

MAAK & VERKOOP EEN ONLINE TRAINING IN 10 DAGEN

WERKBOEK



Maaïke Gulden
themarketingfactory.nl

De tijden zijn veranderd...

Als er één ding belangrijk voor me is als ondernemer dan is het wel dat mijn bedrijf ook doordraait als ik niet aan het werk ben. Er is niks leuker dan een melding krijgen dat ik weer iets verkocht hebt terwijl ik zelf lekker aan het sporten ben, op vakantie of leuke dingen doe met mijn gezin.

Dat is niet altijd zo geweest.

Toen ik voor mezelf begon, deed ik vooral veel interim klussen en gaf trainingen op locatie. Daar verdiende ik een aardige boterham mee maar ik werd er niet gelukkig. Ik croste het hele land door en stond regelmatig in de file. Eenmaal thuis plofte ik moe en uitgeblust op de bank.

Toen besloot ik het roer volledig om te gooien en mijn bedrijf online te runnen zodat ik echt kan werken op mijn voorwaarden. Met een online programma of training kun je meer mensen tegelijkertijd helpen, zit er geen plafond aan wat je kunt verdienen en heb je de vrijheid om te werken waar en wanneer je wilt. Niet harder werken, wel slimmer is mijn motto.

Ik heb zelf in amper 1 jaar tijd een succesvol online bedrijf opgebouwd en weet dus uit ervaring wat daar voor nodig is. Daar wil ik jou graag bij helpen! De tijden zijn veranderd. Mensen worden steeds ongeduldigere en willen snel resultaten. Vandaar dat deze strategie van een live workshop zo goed werkt.

*Liefs
Maaike*



Voordelen

Een live workshop is een mooie manier om snel geld te verdienen met je kennis of om te testen of er ook interesse is in jouw onderwerp, zonder dat je eerst weken bezig bent met het ontwikkelen van een online training die vervolgens niemand koopt. Je hebt nog geen product nodig, veel volgers, een online leeromgeving of allerlei ingewikkelde techniek.

Voor jou is het laagdrempelig en veel makkelijker dan een uitgebreid online programma maken. Dus dit is een mooie manier om te starten met een online programma en te testen of er ook behoefte is aan dit onderwerp. Want je gaat jouw training eerst verkopen voordat je deze maakt.

Voor klanten is het ook een laagdrempelige manier om kennis met jou en jouw manier van werken te maken. Als dat bevalt, zullen ze eerder investeren in een duurder programma. Je gaat een (live) training geven van doorgaans 60 tot 90 minuten over een onderwerp waar je toch al veel vanaf weet.....maar je gaat deze eerst verkopen voordat je deze maakt.

Je krijgt dus betaald om je product te maken want de opname van deze workshop kun je blijven gebruiken en blijven verkopen.

VOORDELEN

- *Nog geen product nodig, je krijgt betaald om dit te maken.*
- *Weinig voorbereiding nodig dus je kunt direct geld verdienen.*
- *Geen ingewikkelde techniek of dure tools nodig.*
- *Testen of klanten bereid zijn te betalen voor jouw onderwerp.*
- *Relaxte manier van ondernemen.*
- *Product kun je blijven gebruiken en blijven verkopen.*

5 Stappen proces

Met je workshop los je een dringend probleem op en help je jouw klanten om snel een gewenst resultaat te behalen. Je geeft niet alleen je klanten een quick win, maar ook je bedrijf. Je krijgt een cash injectie, een boost voor je zelfvertrouwen en kunt tegelijkertijd testen of er markt voor is.

Voordat ik details geef even een overzicht van het grote plaatje.

Stap 1: Beslissingen nemen

Je neemt een aantal besluiten zodat je weet hoe jouw workshop eruit gaat zien en je een verkooppagina kunt maken. Je kiest een onderwerp, titel, prijs en datum voor je live workshop. En je denkt erover na hoe jij je workshop vorm gaat geven.

