DU SÄLJER KURSER ELLER COACHING

Läckkollen för kurser och coaching

20 ställen där coacher och kursskapare tappar köpare, oavsett om du säljer via inlägg, DM, en säljsida eller livesändningar. Kryssa i det du redan har. Varje tom ruta är en läcka.

1 Nya intresserade

- [ ] **Nya intresserade kommer in varje vecka**
  Inte bara de veckor du själv postar mycket. Sju av tio kreatörer säger att det är svårare att nå sina följare idag än för fem år sedan.
- [ ] **Du sparar mejl eller nummer från dem som är intresserade**
  Till exempel genom en gratis guide eller video. Följare kan försvinna över en natt, men mejllistan är din.
- [ ] **Din gratisgrej leder vidare till det du säljer**
  Den löser ett litet problem helt och visar nästa, som kursen eller coachingen löser.
- [ ] **Du vet vilka inlägg och annonser som ger köp, inte bara likes**
  Många gillar, få köper. Det som mäts kan bli bättre.

2 Svar och uppföljning

- [ ] **Alla som skriver i DM eller frågar får svar inom en timme**
  Fyra av tio förväntar sig svar inom en timme i sociala medier. Intresset svalnar snabbt.
- [ ] **Nya intresserade får automatiska mejl de första dagarna**
  De som just visat intresse är de varmaste du har.
- [ ] **Påminnelser går med både mejl och sms**
  Mejl missas lätt. Ett sms läses nästan alltid.
- [ ] **De som sa ”jag ska tänka på saken” följs upp**
  De flesta köper inte första gången de ser ett erbjudande.
- [ ] **Bokade samtal får påminnelser innan**
  Färre uteblir när det kommer både ett mejl och ett sms före samtalet.

Hittar du redan flera tomma rutor?
I den gratis analysen går vi igenom din kurs eller coaching och dina tre största konkurrenter, och visar vilken läcka du ska täta först. Tio frågor, ungefär tre minuter. → **formeraconsulting.com**

3 Säljsidan

- [ ] **Överst står vad man kan efter kursen och vem den är för**
  De flesta bestämmer sig på några sekunder om de ska läsa vidare.
- [ ] **Texten är enkel och svarar på frågorna man annars ställer i DM**
  Stora undersökningar visar att enkel text konverterar upp till dubbelt så bra som krånglig.

- [ ] **Omdömen från tidigare elever eller klienter syns, gärna med resultat**
  Stora undersökningar visar att redan fem omdömen gör att fler köper, och ännu mer när priset är högt.
- [ ] **Pris, vad som ingår och eventuell garanti står tydligt**
  Oklart pris betyder fler frågor och färre köp.
- [ ] **Den som tackar nej till hela priset får erbjudande om delbetalning**
  Många vill köpa men inte betala allt på en gång.
- [ ] **Erbjudandet har ett tydligt slutdatum, om det är sant**
  Hitta aldrig på en deadline. Det är olagligt och förstör förtroendet.

4 Efter köpet

- [ ] **Nya elever får hjälp att komma igång första veckan**
  Ungefär hälften av alla som betalat för en onlinekurs gör aldrig klart den. Den som blir klar lämnar omdömen och köper igen.
- [ ] **Du ber om omdömen när eleven just har lyckats**
  Fråga i rätt ögonblick, och ställ tre enkla frågor.
- [ ] **Coachingkunder hörs av innan de blir tysta**
  Nordisk statistik visar att ungefär en av tre coachingkunder har slutat efter ett halvår. Kunder säger sällan rakt ut att de tänker sluta.
- [ ] **Det finns ett nästa steg att köpa för den som är klar**
  En fortsättning, ett medlemskap eller mer personlig hjälp.
- [ ] **Nästa omgång har en väntelista**
  Så att varje lansering inte börjar från noll.

Antal kryss: ____ av 20

17–20	Du har en stark grund. Det som finns kvar sitter ofta i detaljer som är svåra att se själv, till exempel vad konkurrenterna gör som du inte gör.
11–16	Du tappar köpare på flera ställen. Det är vanligt, och det går oftast snabbt att täta de viktigaste.
0–10	Här finns mycket att hämta. Börja inte med allt på en gång. Ta det steg som tappar flest först.

Vill du veta exakt var just du läcker, och vad du ska göra först?

Gör den gratis analysen. Den tar ungefär tre minuter.

- ✓ Du får ett försäljningsbetyg direkt.
- ✓ Vi går igenom din kurs eller coaching och dina tre största konkurrenter: vilka annonser de kör, vad deras kunder klagar på och var du kan vinna.
- ✓ Du får tre konkreta nästa steg, i den ordning vi själva skulle börja.

Den är din att behålla, även om du aldrig jobbar med oss. Vi tar bara in två nya företag i månaden, så att varje kund får vår fulla uppmärksamhet.

Gör den gratis analysen på formeraconsulting.com →

P.S. Vi började med att hjälpa folk nära oss som blivit brända av byråer. Allt i den här listan är saker vi själva bygger åt våra kunder varje vecka. Har du frågor om någon punkt är det bara att svara på mejlet.

Formera