig?

Recherchiere die wichtigsten Fragen Deiner Wunschkundin:

- *Was geht ihr täglich durch den Kopf?*
- *Was will sie unbedingt wissen?*
- *Was will sie dringend verändern?*
- *Was wünscht sie sich am meisten?*
- *Wonach googelt und sucht sie ständig?*



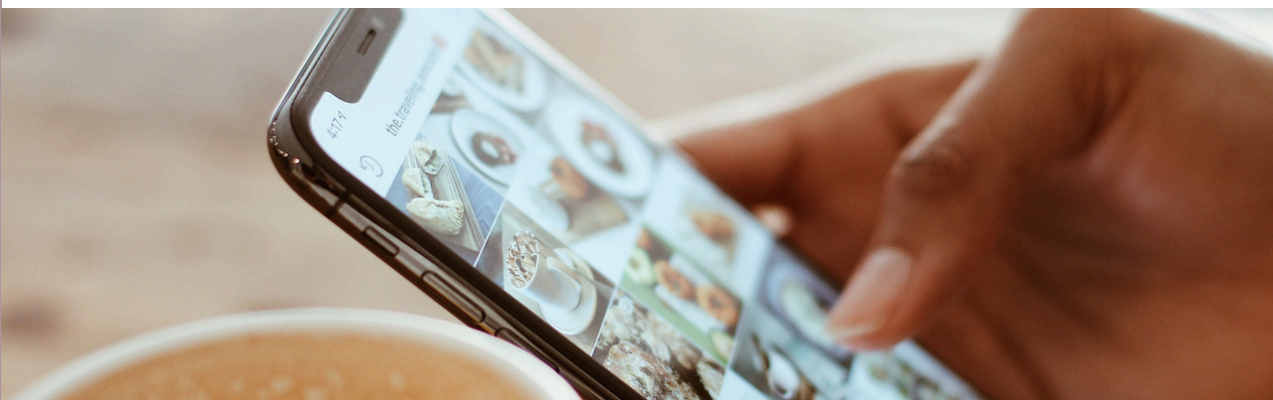
Führe Interviews durch, recherchiere auf Instagram, in Facebook-Gruppen und Foren, und verwende auch gerne die Recherche-Tools, die ich hier empfehle:

>> Recherche-Tools

Diese Tools sind auch genial für die Marktanalyse.

Ermittle damit:

- *Welche Anbieter gibt es bereits?*
- *Welche Angebote führen sie?*
- *Welche davon scheinen gut zu funktionieren, für wen und warum?*
- *Welche sind Ladenhüter, für wen und warum?*
- *Was hebt Dich von bestehenden Anbietern und Angeboten ab?*
- *Was macht Dich besonders attraktiv für Deine Zielgruppe?*
- *Welche Deiner Angebote machen Dich einzigartig?*



(2) Themenwahl



**Die Themenwahl ist einer der wichtigsten Hebel
Deines Onlinekurs-Erfolges.**

Dein Kursthema sind so entscheidend, dass wir in der Onlinekurs Academy häufig 2-3 Wochen damit verbringen – Wochen, die sich lohnen!

Kurse mit Themen, die einen konkreten Wunsch oder ein dringendes Problem einer sehr klaren Zielgruppe angehen, werden verkauft – andere häufig nicht.

Mache dir klar:

- **Was will deine Zielgruppe wirklich?**
- Nicht nur: Was braucht sie! Das ist eine typische Falle, in die wir Expertinnen immer wieder tappen.
- Wie kannst du das Thema so konkretisieren, dass sie es jetzt angehen können und wollen?
- Wie kannst du es so formulieren, dass sie es verstehen und mit dir loslegen?

(3) Kurs-Struktur

Erst wenn Dir das Thema glasklar und nach den im Workshop gezeigten Methoden getestet und geschärft ist, setze Dich an die Kurs-Erstellung.

Diese Vorgehensweise erspart Dir wochenlange Arbeit und zigtausende von Euro...

ganz zu schweigen von der großen Enttäuschung bei nicht funktionierenden Kursthemen.

Wenn Dir Zielgruppe, Wünsche, Marktsituation & Dein ideales Thema präsent sind, darfst Du nun zuerst die Struktur Deines Kurses erarbeiten.