Stap 2: Techniek regelen

Aan de achterkant heb je wat techniek nodig om je workshop te maken en te leveren. Zeker als je dingen wilt automatiseren zodat je het niet allemaal handmatig hoeft te doen. Maar je kunt het super simpel houden zodat je niet hoeft te stoeien met de techniek.

Stap 3: Promotieplan

Tuurlijk heb je ook deelnemers nodig voor je training. Denk na hoe je jouw workshop gaat promoten en deelnemers krijgt voordat jij je training helemaal uitgewerkt hebt.

Ik weet zeker dat jij een workshop kunt maken en verkopen in 10 dagen of minder. Maar dit gebeurt niet vanzelf. Dus gebruik deze stappen zodat je weet wat ervoor nodig is om je workshop up and running te krijgen. Pak je agenda en blok tijd om dit ook te implementeren.

5 Stappen proces

Stap 4: Workshop content voorbereiden

Als je de techniek hebt ingesteld en je workshop actief aan het promoten bent zodat mensen zich aanmelden, ga jij je workshop voorbereiden en fine tunen. Dit doe je 1 of 2 dagen voordat je deze training geeft.

Stap 5: Workshop geven & afsluiting

Show time! Je geeft jouw live workshop aan je betalende deelnemers op de beloofde dag en tijdstip. En omdat je praat over een onderwerp waar je toch veel van af weet, is de workshop over voordat je het weet.

Stap 1: de besluiten

Begin met het denkwerk over hoe jouw workshop eruitziet zodat je deze kunt promoten. De beslissingen die je neemt zijn simpel te maken, maar ongelooflijk belangrijk zodat je weet wat je kunt communiceren.

Besluit 1: Onderwerp en titel

Als je nadenkt over je onderwerp (en titel), onthoud dat je niet al jouw kennis kwijt kunt in zo'n workshop. Dus vraag jezelf af: wat is één ding waar mijn doelgroep behoefte aan heeft en waar ik hen goed mee kan helpen? Waar kan ik hen snel resultaten mee geven?

Stel dat je een loopbaan coach bent en je helpt vrouwen om te re-integreren nadat ze een paar jaar thuis voor de kinderen gezorgd hebben. Je weet dat je doelgroep niet zeker weet wat ze in hun cv zetten omdat ze er een paar jaar tussenuit geweest zijn. Dan kun je bijvoorbeeld een workshop geven over hoe een goede cv maken.

Bedenk mogelijke onderwerpen voor je training. Kies een onderwerp wat jou gemakkelijk afgaat waar je zo een uur over kunt praten en waar je ook bewezen resultaten mee behaald hebt voor jezelf of voor anderen.

- Welk onderwerp is makkelijk voor jou?
- Ben je het meest enthousiast over?
- En ben je het meest vertrouwd mee?

Ga brainstormen en bedenk een aantal onderwerpen waar je doelgroep wel hulp bij kan gebruiken. Je kunt ook altijd even een poll houden op social media of deze vraag voorleggen aan je mailinglijst.

Mogelijke onderwerpen:

Titel van je training:

Besluit 2: Datum en tijdstip

Prik een datum en tijdstip die jou schikt én die ook past bij je ideale klanten aangezien je de workshop live geeft. Dus als jij je richt op leraren houd je deze natuurlijk niet onder schooltijd want dan is je doelgroep aan het werk.

Geef jezelf 10 dagen voor dit hele proces (van idee tot de workshop geven) maar start met promoten en je workshop vullen met betalende deelnemers zo'n 5 - 7 dagen voor je workshop.

Dit betekent dat je begint met het plannen en leveren van je workshop 10 dagen vanaf vandaag. Begin de komende 3 - 5 dagen met de promotie. Pas als je ook deelnemers hebt ga je de workshop maken en fine tunen.

Hoeveel tijd jij jezelf ook wilt geven om je workshop up and running te krijgen, kies een datum voor je live training en houd je daar ook aan.

