

The background of the page is a soft, light-colored surface. In the top left and bottom left corners, there are clusters of dried, brown leaves with visible veins. In the bottom right corner, a portion of a grey, textured notebook cover and a gold-colored pen are visible. A large, semi-transparent orange rectangle is centered on the page, containing the main text.

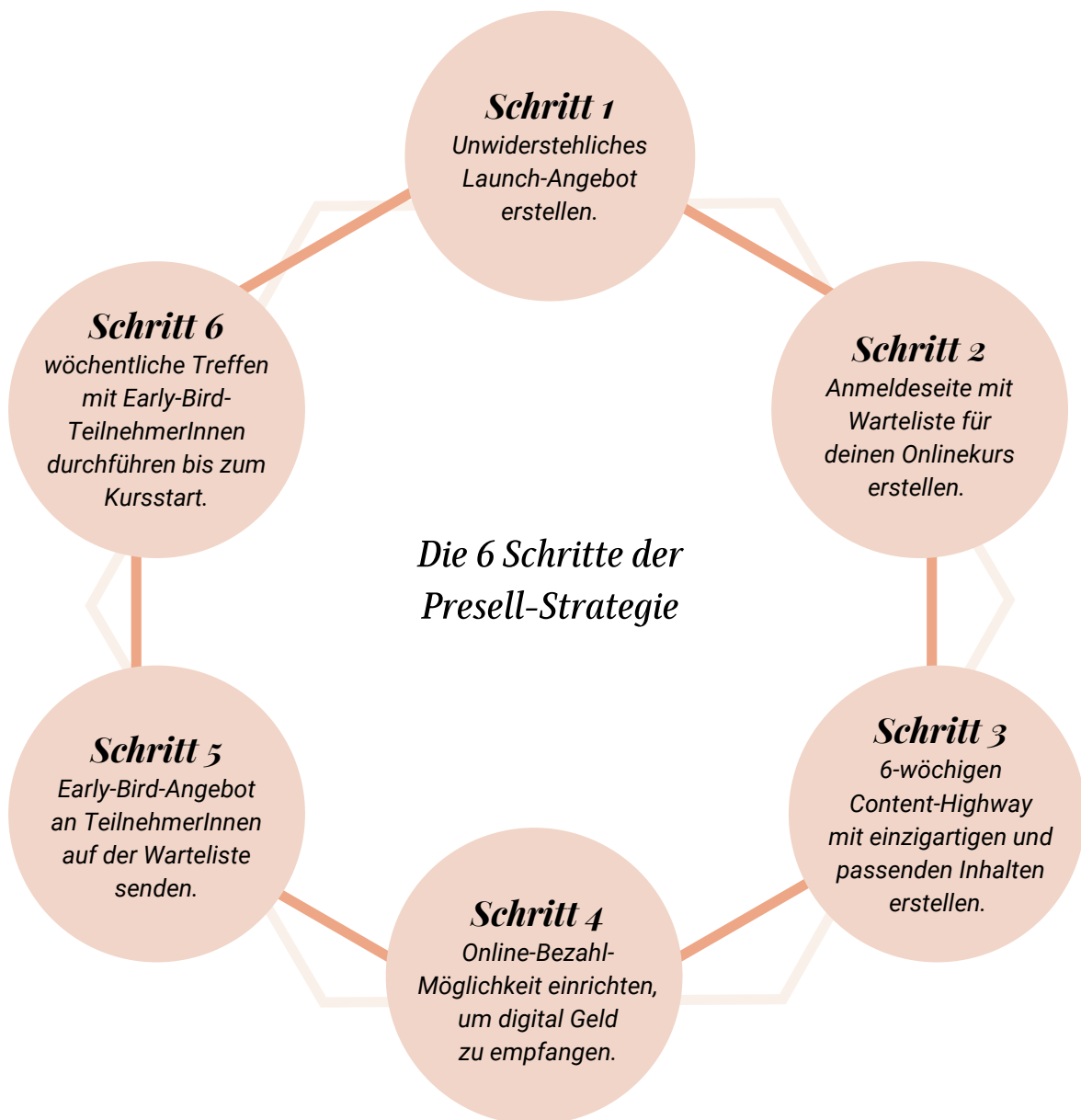
PRESELL-CHECKLISTE

Die 6 Schritte,
wie du deinen
Onlinekurs verkaufst,
bevor du ihn erstellst

by Simone Schröer

Presell-Checkliste

Die 6 Schritte, wie du deinen Onlinekurs verkaufst, bevor du ihn erstellst.



Schritt 1

Erstelle dein unwiderstehliches Launch-Angebot.