Beantworte diese Fragen:

- *Was ist der Ausgangszustand A und der Zielzustand B?*
- *Welche Schritte von A nach B sind notwendig?*
- *In welcher Zeit durchlaufen Deine Teilnehmer diese Schritte?*
- *Welche Unterlagen brauchen sie dafür?*
- *Welchen persönlichen Support benötigen sie?*
- *Welche Gruppen-Arbeit macht Sinn?*
- *Welche Art von Betreuung ist zwischen Euren Treffen notwendig und sinnvoll?*

Entscheidend ist hier das Prinzip "weniger ist mehr"!

Dieses Aha-Erlebnis durfte ich zu Beginn meiner Onlinekurs-Karriere machen...

mit völlig überforderten Teilnehmern, die zwar dankbar waren für die Fülle der Information und Angebote, aber wenig umsetzten und daher wenig Erfolge erlebten.

Überlege Dir ganz genau, was wirklich notwendig ist und was die Transformation von Ausgangszustand A zu Zielzustand B leichter und schneller macht ... nicht aufwändiger und komplizierter.

Frage Dich bei jeder Checkliste, jedem Extra-Video, jedem noch so gut gemeinten "Goodie":

- *Bringt es wirklich mehr Erfolge?*
- *Ist es ganz konkret hilfreich und anwendbar?*
- *Ist es wirklich FÜR die Teilnehmer, oder möchtest Du einfach nur möglichst viel GEBEN?*



(4) Kurs-Inhalte

Wenn Du die Struktur erstellt und mit Wunschkunden und Deiner Mentorin diskutiert hast, darfst Du Dich an die Inhalte setzen.

Happy Creation!

Gehe dabei 100% zielgruppenspezifisch vor.

Wünscht sich Deine Wunschkundin wirklich Videos? Oder ist sie nicht mit praktischen Checklisten besser bedient und profitiert unterwegs im Auto von lehrreichen Audio-Dateien, statt in ihrer knappen Zeit vor dem PC hocken zu müssen?

Will Dein Wunschkunde wirklich alle Details zu Deinem Fachthema wissen, oder bucht er nicht einfach die gewünschte Veränderung bei Dir? Ich erinnere mich gut an ein Kunden-Zitat:

Anne, dieses Ayurveda-Zeugs spar Dir bitte, ich will einfach wissen, was ich tun soll.

Erstelle und teste Deine Inhalte nach und nach.

Ideal ist es sogar, wenn Du sie erst während einer Beta-Runde erstellst und direkt auf Deine Teilnehmer auslegst

(5) Beta-Test



Dein Beta-Test muss nicht gratis für Deine Teilnehmer sein. Du kannst einen reduzierten oder auch den vollen Preis nehmen. Wichtig ist, dass Deine Kunden von ihrer einmaligen Möglichkeit wissen, besonders individuell und flexibel betreut zu werden:

Du kreierst ihre Erfolge mit ihnen zusammen, flexibel und persönlich in Echtzeit!

Wie oben erläutert, gehst Du auf die Wünsche und Bedürfnisse, auf die Erfolge und Herausforderungen Deiner Gruppe ein und erschaffst damit den besten Kurs überhaupt...

... und die beste Grundlage, um ihn danach erfolgreich weiter zu verkaufen: Testimonials.

Kundenstimmen sind in der angespannten Marktlage wichtiger denn je. Nichts schenkt mehr Vertrauen als echte Erfolge anderer Menschen, die in einer ähnlichen Situation waren wie potenzielle Käufer.

Sammele Kundenstimmen – aber nicht irgendwie.
"Steffi ist sehr nett", wird wenige überzeugen.

Frage Deine (Beta-)Teilnehmer ganz gezielt:

- *Was war Deine Herausforderung vor dem Kurs?*
- *Wie hast Du Dich gefühlt, und wie sah Dein Leben aus?*
- *Warum hast Du Dich für die Arbeit mit mir entschieden?*
- *Was hast Du nun erreicht?*
- *Wie fühlst Du Dich nun?*
- *Was sind ganz konkrete Auswirkungen auf Deinen Alltag?*
- *Was hat Dir an unserer Zusammenarbeit am meisten geholfen?*
- *Aus welchen Gründen empfiehlst Du meinen Kurs?*



(6) Kurs-Verkauf



Dein Beta-Kurs war erfolgreich? Super.

Du hast nun die Struktur optimiert und die Inhalte bedarfsgerecht auf Deine Wunschkunden abgestimmt, und Du hast begeisterte Testimonials an Deiner Seite.

Nun geht es daran, eine Verkaufs-Strategie zu entwickeln – natürlich und typgerecht für Dich und Deine potenziellen Teilnehmer.