Datum en tijdstip:

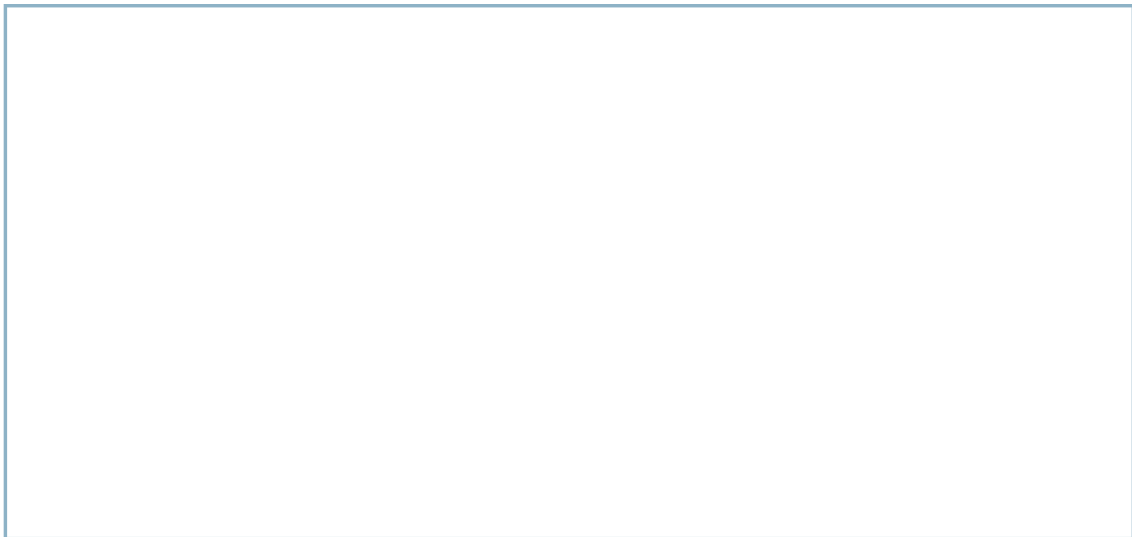
Besluit 3: Vorm van je training

Denk na in welke vorm jij je training wilt geven zodat je dit ook kunt communiceren. Krijgen de deelnemers een opname? En hoe lang hebben ze toegang? Krijgen ze een werkboek? Kunnen ze vragen stellen? Jij bepaalt zelf in welke vorm je deze geeft, maar het is wel handig om hier vooraf over na te denken zodat je weet wat je nodig hebt ;)

Als je het te spannend vindt om je training live te geven, kun je deze ook 1 of 2 dagen van te voren opnemen. Maar je gaat deze eerst verkopen voordat je deze maakt. Weet dat mensen het fijn vinden als ze direct toegang tot jou hebben en ook vragen kunnen stellen.

Beslis dus of je deze training live gaat geven of dat je jouw workshop van tevoren opneemt zodat je dit ook kunt communiceren op je verkooppagina en in je promoties.

Vorm van je training:



Besluit 4: Prijs

Jij bepaalt welke prijs je vraagt voor je workshop. Meestal vraag je een lagere prijs voor je live workshop zodat mensen ook een goede reden hebben om zich aan te melden. Jij wilt live deelnemers die feedback en testimonials geven die jou helpen om de training te verbeteren en makkelijker te verkopen. Dan kun je een hogere prijs vragen omdat je deze verbetert met die feedback.

Er zijn een aantal factoren die een rol spelen bij het bepalen van de prijs:

- Wat je het zelf waard vindt (kun je die prijs zonder stotteren noemen).
- Waarde die je levert (krijgen klanten een grote of kleine transformatie).
- Vraag vanuit de markt (als er veel vraag is, kun je een hogere prijs vragen).
- Plek die het inneemt in je strategie (is het een marketing tool of een aanbod om geld te verdienen).