Bevor du deinen Onlinekurs vorverkaufen kannst, musst du zunächst genau wissen, was du konkret verkaufen möchtest und wem dein Onlinekurs am besten hilft. Das heißt, du musst superklar sein über dein Kursthema, deine Kursinhalte und deinen Wunschkunden. Du musst wissen, welche Ergebnisse deine TeilnehmerInnen mit deinem Kurs erreichen können. Du musst definieren, welche Inhalte und welchen Support du anbieten und welchen Preis du für deinen Kurs verlangen möchtest.

Schritt 2

Erstelle eine Anmeldeseite mit einer Warteliste für deinen Onlinekurs.

Richte eine Landingpage ein, das heißt eine Seite ohne Menüführung. Auf dieser Seite beschreibst du dein Onlinekurs-Angebot mit dem Namen deines Kurses, den Ergebnissen, die mit deinem Onlinekurs möglich sind, und den Inhalten deines Angebotes. Das Ziel dieser Seite ist, dass sich interessierte Personen auf die Warteliste für deinen Onlinekurs eintragen. Sag den Interessenten, dass sie die ersten sind, die von dir erfahren, wann dein Onlinekurs startet. Mit dieser Seite willst du deine Interessenten neugierig machen.

Schritt 3

Erstelle einen 6-wöchigen Content-Highway.

Überlege dir 6 Content-Ideen, über die du in deinen Kanälen in den 6 Wochen, bevor du mit dem Vorverkauf deines Kurses beginnst, sprechen kannst. Die Content-Themen sollten auf dein Onlinekursthema hinführen. Füge in jedem deiner Content-Inhalte einen Call-to-Action ein, in dem du die Leute auf deine Anmeldeseite sendest, um sich auf die Warteliste für deinen brandneuen Onlinekurs einzutragen. Deine Aufgabe ist es, mit diesem Content-Highway jede Menge Traffic auf deine Anmeldeseite mit der Warteliste zu bringen.

Schritt 4

Richte eine Online-Bezahlungsmöglichkeit ein.

Damit du online Geld empfangen kannst, benötigst du einen digitalen Zahlungsanbieter. Die einfachste Möglichkeit bietet Paypal, jedoch musst du hier dann noch händisch eine Rechnung erstellen, wenn das Geld überwiesen wurde. Eine professionellere Lösung für die Zahlungsabwicklung bieten die Dienste Digistore24 oder Copecart. Hier kannst du ein Bestellformular für deinen Onlinekurs einrichten. Wichtig ist zu wissen, dass du vorher eine Salespage und eine Dankeseite benötigst, um dein Bestellformular einzurichten.

Schritt 5

Biete deinen Interessenten deinen Onlinekurs als Early-Bird-Angebot an.

Setze eine Email-Kampagne auf und biete den Interessenten von deiner Warteliste deinen Onlinekurs als Early-Bird-Angebot an. Wichtig ist, dass du dein Angebot zeitlich und auch mit der Anzahl der Plätze limitierst. Während dieser Vorverkaufs-Phase bietest du deinen Kurs zu einem günstigeren Preis an für diejenigen, die Gründungsmitglieder bei deinem Onlinekurs werden möchten. Du kannst entweder einen 48-Stunden Flash-Sale machen oder dein Angebot über einen Zeitraum von 5 Tagen laufen lassen.

Schritt 6

Führe wöchentliche Treffen mit deinen Gründungsmitgliedern durch.

Nachdem du zahlende Kunden für deinen Onlinekurs gewonnen hast, ist es wichtig, dass du Kontakt zu deinen Gründungsmitgliedern hältst, bis dein Onlinekurs startet. Da du ja noch keine Inhalte erstellt hast, brauchst du die Zeit, um jetzt dein erstes oder zweites Modul zu erstellen. In dieser Phase triffst du dich einmal wöchentlich mit deinen Gründungsmitgliedern, um Fragen zu stellen und schon kleinere Aufgaben zu geben, die eine sinnvolle Vorarbeit für deine Studenten darstellt, bevor sie mit deinem Kurs starten.

Hey!
Schön, dass du da bist.

Ich bin Simone, dein Online Business Coach und ich helfe Selbständigen und Sidepreneuren mit kreativen Strategien, ihr erfolgreiches Online-Business aufzubauen und ihr volles Potenzial zu entfalten, damit sie mehr Einnahmen generieren, um ein freies und selbstbestimmtes Leben zu führen, damit sie einen größeren Einfluss haben und das tun können, was sie wirklich erfüllt.

**Hör dir die Podcast-Episode #003 an,
darin führe ich durch alle Schritte dieser Strategie!**

WWW.SIMONESCHROEER.DE

