



**Kickstart din spirende
drømmebusiness i 5 enkle trin**
-uden at kvitte dit job



INTRODUKTION

Hvorfor er det vigtigt at du går i gang med at realisere din drømmebusiness?

Jeg ved godt at det måske er lidt klicheagtigt, men verden har altså brug for det du helt unikt kan/er.

Denne E-bog er til dig, der går med ønsket eller drømmen om at gøre en forskel for andre mennesker.

Hvis du er vidensformidler (coach, terapeut eller lignende) så er denne E-bog for dig.

Din udfordring er måske at du ikke lige ved hvordan du kan komme i gang og hvordan bygger du en business både offline og online.

Måske er du coach eller vil gerne være det eller måske er du allerede god til at hjælpe andre og du gør det helt naturligt uden at vide præcis hvad det er du gør.

Jeg vil opfordre dig til at kigge på hvad, der er unikt ved dig - noget du gør så nemt at du faktisk ikke ser det, som noget særligt værdifuldt og du tror at alle andre også gør det, men de mennesker du kommer i kontakt med føler at du giver dem et eller andet.

Dette er din **SUPERPOWER**

Denne Superpower skal du tage med, når du eller coacher, eller hvad du bestemmer dig for at gøre i din nye business.

Jeg ville ønske at jeg vidste dette og alt det, der står i denne E-bog, da jeg startede, fordi det ville have gjort det så meget lettere at komme i gang og at nå mit første mål med min egen business.

Fordi jeg selv manglede alle disse informationer og brugte lang tid på at finde frem til dem, har jeg samlet dem alle her i denne E-bog, for at gøre det overskueligt for dig og for at du kan komme stærkt fra start med din drømmebusiness.

God fornøjelse
Helle Rannes



INDHOLD

01

kapitel

SÅDAN FINDER DU DIN PASSION

side 4

02

kapitel

HVORNÅR SKAL STARTEN GÅ

side 5

03

kapitel

FIND DIN MÅLGRUPPE

side 6

04

kapitel

DIN 'ONE-LINER'

side 8

05

kapitel

DIT BUDSKAB ER VIGTIGT

side 9

06

kapitel

BONUS - ALT DET DU OGSÅ KAN OG BØR GØRE

side 10

07

kapitel

HVAD SÅ NU

side 12



FIND DIN PASSION

Hvordan finder jeg min passion?

Måske har du en drøm om at starte din egen business, men du har ingen anelse om hvad du vil arbejde med.

Eller hvem du vil arbejde med for den sags skyld.

Lad os sige at du gerne vil hjælpe andre, men du har ikke nogen uddannelse indenfor "hjælpe-genren", som for mig er personlig udvikling

En god øvelse til at finde ud af hvad du gerne vil, er at stille et spørgsmål!

For eksempel:

Hvad kunne være rigtig sjovt for mig at arbejde med?

Du skal jo selvfølgelig gøre noget der gør dig glad hver dag, hvorfor skulle du ellers starte din egen business!?

Måske kommer svaret ikke til dig lige med det sammen, men vær opmærksom på hvad der dukker op i dit felt over de næste uger.

Måske ser du noget på de sociale medier, eller nogen du kender introducerer dig til noget hvor din interesse bliver vakt og du føler dig draget til det.

Det kan vise sig på de mest uventede måder så vær opmærksom på dine omgivelser.

Det ser i hvert fald helt sikkert ikke ud som du tror det ser ud.

Hvis du er virkelig barnlig nysgerrig når du stille spørgsmålet så vil der helt sikkert vise sig noget.

Her kommer lige et par spørgsmål mere:

1. Gad vide hvad det er jeg kan, som ingen andre kan og hvordan kan jeg bruge det til at hjælpe andre?
2. Hvis jeg skulle lave noget hvor jeg hjælper andre, hvad vil så være sjovt for mig at lave?



HVORNÅR SKAL STARTEN GÅ

Sæt dig et mål og gå i gang

De fleste venter på at det helt perfekte tidspunkt skal vise sig.

