



Modul 1

Zielgruppe - Thema - Kursentscheidung

Worksheets zum Ausdrucken bzw.
direkt am PC bearbeiten
(bitte beim bzw. nach dem Ausfüllen
unbedingt an das Abspeichern denken!!)

Deine Zielgruppe

Hier kannst du dir nochmal über deine Zielgruppe klar werden.
Wen sprichst du konkret an?

Je klarer du deine Zielgruppe definierst, desto einfacher wirst du dein Angebot an die Interessenten und damit Kunden bringen.

Kriterien könnten sein in Bezug auf:

- Das Alter
- Das Geschlecht
- Den Beruf
- Interessen

Wen sprichst du an? Mache dir hier Notizen dazu.

A large rectangular area defined by a dashed black border, intended for the user to write notes about their target audience.

Was sind die 3 - 5 größten Herausforderungen deiner Zielgruppe?

Lass uns an dieser Stelle sammeln, was die Herausforderungen und Schwierigkeiten deiner potentiellen Kunden sind. Womit kämpfen sie? Was möchten sie verändern? Was möchten sie lösen oder verbessern? Was möchten sie vielleicht auch lernen?

Hier kannst du Punkt für Punkt eintragen

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here



Nach diesem Kurs haben deine Kunden schon lange gesucht

HAT DEIN ONLINE- KURS THEMA POTENTIAL?

Finde mit meinen Methoden heraus, ob eine Nachfrage nach deinem
Kursthema besteht

AUF GEHT'S

Wofür bietest du Lösungen an

Lass uns an dieser Stelle sammeln, wofür du eine Lösung für deine Kunden anbietest. Denke an dieser Stelle nicht im großen Ganzen, sondern in kleinen, einzelnen Segmenten. Sie bilden später dein einzelnes oder auch ein kompaktes Angebot, das du erstellen wirst.

Hier trägst du jeweils eine Lösung ein, die du anbietest

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Bücher zum Thema bei Amazon

Hier kannst du sammeln, welche Literatur es bereits zu deinem Thema gibt, z.B. bei Amazon. Siehe dir, wenn es möglich ist, auch die Inhaltsangaben an. Das kann ein guter Leitfaden für dich sein.

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Welche Ergebnisse haben die Kunden der Kurse bzw. die Leser der Bücher damit erreicht?

Hier geht es darum, dass du noch einmal genau sammelst, welche Ergebnisse die Kunden erreicht haben. Das hilft dir, den klaren Fokus auf das Ergebnis deines Kurses zu legen.

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

Answer here

FINDE PASSENDE FACEBOOK-GRUPPEN

Gehe in die Gruppensuche und gebe Schlagworte deines Themas ein.
Schau nach Gruppen, die mindestens 3000 Mitglieder haben - noch besser
5000 und mehr

 NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

FINDE PASSENDE FACEBOOK-GRUPPEN

Gehe in die Gruppensuche und gebe Schlagworte deines Themas ein.
Schau nach Gruppen, die mindestens 3000 Mitglieder haben - noch besser
5000 und mehr

 NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

FINDE PASSENDE LINKEDIN-GRUPPEN

NUR für dich, wenn du Kunden hast, die
eher auf LinkedIn als auf Facebook
unterwegs sind.

Gehe in die Gruppensuche und gebe Schlagworte deines Themas ein.

LinkedIn Gruppen sind in der Regel nicht sehr aktiv. Aber auch dort kannst du
fündig werden

NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

NAME UND LINK ZUR GRUPPE

Welche Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

FINDE PASSENDE INSTAGRAM ACCOUNTS

Gehe in die Suche mithilfe von zu deinem Thema passenden #Hashtags, also z.B. #Acrylmalerei # leichterlernen #zuckerfrei etc. . Suche dir 3 große Accounts mit über 5000 Followern.

 NAME DES ACCOUNTS

Welche Themen und Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME DES ACCOUNTS

Welche Themen und Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME DES ACCOUNTS

Welche Themen und Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

FINDE PASSENDE YOUTUBE KANÄLE

Gehe in die Suche mithilfe von zu deinem Thema passende Keywords und suche dir 3 große Kanäle mit mindestens 5000 Followern

 NAME DES ACCOUNTS

Welche Themen und Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME DES ACCOUNTS

Welche Themen und Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

 NAME DES ACCOUNTS

Welche Themen und Fragen tauchen dort sehr häufig auf?

WELCHE FRAGEN ERHÄLTST DU OFT VON DEINER ZIELGRUPPE?

Du hast schon Kunden? Dann werden dir sicherlich manche Fragen häufiger gestellt als Andere. daraus kannst du bereits einen bestimmten Bedarf nach einem Thema erkennen.



HIER KANNST DU DIE FRAGEN SAMMELN

ÜBRIGENS,

lasse dich von hohem Wettbewerb nicht
abschrecken!

Es zeigt nur, dass ein Interesse an
deinem Thema besteht.

Es ist deine persönliche Art und Weise
der Inhaltsvermittlung, die deinen Kurs
letztendlich ausmachen wird.