Prijs van je training:

Besluit 5: Bepaal je doelen

Als je weet welke prijs je vraagt, is het tijd om doelen te stellen. Als je nieuw bent met het geven van een online workshop of andere vormen van online trainingen en nog geen groot publiek hebt, houd er dan rekening mee dat je niet zomaar honderden deelnemers krijgt.

Dus houd je doelen realistisch, maar denk er wel over na hoeveel je wilt verkopen zodat je weet of je nog wat extra moet promoten of acties moet nemen als je nog niet het gewenste aantal deelnemers hebt.

- Dus stel dat je 1000 euro wilt verdienen en je vraagt 100 euro voor je training dan weet je dat je 10 deelnemers nodig hebt.
- Wil je 2000 euro verdienen met je training van 100 euro dan heb je 20 deelnemers nodig.

Aantal deelnemers X Prijs = Gewenste omzet

Stap 2: techniek regelen

Zoals je nu al weet is er een beetje techniek nodig om je workshop te leveren. Het goede nieuws is dat je het super simpel kunt houden. Begin gewoon simpel. Later kun je investeren in een dure leeromgeving of fancy tools.

Je hebt geen uitgebreide verkooppagina nodig, maar het is wel handig als je een verkooppagina of aanmeldpagina maakt waar mensen meer informatie kunnen vinden, zich natuurlijk kunnen aanmelden en eventueel direct kunnen betalen.

Het is handig als mensen direct een bevestigingsmail ontvangen dat hun aanmelding gelukt is. Zeker als ze automatisch betalen. Deze bevestigingsmail kan heel kort zijn, maar het is wel fijn dat deelnemers weten dat hun aanmelding gelukt is.

Tips voor een verkooppagina:

- Beschrijf de voordelen of resultaten van je workshop in 2 of 3 zinnen of in een paar bullet points door deze vragen te beantwoorden: Wat is het? Wat doet het?
- Behandel de meest voorkomende bezwaren.
- Je hebt automatisch urgentie en schaarste als je een (live) workshop verkoopt omdat je een specifieke datum hebt in de nabije toekomst.
- Gebruik social proof. Laat anderen vertellen hoe goed je training is. Je kunt testimonials van een andere training gebruiken die iets zeggen over je kwaliteiten.
- Voeg een duidelijke call to action toe om zich aan te melden.

CHECKLIJST TOOLS

Betaalsysteem

- ☐ Mollie
- ☐ Plug and Pay
- ☐ PayPro
- ☐ Kennis.shop
- ☐ Paypal
- ☐ Handmatige facturen

Training leveren

- ☐ Zoom
- ☐ Webinar software zoals Webinarjam of Webinargeek
- ☐ Besloten Facebook groep
- ☐ Besloten Instagram account
- ☐ Video's op Vimeo of YouTube
- ☐ Via email

Automatische mails versturen

- ☐ Activecampaign (of Mailblue)
- ☐ Mailchimp
- ☐ Enormail
- ☐ Aweber
- ☐ MailerLite
- ☐ etc.

Andere handige tools

- ☐ Canva
- ☐ Camera van je mobiel
- ☐ Externe microfoon
- ☐ Statief
- ☐ Externe camera zoals Logitech 920
- ☐ etc.

Stap 3: promotieplan

Dit is het leuke gedeelte. Zelfs voordat jij je cursusinhoud helemaal hebt uitgewerkt, kun je beginnen met promoten zodat je jouw training kunt vullen met betalende klanten. Laten we wat geld verdienen!

Actie 1: Post op social media

Zodra je klaar bent om je workshop te promoten, is het tijd om op sociale media te springen. Deze vragen helpen je om boeiende content te creëren voor je sociale media posts:

- VOOR WIE is de training absoluut perfect? Benoem de ideale workshop deelnemer.
- WAT kan je publiek verwachten? Wat leren ze in de workshop? Schrijf een paar punten op die je op verschillende sociale kanalen kunt posten.
- WAAROM heb je deze workshop gemaakt? Geef wat interessante details en inzichten waarom deze training zo waardevol is.

