FÅ PASSIV INDKOMST

Modul 10

* VEJEN TIL MERE TID OG FLERE PENGE
* SÅDAN SKABER DU ONLINE PRODUKTER
* SÅDAN SÆLGER DU ONLINE PRODUKTER

HVAD ER PASSIV INDKOMST OG HVORFOR ER DET EN GOD INVESTERING?

Passiv indkomst er indkomst, som du modtager uden at du skal yde noget ekstra arbejde.

Eksempler er afkast fra aktier og obligationer, fortjeneste i forbindelse med ejendomshandel, royalties fra et kunstnerisk produkt.

De fleste former for passiv indkomst er (meget aktive) i starten, til gengæld er din indsats bedre givet ud end hvis du kun sælger din tid.

For du kan i nogle tilfælde høste flere år fremover.

Hvorfor jeg anbefaler online produkter

Jeg anbefaler kvindelige iværksættere at tænke i at have mindst ét online produkt på hylden, da det ikke er så kapital- og ressource krævende at producere, men til gengæld kan sprede din ekspertise og give dig adgang til passiv indkomst uden de store risici.

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

Hvad skal du lave online produkter om?

Online produkter er din ekspertise, pakket i digital form, og solgt via internet.

Jeg anbefaler at du først finder ud af:

Hvis du skulle putte din ekspertise på flaske, hvad skulle du så producere et online produkt om?

Det kan sagtens være i samme boldgade som dine fysiske produkter eller dine live workshops, nu bare i en digital form, som andre kan indtage hjemmefra nårsomhelst og hvorsomhelst.

Dine digitale produkter kan supplere dine øvrige produkter, så du ender med at få serviceret dine kunder bedre, uden at du skal arbejde mere.

Fx kan en **webdesigner** lave et **online produkt** om, hvordan man vedligeholder en hjemmeside og beskytter den mod spam osv, sådan at hun slipper for at forklare den slags igen og igen.

En **tøjbutik** kan lære folk at opbygge en **fleksibel garderobe**. En healer kan lave et gør-det-selv healing program, kunderne kan bruge mellem sessionerne. Og så videre.

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

HVORDAN KAN DU PRODUCERE ONLINE PRODUKTER?

- videoer (kan optages med din smartphone, med brug af god ekstern mikrofon, som du kan købe online for max 1000 kr)
- lydfiler (same optagelsesform som ovennævnte, eller direkte i din computer via programmer som audio acrobat eller lydoptagelsesprogrammer til PC. Google dig frem – både mac og pc er gearet til optagelser direkte via computeren, men du skal altid huske at tilslutte en god ekstern mikrofon)
- Skærmoptagelser, for eksempel af en powerpoint fil, som du taler henover. Brug programmer som camtasia (pc) og screenflow (mac)
- Tekster (leveret i pdf form eller som e-magasin via tjenester som issuu.com eller en e-bog lavet i canva)
- Billeder (husk at de skal søges på royalty free sites, og at du kan customize dem i canva.com)
- Forslag til øvelser

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

Hvordan gør du rent teknisk mht produktion?

Du kan vælge at lave en kombination af nogle af ovenstående elementer, så der er lidt for enhver smag, både til de visuelle, de autitive og de kinestetiske.

De fleste produkter kan produceres med udstyr, du allerede har:

En smartphone og/eller en computer. Du skal blot sørge for god lyd ved at købe en ekstern mikrofon, som fx beskrevet i denne artikel (www.imore.com/how-get-good-audio-while-shooting-video-your-iphone). Jeg vil også anbefale at købe en ekstern harddisk til at lagre dine filer, da især video fylder en del.

Hvis du går i stå rent teknisk kan du som regel finde svar ved at google dit problem – der er virkelig mange mennesker, som er løbet ind i samme problem som dig før, og mange **deler deres løsninger på video eller i chatforums**. Sørg for at være præcis omkring hvilke tekniske apparater og software du bruger (fx "hvordan uploader jeg lydfil fra iphone6 til pc"?)

Hvor gør du af dit materiale til online produktet?

Du kan enten bygge en multisite (et undersite) til dit eget site, det lader sig eksempelvis gøre i wordpress. Her uploader du så dine video- og lydfiler til servere som for eksempel **vimeo** og **amazon ezs3**, og kan der skræddersy et cover, der matcher dit brand og indsætte html koderne på dit site. Vimeo er meget intuitivt og amazon ezs3 har grundige brugsanvisninger og support.