Du darfst aus den gewonnenen Erfahrungen heraus

- eine Verkaufs-Seite entwickeln
- einen Verkaufs-Kanal aufbauen
- Dein gesamtes Marketing auf Deine Verkaufsstrategie und Verkaufszeiträume abstimmen.

Dazu gehst Du vor wie folgt:

Verkaufs-Seite

Für eine Verkaufs-Seite brauchst Du keine Website besitzen!

In der Academy nutzen wir ganz einfach meine wunderschönen Canva-Templates, die wir online stellen oder an Interessenten versenden, und meine Kundinnen verkaufen damit mindestens so erfolgreich wie andere mit chicco Landing Page Buildern.

Wichtig für Verkaufsseiten:
Emotion vor Argumentation.

Wir Menschen kaufen aus unserer Intuition heraus und begründen unsere Entscheidung dann mit dem Verstand.

Überlege Dir:

- Was bewegt Deine Wunschkundin wirklich zum Kauf?
- Wie kannst Du sie emotional mitreißen und für ihre kraftvolle Transformation begeistern...
- ... und dies danach mit rationalen Argumenten rechtfertigen?



Lege viel Wert auf Vertrauensaufbau!

Natürliches Vertrauen über Klarheit, Offenheit und authentische Kundenstimmen schlägt jedes Tool und jeden Marketing-Hack.

Zeige Dein Programm und Dich transparent.

Wie genau hilfst Du, welche genauen Schritte führen zum Erfolg?

Welche Fragen könnten potenzielle Teilnehmer haben, wie kannst Du diese leicht beantworten?

Welche Einwände könnten ihnen durch den Kopf gehen, weil ihr Schweinehund sie von der Transformation abhalten möchte?

Welche wundervollen Wachstums-Möglichkeiten kannst Du diesen Einwänden entgegen halten?

Warum genau bist Du die Expertin für das spezifische Problem Deiner Wunschkunden?

Welche Deiner eigenen Erfahrungen und welche Kundengeschichten zeugen vom Wert Deines Angebotes?

Gehe klar und verständlich darauf ein!

Nutze den Mama-Check: Wenn Deine Mama Deine Verkaufsseite nicht versteht, mach sie klarer!

Verkaufs-Kanal

... klingt komplizierter als es ist. Es gibt verschiedene, bewährte Möglichkeiten, Kurse zu verkaufen, zum Beispiel über Freebies, über Webinare, Masterclasses, Challenges und persönliche Telefonate.

Welche Verkaufs-Strategie Du wählst, hängt von Deinen Vorlieben ab und von Deiner Wunschkundin.

Möchte sie Dich eher in längeren gratis Challenges "beschnuppern", bevor sie kauft, oder kauft sie direkt von der Seite oder nach einem kurzen Telefonat?

Präsentierst Du Deine Themen gerne in Masterclasses, oder bist Du lieber im Hintergrund mit viel Mehrwert und Email-Marketing tätig?

In der Academy stimmen wir unsere Verkaufskanäle so ab, dass sie sich ganz natürlich in eine stimmige Kundenreise einreihen und ganz natürlich funktionieren.



Marketing



Mach Dein Marketing magnetisch!

Keine schleimige Kaltakquise, kein aggressives Trigger-Posting, keine langweiligen Schulbuch-Posts.

Du hast erarbeitet, was Deine Wunschkundin wirklich interessiert und wonach sie sucht.

Nutze dieses Wissen!

Poste das, was potenzielle Kunden neugierig macht, was in ihnen den Gedanken hervorbringt:

"Hier bin ich richtig!"

Und dann gib großzügig Mehrwert.

Es ist eine Legende, dass Menschen weniger kaufen, wenn sie mehr Mehrwert bekommen. Indem Du zeigst, dass Du die #1 Expertin und Vertrauensperson für Dein Thema bist, wachsen Vertrauen und Kaufbereitschaft.

Geheim-Tipp!



Nutze zum Verkauf vorrangig

- die Qualität und die Erfolge Deiner Angebote sowie
- persönliche, begeisterte Weiterempfehlungen und
- Upgrades bestehender Kunden auf neue Angebote!

Noch heute kommen mehr als die Hälfte meiner Verkäufe aus Weiterempfehlungen und Weiterbuchungen begeisterter Kunden.

Marketing ist ein leichtes Spiel, wenn Deine Angebot inhaltlich und von der Argumentation her spezifisch auf Deine Wunschkunden ausgerichtet sind und echte Erfolge bringen.

Fokussiere Dich vorrangig auf Ergebnisse statt auf Marketing.

Tools & Technik

Meine bewährten Empfehlungen für Deine Kurse als praktische Link-Liste für Dich!