Jeg kan fortælle dig at det helt perfekte tidspunkt aldrig dukker op fordi, der vil altid dukke noget op i dit liv, som gør at du sætter din drøm bagerst i køen.

Du har måske også tonsvis af undskyldninger for hvorfor du ikke lige kan starte en business op lige nu eller i nær fremtid.

- det koster penge
- jeg har ikke tid til det lige nu
- jeg skal jo også tjene penge
- ingen tid til børnene
- jeg har ikke sparet op
- ved ikke hvordan jeg gør
- ved ikke hvor jeg skal starte

Sæt selv dine egne undskyldninger ind.

Det allerbedste du kan gøre er at bare gå i gang.

Start med at sætte en dato for hvornår du vil starte, lad nu være med at sætte den 1 år ud i fremtiden, nej sæt den indenfor de næste 3 måneder.

Sæt dig et mål
Lav en plan
Find ud af hvad dit første skridt er nu.

Vær hende, dit fremtidige selv, der har sin egen succesfulde business allerede nu.

Når du er hende hvilke opgaver har du så, hvilke spørgsmål vil du stille og hvordan er du som person.

Leg med det og se hvordan din energi ændrer sig.



KEND DIN MÅLGRUPPE

Hvorfor er det så vigtigt at kende din målgruppe?

Det er vigtigt at blive helt tydelig på hvem din målgruppe er, så du ved præcis hvem du taler til på den måde er din målgruppe ikke i tvivl om at du kan hjælpe lige præcis dem.

Har du en målgruppe – er den så klar og defineret og kender du den til bevidsthed, så hvis du bliver vækket midt om natten så kan du uden tøven sige hvem det er?

Er du klar i spyttet når du taler til din målgruppe eller skyder du med spredehagl så du rammer i øst og i vest.

Er du bange for at du går glip af indtægter, hvis du gør din målgruppe helt specifik, så skal du bare vide at når du taler til alle så taler du til ingen!!!

På næste side er der en rigtig god øvelse til at finde din egen målgruppe.

Det er den bedste øvelse jeg endnu er stødt på, den er overskuelig og nem at gå til.

Når du har alle oplysninger på plads så ved du præcis hvordan du skal skrive til din egen helt ideelle kunde.

God fornøjelse.



Kapitel #3

KEND DIN MÅLGRUPPE

Emotionelle detaljer - deres smerte (udfordring)

Hvor er hun/han nu?

Hvordan føler hun/han lige nu?

Hvordan oplever hun/han det?

Hvordan ser det ud for hende/ham lige nu?

Hvor vil hun/han gerne hen?

Emotionel eller praktisk

Hvordan vil det se ud for hende/ham i fremtiden?

Fortæl malende hvordan det vil være for din kunde
når hun/han er her.

One-liner



Din One-liner fortæller din kunde at du er lige præcis hvad hun har ledt efter.

Du skal være så klar i spyttet at din kunde tænker:

"Did you read my mind?"

Denne helt konkrete sætning kan du bruge når nogen spørger dig hvad du laver.

I stedet for at bruge 30 min på at prøve at forklare hvad det egentlig er du gør, så kan du på 10 sek. helt klart og tydeligt fortælle hvem du hjælper.

Din one-liner finder du ved hjælp af din målgruppe øvelse og du kan bruge denne formel:



din målgruppe så konkret som muligt!
Eksempelvis: Coaches, behandlere,
trætte chefer.

Jeg hjælper _____

med at _____
udbyttet, transformationen

uden _____
her kan du komme indvendingerne i
forkøbet.



DIT BUDSKAB ER VIGTIGT

Dit budskab skal tiltrække dine ideelle kunder

Når dine potentielle kunder læser det du skriver, uanset om det er på de sociale medier, nyhedsbreve eller blogpost, så skal de selvidentificere om det du kan er lige præcis det de leder efter.

Det er her hvor de helt af sig selv vil tage kontakt med dig, fordi de ved at det du kan er lige det de skal bruge for at komme videre og det er meget lettere på denne måde end at bruge en masse tid på at kontakte og tale med en hel masse, som slet ikke er klar til at blive din kunde endnu.