Hier zijn 4 handige tips voor social media:

- Gebruik Facebook en Instagram Stories en/of Reels om je workshop te promoten. Stories en Reels zijn een uitstekende manier om je workshop te promoten, en ze zijn gemakkelijk te maken.
- Doe een korte Facebook en/of Instagram Live. Neem een paar minuten de tijd om live te gaan en je publiek te vertellen over je aankomende workshop. Laat hen weten wat de drie belangrijkste dingen zijn over je workshop en waarom het absoluut noodzakelijk is dat ze een plekje bemachtigen! Maak ze enthousiast en moedig ze aan om naar je verkooppagina van de workshop te gaan voor meer details.

- Maak een makkelijk uit te spreken URL voor je verkooppagina van de workshop. Bij het plaatsen op sociale media en het deelnemen aan een Facebook Live, is het handig om een makkelijk uit te spreken URL op te zetten zoals www.jewebbsite/workshop.
- Ga de interactie aan met je publiek. Wanneer je op sociale media over je workshop post, neem de tijd om met je volgers te praten en eventuele vragen te beantwoorden. Doe dit door te reageren op opmerkingen en DM's (Direct Messages). Mensen willen graag gehoord en gezien worden en persoonlijke aandacht werkt!

Actie 2: Stuur een mail

Gebruik je mailinglijst om je workshop te promoten. Maak een e-mail waarin je uitlegt waar de workshop over gaat. Benadruk de resultaten die je workshop oplevert. Zelfs als je e-maillijst niet heel groot is, is het ontzettend belangrijk dat je een uitnodigingsmail verstuurt. Je warme publiek zal het beste converteren, dus sla deze stap niet over!

Heb je nog geen e-maillijst? Geen zorgen, sla deze stap gewoon over en wees creatief. Stuur een uitnodiging naar vrienden en familie en vraag hen om het te delen in hun kringen. Deel het op al je sociale media kanalen en in alle Facebook groepen waar jouw ideale klant aanwezig is.

Ik raad aan om de uitnodiging vijf tot zeven dagen voor je workshop te verzenden en vervolgens dezelfde uitnodiging met een andere onderwerpregel een paar dagen later opnieuw te verzenden naar degenen die de eerste uitnodiging niet hebben geopend. Als je een derde e-mail wilt sturen, ga ervoor! Doe wat voor jou het beste voelt.

Het doel van deze mail is om interesse te wekken en enthousiasme te creëren voor je aankomende workshop. Enkele punten om te benadrukken in deze mail zijn:

- Onderwerp
- Titel
- Een korte samenvatting van wat je van plan bent te behandelen (als je een vraag- en antwoordsessie hebt, vermeld dit dan)
- Waarom het voor hen belangrijk is (bespreek eventuele uitdagingen, obstakels of verlangens die je in je workshop behandelt)
- Datum en tijd
- De prijs
- Vermeld de link naar je verkooppagina van de workshop meerdere keren in de e-mail

Actie 3: Houd de deelnemers warm met reminder mails

Nadat je workshop deelnemers zich hebben aangemeld, wil je nog steeds contact met hen houden om ervoor te zorgen dat ze ook aanwezig zijn bij je workshop. Je kunt 48 of 24 uur voor je live training een mail sturen, met een herinnering aan de datum en tijd, evenals de toegangsdetails. Vergeet dus niet om een link naar de Facebook groep of Zoom (of hoe je de training geeft) in deze e-mail op te nemen.

Daarnaast stel ik voor om nog één e-mail te sturen op de ochtend van je live training met dezelfde informatie, voor het geval ze de eerste e-mail hebben gemist. Het is altijd een goed idee om ervoor te zorgen dat ze alle details die ze nodig hebben bovenaan hun inbox hebben staan naarmate de training nadert. Voeg iets toe als "Je XYZ Workshop is vandaag! (details in deze mail)" in de onderwerpregel.