CANVA zur Erstellung grafischer Inhalte:
>> Kreiere Deinen Account!

Umfassend, leicht, intuitiv –
Achtung, großer Suchtfaktor!

In Canva kannst Du alles erstellen, vom Workbook über Visitenkarten über Social Media Posts über Angebots-Seiten.

Die gratis Variante bietet bereits einiges, weniger als 12 Euro monatlich für die Pro-Variante geben Dir aber so viel mehr Möglichkeiten, dass sie sich unbedingt lohnen.

CAPCUT zum Gestalten Deiner Videos:
>> Lade Dir das Tool herunter!

Vielleicht kennst Du das flexible und leichte Tool schon zur Bearbeitung Deiner Reels? Wenn nicht, wird es höchste Zeit! Mit Capcut kannst Du sowohl am Handy als auch am PC oder Mac Deine Videos aufwerten.



Zum Speichern und Teilen von Videos eignen sich Youtube oder Vimeo.

Beide bieten kostenlos die Möglichkeit, Videos als "nicht gelistet" zu speichern, so dass nur Personen oder Plattformen darauf zugreifen können, die den spezifischen Link von Dir erhalten haben.

AUDACITY zur Aufnahme und Verbesserung Deiner Audios:

>> Starte Deine Audio-Mastery!

Die gratis Plattform ist sehr umfassend und bietet tolle Möglichkeiten für hoch professionelle Audio-Files wie Meditationen, Anleitungen, Podcasts. Du kannst sie sowohl für Mac als auch für PC herunterladen.

Zum Speichern und Teilen von Audio-Dateien verwende ich sehr gerne die gratis Variante von Soundcloud. Auch diese Plattform bietet die Möglichkeit "versteckter" Dateien.

ABLEFY als Kursplattform:

>> Beginne professionell zu verkaufen!

Der Marktführer ist mein klarer Favorit sowohl für Selbstlern-Kurse als auch für interaktive Programme. Du hast dort sowohl Zahlungsanbieter als auch Kursplattform in nur einem Tool vereint.



Die reibungslose Zahlungs- und Zugangs-Abwicklung und ein schnelles, engagiertes Support-Team werden ergänzt um eine tolle Tutorial-Sammlung.

Falls Du nicht sicher bist, welcher Plan zu Dir passt, lasse Dich dort gerne beraten und berufe Dich auf mich, um Dir unschlagbare Preisvorteile zu sichern.

**ACTIVE CAMPAIGN für Dein Email-Marketing:
>> Verkäufe 358% mehr mit Email-Marketing!**

Active Campaign ist DAS hoch professionelle Tool mit exzellenter Dokumentation. Alle wichtigen Funktionalitäten für Automatisierungen und Kampagnen greifen nahtlos ineinander über.

Die Bedienung ist komfortabel und leicht erlernbar, es gibt viele Vorlagen und Tutorials.

Die Zahlungspläne passen sich der Größe Deiner Email-Liste an, sodass Deine Kosten für die Plattform erst mit deutlich steigenden Einnahmen nach oben gehen.

ZOOM für Online-Meetings:

>> Kreiere Deine Online-Meeting-Räume!

Für Online-Meetings mit einer oder mehreren Personen nutze ich Zoom. Die Pro-Variante reicht für Dich.

Den kostenlosen Basic-Plan kannst Du testweise für Meetings von bis zu 40 Minuten verwenden.

Du musst Dir dafür lediglich einen Account erstellen.

Mit der gratis Variante von Google Meet kannst Du längere Meetings mit bis zu 100 Personen abhalten, jedoch benötigen alle ein Google-Konto, um am Gespräch teilzunehmen.

Achtung: Obwohl es kostenlos ist, kann dies eine Hürde für Deine Kunden sein.



Dein nächster Schritt zum Erfolg

Glückwunsch! Mit diesem E-Book hast Du die wichtigsten Grundlagen für erfolgreiche Onlinekurse erlernt. Du wirst es immer wieder als Nachschlagewerk nutzen.

Und jetzt?

Finde mit uns heraus, was dein nächster Schritt zum Erfolg ist!

Buche dir hier einen Termin mit Anne & Team, beschreibe deine Situation und dein Anliegen, und wir werden dir bereits vor dem Gespräch passende Ideen zusenden.

<https://calendly.com/annejansson/academy-call>

15 Minuten Klarheits-Telefonat ohne Gelaber.
Transparent. Unverbindlich. Always of service.

Wir freuen uns auf dich!

Anne & Team

