

UDVID DIN KUNDELISTE



Modul 7

- * FORSTÅ DINE MANGE MULIGHEDER
- * SÆT DINE STRATEGIER I SYSTEM
- * SKAB ALLIANCER



HOLDE HELT FRI, FOR AT KUNNE DOWNLOADE IKKE BARE GODE, MEN GENIALE IDEER

Vi har tidligere været inde på mange forskellige måder at opbygge sin kundeliste på.

Men da det er et af de vigtigste emner for iværksættere, kigger vi på det igen fra en ny vinkel. Samtidig handler modulet også om at indimellem holde helt fri, for at kunne downloade ikke bare gode, men geniale ideer.

I de tidligere moduler (5 og 6) kan du genfinde masser af ideer til at opbygge din

kundeliste både online og offline: via synlighed på sociale medier, traditionelle medier, blogs der tiltrækker folk til din hjemmeside (hvor folk kan få din gratis gave mod at tilmelde sig dit nyhedsbrev), alliancer med andre der har mange i din målgruppe på deres mailinglister osv.

Vær systematisk og vedholdende med det, du har valgt

I sidste modul opfordrede jeg til at du kigger på udvalget af muligheder for at opbygge din kundeliste, og så vælger noget der passer til dig: videoblogs, skriveblogs, facebook, linkedin, presse osv.

I dette modul opfordrer jeg dig til at være **systematisk** og **vedholdende** med det, du har valgt. At bygge en solid kundeliste kræver en langsigtet indsats. Men til gengæld kan resultatet være meget solidt.

En vigtig genvej er **STRATEGISKE ALLIANCER**

En alliance er ikke nødvendigvis en kunde, selvom det godt kan være en, du kan blive underleverandør til.

Det er en "central", der i forvejen har adgang til din målgruppe.

Din strategiske alliance kan være en virksomhed, en organisation, en forening, et netværk, et medie eller en anden "samlere", der i forvejen er i direkte kontakt med dine slutbrugere.

Hvis du allierer dig med en alliance, kan du spare tonsvis af tid og penge i forhold til at selv skulle i kontakt med enkeltpersoner.

Mange iværksættere er gået fra at være små og skrøbelige til at være solide forretninger ved at finde én strategisk alliance med adgang til en masse kunder.



OPFORDRINGEN HERFRA LYDER DERFOR:

- ☀️ Hvem kan du alliere dig med?
- ☀️ Hvem har adgang til dine slutbrugere?
- ☀️ Hvem kan du skabe en vind-vind aftale med?
- ☀️ Hvad skal din alliance kunne for at passe til dine behov?
- ☀️ Hvad kan du tilbyde din alliance?
- ☀️ Hvordan kan du komme i kontakt med denne alliance?
- ☀️ Kender du nogle, der kunne være en adgang/introduktion til din mulige alliance?

Brug ferietid til at få ideer

Fx til hvem dine alliancer kunne være.

Stil spørgsmålet - og lyt.

Brug i det hele taget noget ferietid på at give helt slip

På din forretning og komme helt ned i gear. Nok er man "mor" for sin butik, og der er altid noget at gøre. Men en forælder skal selv have iltmasken på før hun kan give til barnet.

Så hold indimellem heeelt fri.

Du kan arbejde smartere ved at sætte hjernen igang inden du hengiver dig til ferietiden ved at stille nogle relevante spørgsmål, som du gerne vil have svar på.

For eksempel:

Hvad er svaret på dette spørgsmål (én sætning):

Jeg er (titel)

Jeg hjælper (din målgrupper)

Med at (det problem du løser)

Så de kan (det resultat, du skaber.

Hvad er svaret på disse spørgsmål:

Hvis du kun havde adgang til 10.000 kunder, hvem skulle de være?

Hvis du skulle nævne din favorit alliance, hvem skulle det være?

Sorter mellem små og større alliancer.

Når du kommer hjem: Gå efter de større alliancer først.

Om du så skal ringe rundt hver fredag til mulige alliancer...

Få mere inspiration under visualiseringen

Brug også ferietid på at indarbejde nye gode vaner. Begynd fx at lave manifestations meditationen 3-11 min dagligt i 40 dage.

Når du vender tilbage til arbejdet, så tag din notesbog og download svarene på de spørgsmål, du stillede inden du tog afsted. Du har sandsynligvis modtaget dem undervejs.

Og så handler det om at gå i yang igen, og få dem implementeret.

God fornøjelse

Kirsten



Fokus & Implementering

UGE 1:

Med din makker eller business celle:

Lav præfald udfordring og intention omkring din business. Aftal hvordan I samarbejder under ferietid - jeg anbefaler mindst én uge med 100% fri.

UGE 2:

Skriv de spørgsmål ned du gerne vil have svar på i din ferietid.

Del med din makker
Hør vedkommendes input.

UGE 3:

Hvad er din Elevatortale (sagt i ét åndedræt)?
Hvem kunne din yndlings alliance være? Del med din makker.

UGE 4:

Hvordan kunne du kontakte dine alliancer? Hvad kunne du tilbyde? Del med makker.

Husk at være systematisk og vedholdende - det er en investering, der kan give stort afkast.

God fornøjelse og lykke til,
Kirsten