Stap 4: workshop content creatie

Nadat je de eenvoudige technische opzet hebt gedaan en actief je workshop promoot zodat mensen zich aanmelden, is het tijd om de inhoud van je training voor te bereiden. Het goede nieuws? Dit is slechts een training van 1 tot 1,5 uur en 15 - 20 minuten kunnen besteed worden aan vragen en antwoorden. Je zult dus aangenaam verrast zijn hoe snel je de inhoud kunt samenstellen.

Als je de training live geeft, raad ik je aan om een Q&A sessie van 15 - 20 minuten te doen aan het einde van je training. Dit biedt enorme waarde voor je deelnemers. Zo'n Q&A maakt het ook nog gemakkelijker om je inhoud te creëren! Jij hoeft minder content voor te bereiden.

Actie 1: Bepaal de inhoud van je training

Een van mijn favoriete manieren om de inhoud voor een training te creëren, is het gebruik van de "Post-it" strategie. Het is eenvoudig en ontzettend effectief. Zo doe je het:

- Pak eerst een stapel Post-it en je favoriete marker. Positioneer jezelf voor een muur of spiegel, ergens met ruimte zodat je al je Post-it notes kunt ophangen en duidelijk kunt zien.
- Zet vervolgens een timer voor 15 minuten en begin met het opschrijven en ophangen van elk idee, verhaal, inzicht en actiepunt dat in je opkomt voor je workshop. Dit is niet de tijd om te oordelen. Alle ideeën komen op een Post-it note!
- Zodra je 15 minuten voorbij zijn, neem je nog 5 - 10 minuten extra de tijd om je Post-its te organiseren op basis van logische volgorde of stappen. Dit helpt je om de flow te visualiseren van hoe jij je onderwerp wilt behandelen.

- Je hebt nu officieel een eerste versie van je workshop! Nu is het tijd om een Google Doc te openen en alle inhoud over te zetten naar een digitaal document.
- Neem een uur of twee de tijd om je overzicht verder te verfijnen. Verplaats dingen, verwijder dingen, voeg nieuwe ideeën toe en werk je ideeën verder uit door meer details en specifieke informatie te geven.

Onthoud dat je deelnemers snel een oplossing willen. Het is jouw taak om hen niet te overweldigen met te veel informatie. Onthoud je grote belofte aan hen. Wees glashelder over de resultaten die je hebt beloofd. Houd dat resultaat voor ogen als je de content voorbereidt zodat de inhoud van je workshop georganiseerd, beknopt en waardevol is!

Actie 2: Bereid je slides en pdf's voor

Je hoeft geen slides te maken voor je training, maar het kan jou wel houvast geven en maakt het vaak makkelijker om ervoor te zorgen dat je alle belangrijke ideeën behandelt. Je kunt deze slides maken in Keynote, PowerPoint, Google Slides of Canva.

Je kunt er ook voor kiezen om je inhoud te presenteren terwijl je voor een whiteboard staat (belangrijke concepten uitschrijven of voorbeelden schetsen om een punt te maken). En je kunt ook afwisselen.

Je kunt ook de hele tijd voor de camera staan en deelnemers vragen om aantekeningen te maken in een werkboek terwijl je door je training gaat. Er is geen vaste manier om je inhoud te presenteren, maar er is wel de beste manier voor jou en je deelnemers, dus jij beslist!

Een werkboek kan een uitstekende toegevoegde waarde zijn, maar ook dit beslis je zelf of je deze wilt maken. Je kunt dit gemakkelijk in Canva maken.

Actie 3: Oefen je training

Ik moet toegeven, ik ben niet dol op het oefenen van mijn live trainingen, maar het is zeker de moeite waard. Als je een oefenronde doet, van begin tot eind, merk je snel waar het niet soepel verloopt. Dan kun je nog dingen aanpassen. Sla dit onderdeel NIET over!

