

Stap 5 Bouw door naar je grotere aanbod

Oke, met je instaproduct maak je dus de stap van gratis naar betaald.

Nu is het tijd voor de laatste stap: je grotere online aanbod bouwen.

Dit is de fase waarin je alles wat je tot nu toe hebt neergezet: je doel, je weggever, je funnel en je instaproduct, samenbrengt in een schaalbaar online programma of traject.

En hier zit alvast een belangrijke tip want kijk alvast eerst naar wat je nú al hebt.

Welke onderdelen van je huidige offline traject of methode werken goed?

Welke oefeningen, werkbladen, presentaties of materialen kun je hergebruiken? Vaak heb je al veel meer klaarstaan dan je denkt. Het hoeft niet allemaal nieuw. Je vertaalt het alleen naar een online vorm.

Je grotere aanbod kan verschillende vormen hebben:

- Een online leeromgeving met modules en opdrachten met of zonder live sessies
- Een online groepsprogramma waarin je meerdere mensen tegelijk begeleidt.
- Of een hybride traject: online lessen gecombineerd met persoonlijke sessies.

Het allerbelangrijkste is dat het past bij jou, bij je ideale klant en bij de manier waarop jij wilt werken. Want waarom zou je het anders doen?!

Dus kijk kritisch naar je huidige offline traject of methode. Welke onderdelen kun je rechtstreeks meenemen naar een online programma? En hoe vertaal je dat naar een schaalbare online vorm die bij jou past én aansluit bij de wensen van je klant?

Dit is de stap waarin je je praktijk blijft doen zoals je gewend bent, maar daarnaast óók online klanten kunt helpen.

Twee dingen die elkaar niet in de weg zitten, maar juist versterken: je offline werk én je online programma. Zo kun je meer mensen helpen, zonder dat het jou direct meer tijd kost.