

PROJEKT-CHECKLISTE

Damit du den Überblick behältst und keine wichtigen Schritte vergisst, findest du hier eine Übersicht aller Aufgaben, an die du bei der Erstellung deines Online-Angebots denken solltest.

IDEE UND VALIDIERUNG

- MINDSET** -> Kick-Off/ "Mindset"
Typische Denkblockaden vermeiden

- LAUNCH-TERMIN FESTLEGEN** -> Kick-Off / "Planung"
Lege fest, wann du dein Angebot anbietest, z.B. heute in 8 / 12 Wochen
Wichtig: Die Inhalte müssen bis dahin noch nicht fertig sein. Es reicht, wenn du zu diesem Zeitpunkt den Gesamtüberblick über dein Programm erstellt und ggf. die ersten beiden Module konzipiert hast.

- RECHERCHE ZUR IDEENFINDUNG** -> Kick-Off/"Recherche"
Recherchiere, welche Titel es bereits zu deinem Thema auf **Amazon, Udemy** und bei **US-Coaches** gibt und verschaffe dir anhand der Inhaltsübersicht einen ersten Eindruck über die Inhalte.

- VALIDIERUNG DER KURSIDEE** -> Kick-Off/"Validierung"
 - Hast du bereits mit dem Thema Ergebnisse erzielt? Falls nein:
 - Hast du andere Kurse oder Bücher zu dem Thema gefunden und recherchiert, was Kunden dazu sagen?

- THEMA UND NUTZENVERSPRECHEN** -> "Kick-Off"
 - Kannst du deinen Kunden genau beschreiben, u.a. Alter, Einkommen, Geschlecht? Wie fühlt er sich? Vor welcher Herausforderung steht er? Welche Traumlösung sucht er/sie?
 - Definiere die 4 Dimensionen des Zielzustands deines Zielkunden.
Lege anschließend einen Arbeitstitel fest mit Nutzenversprechen
 - Validiere deine Idee in Interviews mit echten Zielkunden

KONZEPTION

PROGRAMM -> Konzeption/"Programm"

Erstelle mit Hilfe des Arbeitsblattes dein Programm. Dafür beschreibst du Ausgangssituation und Zielzustand deines Zielkunden, definierst die wichtigsten Meilensteine, mit Hilfe derer du diese Transformation erreichst und legst einen vorläufigen Arbeitstitel fest.

KURSKONZEPTION

- Lege die Inhaltsstruktur deines Kurses in Form von Modulen und Lektionen fest. (->Konzeption/"Kurskonzeption")
 - Starte mit den Inhalten deiner ersten 1 oder 2 Module und entscheide, wo du Arbeitsblätter, Checklisten oder sonstige Support-Materialien dafür brauchst. (-> Konzeption/"Kurskonzeption")
 - Entscheide über deine Content-Produktions-Strategie (Bildschirm-aufnahmen oder direkt in die Kamera) (-> "Content-Strategie")
 - Lege deinen Webinar-Termin final fest und somit auch den Termin für deinen Kurs-/Coaching-Start (-> Kick-Off/"Planung")
 - Fülle die Entscheidung, ob Kurs oder Coaching (-> Konzeption/"Vom Kurs zum Coaching")
 - Lege deinen Kurs/Coaching-Namen fest und stelle ihn in der FB-Gruppe zur Diskussion (-> Verpackung/"Namensfindung")
 - Entscheide über Features, Extras und Bonis (-> Modul Verpackung)
 - Lege deinen Preis fest (-> Verpackung/"Preisfindung")
 - Produziere Modul 1 und Modul 2 vorab
- Videos: (-> Konzeption/verschiedene Tutorials mit Loom, Zoom, Sreenflow, Face2-Camera-Videos)
- Arbeitsblätter (-> Konzeption/"Arbeitsblätter erstellen")

WEBINAR

WEBINARTITEL -> Dein Webinar/"Dein Erfolgswebinar"

Lege den Webinartitel fest und stelle ihn in der FB-Gruppe zur Diskussion

WEBINARINHALTE

Erstelle die Inhalte für dein Webinar

Für Kurse: -> Dein Webinar/"Dein Webinar für Kurse"

Für Coachings: -> Dein Webinar/"Dein Webinar für Coachings"

WEBINAR (FORTSETZUNG)

- ERSTELLUNG OPT-IN-PAGE** -> Dein Webinar/verschiedene Lektionen
 - Erstelle die Texte für dein Webinar
 - Richte die Webinar-Opt-In-Page, Bestätigungs- und Dankesseite ein

PRE-SELL-STRATEGIE

- PRE-SELL-STRATEGIE** -> Verpackung/"Pre-Selling-Strategie"
Führe die Pre-Sell-Strategie durch

VERKAUFSVORBEREITUNGEN

- TEXT SALESPAGE** -> Sales Pages & E-Mails
Texte deine Salespage
- E-MAILS RUND UM DEIN WEBINAR** -> Sales Pages & E-Mails
 - Texte eine Einladungs-E-Mail zum Webinar für dein Netzwerk
 - Texte die E-Mail-Serie, die du vor dem Webinar verschickst
 - Texte die E-Mail-Serie, die du nach dem Webinar versendest
- EINRICHTUNG SALESPAGE** -> Sales Pages & E-Mails
 - Richte die Salespage ein
 - Richte Klick-Tipp ein inklusive Double-Opt-In-Prozess
 - Wenn du Coachings verkaufen willst: Richte Calendly ein
- WEBINAR - LETZTE VORBEREITUNGEN** -> Dein Webinar
 - Lege dein Webinar in Zoom an
 - Pack den Link zum Webinar in deine Bestätigungs-E-Mail in Klick-Tipp
 - Teste deinen Webinar-Anmeldeprozess
 - Lege deine E-Mails in Klick-Tipp als Entwurf an

WERBUNG UND REICHWEITENAUFBAU

WERBUNG FÜR DEIN WEBINAR -> Reichweite & Bonusaufgaben

- Informiere dein Netzwerk
- Poste in den sozialen Medien
- Lege ein LinkedIn Event / Facebook-Event an, lade deine Kontakte ein und poste täglich Updates
- Schalte bezahlte Werbung

COACHY UND DIGISTORE EINRICHTEN -> Modul Verpackung

- Richte Coachy ein und verknüpfe es mit Digistore24
- Richte Digistore24 ein

DIE HEISSE PHASE VOR DEM WEBINAR

- Bewirb dein Webinar täglich (-> Modul Reichweite & Bonusaufgaben)
- Übe deine Webinar-Inhalte
- Richte ein Test-Webinar ein (-> Modul Dein Webinar)
- Versende deine Vor-dem-Webinar-E-Mails (manueller Versand)
- Teste deine Salespage und den Verkaufsprozess
- Verknüpfe Digistore24 und Klick-Tipp (-> Modul Verpackung)
- Vergib den Tag "Kunde_xyzKurs" für Käufer in Klick-Tipp
- Bei Coachings: Überprüfe in Calendly, welche Termine du für Erstgespräche frei gibst

ES IST SOWEIT: DEIN WEBINAR

VERKAUFSWEBINAR

- Führe dein Webinar durch
- Versende deine E-Mails nach dem Webinar (jeden Tag manuell)
- Beende den Verkaufsprozess und leite deine Salespage auf eine "Verkauf beendet-Seite weiter (nur für Kurse)

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH. DU HAST ES GESCHAFFT!