Det er her hvor de skal føle at du har læst deres tanker og ved præcis hvad de leder efter.

Derfor er det vigtigt at ved lige præcis hvem du henvender dig til.

Så hvis du ikke allerede har lavet din målgruppe øvelse så er det en god idé at få den på plads nu, inden du begynder at skrive opslag de forskellige steder.

Når du har lavet din målgruppe øvelse, så ved du hvilke 'knapper' du skal trykke på for at tale direkte til din drømmekunde.

BONUS

Alt det du også kan (og bør) gøre.

Gør disse ting for at holde kontakten med dine kunder.

Du kan lave et nyhedsbrev.

For at få læsere på din liste så kan du:

Giv noget væk i bytte for kundernes e-mail adresse. (En Freebie)

F.eks.

- En E-Bog (som den du læser lige nu)
- Tips eller gode råd
- En behandling de kan gøre selv
- Et eller andet der skaber værdi for din kunde.
- En Facebook gruppe
- Et mini-kursus et webinar eller en challenge.

Ud over dette kan du lave en Facebook side, (den skal du også bruge hvis du skal køre annoncer på de sociale medier).

I min optik er det vigtigste at du har en nyhedsbrevsliste, det er din liste og der kan du holde kontakten til dine kunder.

Nummer 2 er en Facebook gruppe, der kan du tale direkte til dine kunder og holde dem opdateret og det er en 2-vejs kommunikation.

Du kan køre dit salg både i din gruppe og på dit nyhedsbrev.



Når du har besluttet dig falder
det hele i hak
Ikke når det hele falder i hak
kan du beslutte dig

~Helle Rannes

Sæt et mål - lav en plan - og gå så ud og gør det du har sat
dig for - gør det nu!



HVAD SÅ NU?

Nu er du kommet så langt, jeg regner med at du har læst alt og måske endda er i gang med at implementere hvad du har lært i denne E-bog.

Måske har du læst hele E-bogen eller kun noget af den, måske er du blevet inspireret og vil gerne i gang med at lave din helt egen coach drømmebusiness så du kan hjælpe dem der leder efter dig.

For dig der ikke er helt sikker på hvad du gerne vil lave, så har jeg lavet tid i min kalender hvor du kan booke en gratis 25 min. samtale med mig.

Du kan bruge denne samtale til at finde ud af hvad du vil og hvordan du kommer i gang.

Book din samtale her: [Gratis samtale](#)

Hvis du vil lære at lave en Freebie som du kan forære til dine kunder så har jeg en 5 dages challenge, som kun koster dine E-mail (VIP koster kr. 349,- + moms) hvor jeg lærer dig at lave denne freebie, den kan være en E-bog som denne her, et minikursus eller måske en challenge.

Meld dig til her: [5Dages challenge Skab en freebie der sparker r*v](#)

Jeg har også lavet et 90 dages forløb for dig der vil lære at lave en pakke du kan sælge i din nye business.

Det kan du læse mere om i mit nyhedsbrev.

På gensyn
Helle Rannes

Jeg hjælper kvinder, der drømmer om at starte egen virksomhed, med at komme stærkt fra start så de kan realisere deres drøm uden at de skal kvitte deres job.

HVOR GÅR DU HEN NU



Helle Rannes

Business Catalyst

DIT NÆSTE SKRIDT

Hvis du er interesseret i at få flere konkrete redskaber til at starte din drømmebusiness, så har jeg skabt et fællesskab i en Facebook gruppe, hvor du kan finde støtte og opbakning, og blive inspireret.

Gruppen er helt ny og den bliver skudt i gang d. 3. april med en challenge, du finder gruppen lige her [Business Momentum](#) selv om den først åbner d. 3 april så skynd dig at blive medlem så du ikke glemmer det og går glip af denne challenge, hvor du vil lære mere om at skabe en gratis (freebie) gave til dine kunder.

Find Facebook gruppen lige her:

[Business Momentum](#)

WWW.HELLERANNES.DK