Je kunt het ook opnemen zodat je terug kunt kijken en checken of je het ook haalt of dat je toch teveel wilt vertellen. En als je een semi-live training doet neem je jouw training sowieso van tevoren op.

Test ook de techniek zodat je zeker weet dat alles werkt en weet waar alle knoppen zitten. Dan kun je met meer zelfvertrouwen je workshop beginnen en hoef jij je niet druk te maken om de techniek.

BONUS TIP: Kies 3 vragen om je Q&A sessie te starten

Als je aan het einde van je workshop een Live Q&A doet, is het altijd handig om drie vragen te kiezen waarmee je kunt beginnen. Vooral als je publiek een beetje stil is en niet meteen vragen stelt.

Als je dan klaar bent met je training kun je zeggen: “dat was het dan, zoals beloofd zal ik nu jullie vragen beantwoorden. Ik begin met een vraag die ik vaak krijg en dat is.....”

Als je merkt dat deelnemers vragen gaan stellen, hoef je de andere twee vragen niet te gebruiken. Zo niet dan ga je naar de volgende vraag. Het is beter om voorbereid te zijn en ze uiteindelijk niet te gebruiken, dan ze niet te hebben en te wensen dat je ze wel had!

Stap 5: workshop geven & afsluiting

Show time! Je gaat je live training leveren aan je BETALENDE KLANTEN op de specifieke dag en tijd die je beloofd hebt. En als je het semi-live doet stuur je natuurlijk de link naar de opname.

Hier zijn een paar tips om voorafgaand aan je live workshop te doen om ervoor te zorgen dat alles soepel verloopt:

- Overweeg om 24 uur van tevoren een "tech test" te doen. Hierdoor kun je eventuele technische problemen vooraf oplossen.
- Op de dag van je live workshop, ga 10 minuten eerder live. Zo weet je zeker dat de technologie werkt en als alles goed gaat, kun je vooraf met je deelnemers chatten voordat je met de training begint.
- Als er al een aantal enthousiaste deelnemers zijn, maar je moet je richten op het gereed maken van de technologie, zeg dan iets als: "Welkom! Ik ben zo blij dat jullie hier zijn. We gaan over X minuten beginnen en ik neem nu een paar minuten de tijd om ervoor te zorgen dat al onze technologie goed werkt, zodat onze workshop vlekkeloos verloopt. Terwijl ik dat doe, vertel me in de reacties waar je vandaag vandaan meedoet?"

Onthoud dat het volkomen normaal is om nerveus te worden wanneer je live gaat en je training presenteert, maar denk gewoon aan WAAROM je de workshop geeft.

Je wilt je deelnemers helpen een obstakel te overwinnen, iets nieuws te leren, een proces door te werken zodat ze verder kunnen gaan. Je hebt ze bepaalde resultaten beloofd en kent de materie waarover je praat. Ze willen dit van jou leren. Je kunt dit!

Afsluiting

Je hebt het gedaan.....high fives! Je hebt je workshop verkocht en geleverd. Nadat je een klein vreugdedansje hebt gedaan, is het tijd om de zaken af te ronden met een laatste e-mail aan je deelnemers.

Nadat je workshop is geleverd, stuur je een laatste e-mail uit. Het doel van deze e-mail is om je deelnemers te bedanken voor hun deelname en om eventuele laatste details met hen te delen die je wilt dat ze weten.

- Deel de link naar de opname van de training en eventueel kun je ook de slides in pdf-formaat toevoegen.
- Vraag in deze mail ook om feedback en testimonials zodat jij je training kunt verbeteren en deze in de toekomst makkelijker kunt verkopen.

En denk na wat je nog meer met deze opname wilt doen. Je hebt nu een digitaal product wat je kunt blijven gebruiken en blijven verkopen.

You did it!

Dag tot dag actieplan

Hierna volgt nog een dag tot dag actieplan. Dit is een fictief voorbeeld. Tuurlijk kun jij op een andere dag starten of de periode korter of langer maken. Het is jouw workshop dus doe het vooral op jouw manier. Jij kent jezelf, je klanten en je bedrijf het beste!