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

Levering af produktet:

Sørg i givet fald for, at integrere din webshop og dit site, så du automatisk kan give adgang til produktet, så snart folk køber. Hvis du skal involveres manuelt hver gang, er din passive indkomst ikke passiv, men aktiv.

Du kan også vælge at bruge en af de tjenester, der tilbyder at hjælpe dig med at sætte produktet op (du kan uploade dine filer direkte til dem) og hvor salgsside, webshop. mailingliste og det sted, hvor produktet leveres online er integreret, så du slipper for at gøre det.

Den slags tjenester koster typisk et abonnement og/eller en procentdel af dit salg, til gengæld er det som at bo til leje: hvis noget ikke fungerer, beder du blot support om at fikse det, og skal ikke bakse med tingene selv.

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

HVAD ER EKSEMPLER PÅ LEVERINGSTJENESTER ?

Danmark:

www.simplero.com
www.easyme.dk

Udland:

www.ontraport.com
www.thenewkajabi.com

Der er fordele og ulemper ved alle tjenesterne. Men hovedsagen er, at du kommer igang.
En ulempe ved de eksterne hosts er fx at du sender al din traffik til dem - ikke til dit eget site. Og hvis de kun ejes af få mennesker, er du mere sårbar end hvis det er en stor virksomhed, der står bag.

Indhold af online produkter og salgsside

Indholdet af dit online produkt og din salgsside kan organiseres efter samme opskrift: **HVAD** handler dit produkt om? **HVORFOR** er det vigtigt? **HVEM** henvender det sig til? **HVEM** er du, og hvorfor har du ekspertise indenfor dette felt?
HVORDAN leveres produktet (fx via 12 videoer, en workbook og en FB gruppe.) Strukturer gerne indholdet af produktet i “7 nemme trin”, “3 fælder og hvordan du undgår dem”, “5 veje til” osv

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

Prissætning

Hvad vil du selv give for et tilsvarende produkt som dit?

Har du prøvet at investere det, som dit produkt koster?

Det er en udbredt fælde at ville have flere penge for sit produkt, end du selv er villig til at give for tilsvarende.

Dit online produkt hører typisk til i den brede ende af din tragt – derfor koster online produkter typisk max 10.000 kr – og oftest langt mindre, alt efter hvor meget, du giver.

Tænk i, hvor megetværdi du leverer.

Mange sælger masser af produkter til fx 50 – 75 – 100 – 300 – 500 – 999 - 2500 og 5000 kr. Det kan være en god ide at have produkter i forskellige pris kategorier.

Salg af online produkter

Du har i de andre moduler lært en række veje til salg af et hvilketsomhelst produkt, herunder online produkter.

Du kan sælge via din nyhedsbrevsliste, via FB annoncer, Google adwords annoncer, SEO, PR, alliancer og meget gerne en kombination af disse elementer.

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

Fokus & Implementering

Som sædvanligt vil jeg anbefale at lade dig støtte af en makker eller en business celle for at accellere din proces. Her er de øvelser, du kan lave alene, eller på et ugentligt kald sammen med din mastermind gruppe:

UGE 1 :

Hvordan vil du få passiv indkomst?

Hvis du skulle lave et online produkt, hvad skulled et så være for et? Til hvem? Hvorfor? Hvordan?

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM

UGE 2:

Lav en konkret plan for teknik og udførelse

Hvad er du mest tiltrukket af at anvende: lyd, tekst, billeder, video, skærmoptagelse af eksempelvis powerpoints? Eller en kombination deraf? Undersøg de forskellige tekniske muligheder for at producere og levere dit online produkt, og beslut dig for hvilken teknik du vil bruge/anskaffe

UGE 3:

Lav en konkret drejebog for produktion

Lav en outline over produktet i sin helhed (antal moduler, emner) og en plan for indholdet i det det enkelte modul (hvad, hvorfor, hvem, hvordan, hvad hvis...)

UGE 4:

Ryd et tidspunkt i kalenderen

Til at producere produktet. Hvis det alligevel ikke lykkes på det tidspunkt, så ryd et nyt tidspunkt. Giv dig god tid, så du kan lave et produkt af ordentlig kvalitet, som du og dine kunder kan have glæde af i lang tid.

Husk at prale af dine succes´er i FB gruppen, og at dele dine udfordringer, så du kan få hjælp fra det kollektive: flere hjerner tænker bedre end en.

COPYRIGHT WWW.KIRSTENSTENDEVAD.COM