



## STEP I: KONZEPTION MINI-KURS

Ein MINI-KURS ist ein kurzer Online-Kurs, der z. B. 14, 21 oder 30 Tage geht. Dieses Kursformat löst EIN ganz spezifisches Thema. Er kostet meist unter EUR 50 und stellt damit keine große Investition dar.

### 9 Schritte, damit dein MINI-KURS erfolgreich ist

1. Er löst EIN echtes Problem, nicht mehrere! Nur wenn dein Zielkunde das Gefühl hat, dass der MINI-KURS ein echtes Problem löst, wird er diesen Kurs kaufen.
2. Er fokussiert sich auf ein spezifisches Themengebiet. Je spezifischer du den Inhalt deines MINI-KURSES definierst, desto besser wird er sich verkaufen.
3. Er verspricht einen schnellen "Gewinn" - d.h. er soll deinem Kunden helfen, etwas in relativ kurzer Zeit zu erreichen und ein Problem zu lösen.
4. Er soll schnell und leicht zu verdauen sein - Videos (max. 20 Min), PDF-Checklisten, Templates etc. sind in der Regel sehr gut, weil sie schnell und einfach zu erfassen sind. Lange Texte können dazu führen, dass sich dein Interessent überfordert fühlt. Probiere verschiedene Formate aus, um zu testen, was bei deiner Zielgruppe am besten funktioniert.



5. Er hat einen hohen Wert. Dein MINI-KURS sollte sowohl einen hohen wahrgenommenen als auch einen hohen tatsächlichen Wert haben. Scheue dich nicht davor, wirklich wertvolle Inhalte preiszugeben. Der Konsument erhält nur ein Puzzlestück, das zwar auch für sich wertvoll ist, aber nur im Zusammenhang mit den restlichen Puzzlestücken (bspw. durch weitere Kurse) ein Gesamtbild, d. h. eine echte Lösung, ergibt.
  
6. Er ist sofort verfügbar - Die Menschen lieben sofortige 'Befriedigung'. Dennoch brauchst du eine Bestätigung der E-Mail-Adresse in Form eines Double-Opt-in (die Bestätigung der E-Mail-Adresse).
  
7. Er verkauft einen zweiten MINI-KURS auf der Danke-Seite. Biete am Ende des MINI-KURSES ein weiteres Puzzlestück als Upsell an. Dieser Kurs / Templates / Tutorial können ein wenig teurer sein, als der MINI-KURS. Bsp. EUR 28 für den MINI-KURS und EUR 34 für dein Upsell-Produkt. Für dieses gelten dieselben Regeln, wie für den eigentlichen MINI-KURS.
  
8. Er demonstriert dein Fachwissen und deine Expertise. Außerdem lernen die Menschen dich kennen, da der MINI-KURS über dein Fachwissen und dein einzigartiges Wertversprechen hinaus auch dich als Mensch zeigt. Dies trägt dazu bei, dass der Interessent mehr möchte und aus MINI-KURS-Käufern später Kunden für dein umfassendes Programm oder Coaching werden.
  
9. Er lässt deine E-Mail Liste wachsen - hier kannst du mithilfe von regelmäßigen E-Mails (z. B. Newsletter) den Verkauf deines umfassenden Kurses vorbereiten. Außerdem lassen sich Testimonials generieren.



# STEP I: KONZEPTION

## 8 FRAGEN: KONZEPT DEINES KURSES/COACHINGS/PROGRAMMS

1. Was ist das EINE Problem, für das dein Kurs/Coaching/Programm eine Lösung bietet?

2. Wer hat genau dieses Problem?

3. Was erreichen Menschen, wenn sie an deinem Kurs/Coaching/Programm teilnehmen? Woher kommen sie (A) und wo stehen sie hinterher (B)?



4. Warum ist dir das Thema so wichtig?

5. Was sind die 5 wichtigsten Schritte, um von (A) nach (B) zu kommen?

6. Wie lange dauert dieser Prozess?



7. Was hat das, was du tust, in deinem Leben verändert?

8. Worauf bist du in deinem Programm besonders stolz?