Workshop dag tot dag actieplan

DAG 1: MAANDAG

- Bepaal het onderwerp & de titel.
- Prik de datum & tijdstip van je training.
- Bepaal of je het live doet of 1 tot 2 dagen vooraf opneemt.
- Bedenk hoe je jouw workshop vorm geeft (denk aan: werkboek, Q&A, platform).
- Bepaal de prijs voor je training.
- Bepaal je verkoopdoelen.

DAG 2: DINSDAG

- Schrijf en ontwerp je verkooppagina.
P.S. Deze informatie kun je gebruiken als input voor je mailtjes, social media posts, live video's, etc.
- Optioneel: workshop alvast teasen op social media of via je nieuwsbrief.

DAG 3: WOENSDAG

- Regel de techniek aan de achterkant.
- Stel een manier in om te betalen (of stuur handmatig een factuur).
- Regel de tool in om je workshop te leveren (denk aan Zoom, Facebook groep, etc.).
- Stel de bevestigingsmail in die mensen ontvangen zodra ze zich aanmelden.
- Bereid de reminder mailtjes voor om ze te stimuleren om live aanwezig te zijn.
- Zet je verkooppagina online.

DAG 4: DONDERDAG

- Start met promoten.
- Stuur een mail naar je nieuwsbrief.
- Post op social media.
- Nodig mensen persoonlijk uit.
- Optioneel: samenwerkingen.

DAG 5: VRIJDAG

- Promoot je workshop.

DAG 6: ZATERDAG

- Optioneel: start met de voorbereiding.
- Optioneel: posten op social media.

DAG 7: ZONDAG

- Relaxen.
- Optioneel: promoot je training.
- Stuur een reminder mail dat de training over een paar dagen is.

DAG 8: MAANDAG

- Bereid de inhoud van je training voor.
- Optioneel: maak de slides.
- Optioneel: maak een werkboek of pdf.
- Promoot je workshop.

DAG 9: DINSDAG

- Maak de workshop inhoud en pdf's af.
- Oefen je training een keer hardop.
- Test de techniek of neem de training op.
- Maak alvast de mail die je stuurt na je workshop met de link naar de opname.
- Stuur een reminder mail dat de workshop morgen is.
- Promoot de workshop.

DAG 10: WOENDAG

- Stuur een laatste reminder mail.
- Lever de (live) training.
- Stuur een mail met de link naar de opname & vraag feedback/testimonials.
- Vier & denk na wat je doet met de opname.

Tot slot

Hopelijk ben je hier nu net zo enthousiast over als ik en ga je aan de slag met een online training. Laat het me vooral weten als jij jouw online training gegeven hebt. Dat vind ik leuk om te horen! Stuur me een berichtje op social media of een mail via info@themarketingfactory.nl

Weten en doen zijn twee verschillende dingen.

Alleen als je actie neemt krijg je resultaten, kun je ook verbeteren en ontdek je wat voor jou het beste werkt. Denk er niet te lang over na en maak het vooral niet te ingewikkeld in je hoofd. Volg de stappen.

Het belangrijkste is dat je anderen kunt helpen met jouw kennis en ervaring.

Dus prik een datum wanneer jij je training gaat geven en ga het gewoon doen, ook als je het nu nog heel spannend vindt. Hoe vaker je het doet, hoe makkelijker het wordt. Dat beloof ik je.

Je hebt nu een stappenplan dus volg dit proces. Ik weet zeker dat ook JIJ een geweldige online training kunt geven. En het gaat niet om jou, maar om de kennis die je overbrengt waarmee je anderen kunt helpen

Dan heb je een online product wat je kunt blijven gebruiken en blijven verkopen en kun je deels passief inkomen verdienen. Dat is een mooie aanvulling op je bedrijf om extra omzet te verdienen.

Veel succes met jouw online training!