

# Course Creative

A close-up photograph of a person's hands. One hand is typing on a white laptop keyboard, while the other hand holds a gold credit card. The background is softly blurred, showing the person's torso and the laptop screen. The overall lighting is bright and clean.

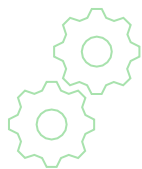
Jak stworzyć rozchwytywany kurs online?



## Największe błędy



**Nieznajomość grupy docelowej** – nie wiemy czego chce, jakie ma problemy i oczekiwania dotyczące rozwiązań, ile są w stanie zapłacić itd. Wymyślamy coś, tworzymy miesiącami, angażujemy czas, energię i pieniądze, wkładamy całe serce, a nawet nie wiemy czy jest na to zapotrzebowanie i czy ktokolwiek to kupi.

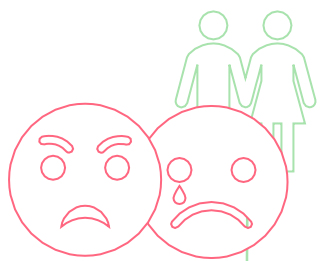


**Zaczynanie od kompleksowych rozwiązań** – od razu chcemy dać wielkie, kompleksowe rozwiązanie. Rozwiązanie głównego problemu grupy docelowej w jednym produkcie. To wymaga czasu, energii i pieniędzy, a przecież przez okres tworzenia nie zarabiamy.



**Brak badań rynku i angażowania odbiorców w proces twórczy** – budujemy biznes na domysłach, tworzymy to, co nam się wydaje właściwe nie pytając grupy docelowej o zdanie. Nie prosząc ją o pomoc przy wyborze tematów, formatów itd.

# Jaki jest cel Twoich kursów?



Osoby z Twojej grupy docelowej znajdują się w punkcie A – niechcianym, bolesnym, znienawidzonym. Mają dość obecnej sytuacji.



Szukają rozwiązań. **Te rozwiązania muszą rozwiązywać ich problemy, ale i spełniać oczekiwania, potrzeby itd.**



Zatem musisz stworzyć kurs, który rozwiąże problem Twojej grupy docelowej oraz spełni jej oczekiwania i potrzeby. **Dać im to czego pragną!**



Zmiany, których chcą dokonać Twoi potencjalni klienci to proces. I Ty **swoim produktem przeprowadzasz ich krok po kroku do upragnionego stanu B.**

Rozwiązujesz problem swojej grupy docelowej



I zarabiasz!

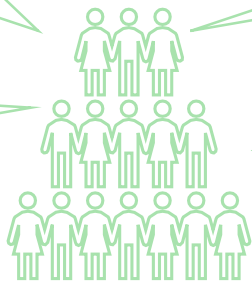
# OD CZEGO ZACZAĆ?

Nie umiem stworzyć strony lądowania

Nie wiem o czym pisać w newsletterze

Nie potrafię napisać e-maila sprzedażowego

Zaniżam ceny swoich produktów



Martwię się czy ktoś to kupi, czy się spodoba, czy nie za drogo.

**Problem główny** – nie zarabiamy w swoich biznesach online!

**Rozbij problem główny na pod problemy**

Np.: Brak zarobków w biznesie online to nie problem, ale wynik złych działań lub braku działań.

**Musisz znać bardzo dobrze swoją grupę docelową**, żeby stworzyć dla niej produkt za który będą chcieli zapłacić, bo go pragną i potrzebują.

1. **Wybierz jeden problem (główny lub pod problem) Twojej grupy docelowej, który chcesz swoim kursem rozwiązać**



# OD CZEGO ZACZAĆ?

Każda zmiana to proces, także dochodzenie do upragnionego przez Twoją grupę docelową stanu.  
**Składa się z iluś KROKÓW!**  
Bez względu na branżę i temat, który sprzedajesz.

Jak pomóc nastolatkowi z emocjami w okresie dorastania, by czuł się kochany i akceptowany i nie popadł w złe towarzystwo?

Jak poradzić sobie z żałobą po stracie współmałżonka?

Jak wykonać makijaż ślubny?

Jak zbudować pewność siebie?

Jak oszczędzić pieniądze?

Jak wybrać najlepszy kredyt hipoteczny i kupić upragniony dom?

2. Podziel rozwiązanie problemu (temat Twojego kursu) na kroki (moduły)



## Schemat:

**Temat kursu** – jeden z problemów Twojej grupy docelowej

**Moduły** – kroki, jakie należy przejść w procesie zmiany.  
Od zniechęconego, niechcianego punktu A do upragnionego, wymarzonego punktu B

**Lekcje** – mniejsze kroki modułów – kiedy rozwiązanie jest obszerne i wymaga podzielenia kroków na jeszcze mniejsze kroki



**Lekcje** – bez modułów, jeśli rozwiązanie jest prostsze i nie wymaga dzielenia kroków na jeszcze mniejsze krociki

**Asertywna WomanPower™** – kurs, który ma tylko 5 lekcji

**Sales Funnel Masterclass** – kurs z 12 krokami do zbudowania lejka sprzedażowego z modułami i lekcjami

# Jak uniknąć zafiksowania na tworzenie i brak zarobków w tym czasie?



Kurs Sales Funnel Masterclass to **12 modułów** (tygodni) i **kilkadziesiąt lekcji** – pomaga stworzyć lejek sprzedażowy i biznes online, który gwarantuje regularne dochody każdego miesiąca.

Moduł 1 – sprawdzanie pomysłu na biznes, określanie co chcę robić, misja, zawężona specjalizacja, nisza

Moduł 2 – avatar idealnego klienta, z kim chcę pracować, komu pomagać, mój idealny klient

Moduł 3 – budowanie społeczności wokół marki na fan page

Moduł 4 – leda magnet, darmowy prezent za zapisy, który przyciągnie mnóstwo klientów

Moduł 5 – zabójczo skuteczna strona lądowania

Moduł 6 – autoresponder, skupiamy grupę docelową na liście e-mail, o czym ja mam pisać w newsletterze?

Moduł 7 – badania rynku, pytamy czego chce i pragnie nasza grupa docelowa, żeby dać jej dokładnie to, czego potrzebuje i gotowa jest kupić

Moduł 8 – tworzymy rozchwytywany kurs online

Moduł 9 – strona sprzedażowa

Moduł 10 – reklama na FB

Moduł 11 – analiza dotychczasowych działań, sprawdzamy co nie działa i rezygnujemy z tego, a co działa i maksymalizujemy te działania.

Moduł 12 – ustawiamy lejek sprzedażowy z elementów, które stworzyliśmy

**Tworzenie tak obszernego kursu zajmuje wiele miesięcy – to dziesiątki video, setki grafik, treści itd.**

**Tworzę = nie zarabiam!**

# Jak uniknąć zafiksowania na tworzenie i brak zarobków w tym czasie?



Żeby uniknąć braku zarobków przez wiele miesięcy można zacząć małymi krokami i zarabiać niemal od początku.

1 Krok – *Czy ktoś widział mojego klienta?* – moduł 2 SFM

2 Krok – *Jak stworzyć lead magnet, który przyciągnie mnóstwo klientów?* – moduł 4 SFM

1. Tworzę krok po kroku, ale każdy z modułów mogę sprzedawać jako oddzielny produkt i zarabiać od początku.
2. Mam elementy lejka sprzedażowego – upsell'e, cross sell'e
3. Unikam frustracji związanej z brakiem zarobków, na bieżąco uzyskuję feedback, rekomendację, zwiększam ceny

3 Krok – *Zabójczo skuteczna strona lądowania* – moduł 5 SFM