



BUSINESS M A S T E R Y

Hvor mulighederne findes og
hvordan skalering sker
uden hårdt arbejde!

1. Din nøgle til superpower
2. Team roller og produktivitet
3. Program udbud – økosystem

Dit mål:

I omsætning og dato for, hvornår målet er nået.





I DET ØJEBLIK DU SÆTTER KONKRETE
TAL PÅ, BEGYNDER UDFORDRINGERNE
AT VISE SIG I SINDET...

Modpolen til
udfordringerne er
egenskaber.

Du skal måske:

1. Hyre ekspertise
2. Afskedige medarbejdere for at frigøre ressourcer
3. Tilføje nye kompetencer til teamet.



Alle de ting, der synes at være udfordringer, der forhindrer dig i at nå dit mål, er faktisk byggestenene til det.





Før du kan skabe mere, skal du først skabe pladsen.
Frigør mindst 20% af din tid i arbejdskalenderen til at arbejde PÅ din virksomhed, i stedet for i den.



Gå fra 6 til 3 målopfyldende handlinger dagligt, hvis du har brug for det. Mere er IKKE nødvendigvis bedre. Det er den følelse og fokus, du har, når du udfører dem, der er essentielt!

At være mere travl betyder IKKE nødvendigvis mere succes.

Mange er begravet i opgaver, der ikke genererer profit og som dræner deres energi.

ENESTÅENDE EVNER!

1. Centrer dine aktiviteter omkring det, du er passioneret omkring.

1. Centrer dine aktiviteter omkring det, du er passioneret omkring.
2. Bliv meget bedre til at servicere en voksende klientbase.

1. Centrér dine aktiviteter omkring det, du er passioneret omkring.
2. Bliv meget bedre til at servicere en voksende klientbase.
3. Bliv bedre til at leve dit brand, hvilket øger din indkomst og indflydelse.

1. Centrér dine aktiviteter omkring det, du er passioneret omkring.
2. Bliv meget bedre til at servicere en voksende klientbase.
3. Bliv bedre til at leve dit brand, hvilket øger din indkomst og indflydelse.

Jeg laver ikke meget andet end det jeg absolut elsker.

Når dine enestående evner bliver dit vejledende princip, forøges:

1.

Simplicitet

2.

Kreativitet

3.

Produktivitet

4.

Teamarbejde

5.

Resultater



90 DAGES CHALLENGE:

Eliminér fem ting, som du ikke holder af at lave, og som
Men du kan forandre radikalt på det
dræner dig for energi.



Deleger dem til andre med enestående evner, eller outsource

90 DAGES CHALLENGE:

Vælg fem ting, som du holder af at lave, og som skaber værdi for andre samt øger din omsætning.



Forøg den tid, du investerer i disse områder.

Fortsæt med at eliminere ting, der IKKE har noget at gøre med
dine ENESTÅENDE EVNER, og fortsæt med at ekspandere
inden for det, der har!

A woman with dark hair pulled back, wearing black-rimmed glasses and a white long-sleeved top, stands in the foreground with her arms crossed, smiling warmly at the camera. In the background, two men in dark suits are walking past, one holding a folder and the other a coffee cup. The setting appears to be a modern office building with large windows and a clean, professional atmosphere.

DIN VIRKSOMHED ER KUN SÅ SOLID OG STABIL,
SOM DIN EVNE TIL AT DELEGERE VIDERE.

DE NØDVENDIGE 4 OMRÅDER:

Salg

Marketing

Administration/
Operations

Økonomi

DE NØDVENDIGE 4 OMRÅDER:

Salg

Marketing

CEO

Administration/
Operations

Økonomi

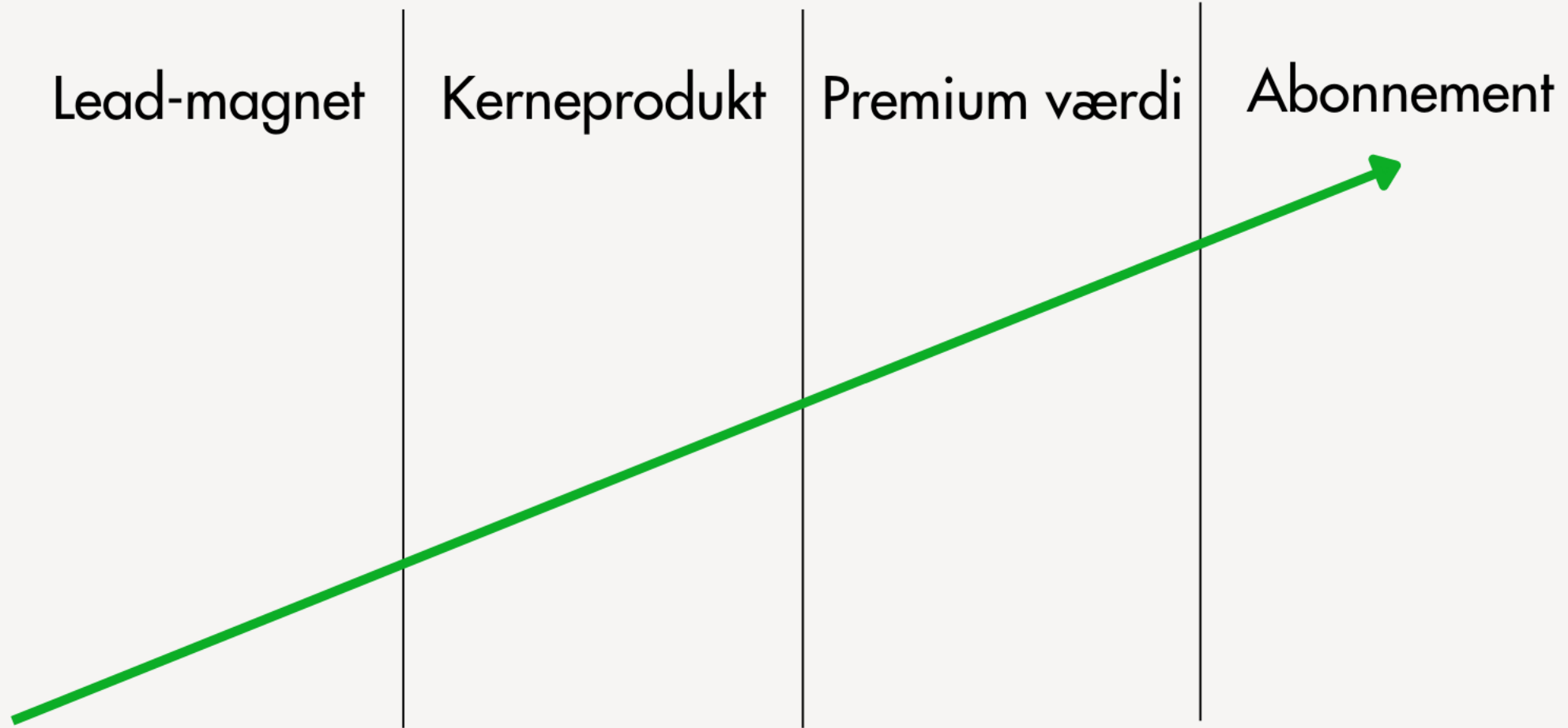


HVAD GIVER DIG FRIHEDEN
DU SØGER?

HVAD GIVER DIG FRIHEDEN DU SØGER?

Økosystem af produkter og services

Økosystem af produkter og services



Det er noget, du giver væk med værdi i
bytte for en email-adresse.
Dette skaber en "relation" til dit brand.



Det er noget, du giver væk med værdi i
bytte for en email-adresse.

Dette skaber en "relation" til dit brand.

Eksempler:

- PDF til download.
- Quiz.
- En rapport.
- Et værktøj.
- Skabeloner.
- Ressourcelister.
- Ekstra værdikupon (ALDRIG RABAT!).
- Meditation.
- Noget simpelt og letanvendeligt.



Det er noget, du giver væk med værdi i
bytte for en email-adresse.

Dette skaber en "relation" til dit brand.

Eksempler:

- PDF til download.
- Quiz.
- En rapport.
- Et værktøj.
- Skabeloner.
- Ressourcelister.
- Ekstra værdikupon (ALDRIG RABAT!).
- Meditation.
- Noget simpelt og letanvendeligt.

Din email-liste er DIN og har større værdi
end følgere på sociale medier osv.



Lead magnet

Skal lede din ideelle klient **VÆK** fra smerte og **IKKE** mod det bedre.

Eksempel:

GRATIS GUIDE: De 5 største årsager til at hunde og katte oplever livsstilssygdomme i deres liv (og hvordan de kan undgås).

GRATIS ADVOKATRÅD: De 3 største fejl som de fleste (FAMILIER, ANKLAGEDE, ELLER LIGNENDE) begår, før de søger advokathjælp.

GRATIS RAPPORT: De 5 største årsager til lav trivsel, velvære osv. på kontoret, som øger sygedage og sænker medarbejder tilfredshed.

Kerne produkt

Et produkt, dine klienter associerer med din virksomhed.

Eksempel:

- En skalérbar leveringsmodel (f.eks. vores Master Class).
- Et produkt eller service, der løser et umiddelbart problem og opbygger yderligere tillid.
- Minimal investering af din tid (jo mere fuldautomatiseret, desto bedre).
- Løser de problemstillinger, som "de fleste" kommer for at få hjælp til.

Premium værdi produkt

For hver udfordring dit kerneprodukt løser, skaber det 10 nye problemer som dit premium værdiprodukt kan hjælpe med...

- En løsning hvor du aktivt tager del i implementeringen.
- En løsning, der sparer tid (disse klienter værdsætterservice, bekvemmelighed, og deres TID mere end penge!).
- Yderligere hjælp til integration.
- VIP-/conciierge-service.
- Hvor du bliver betalt retfærdigt i forhold til det problem, de penge, den tid, og den hovedpine, som din ideelle klient sparer ved at vælge billigere muligheder eller ved selv at forsøge.

Abonnement – Afdragsordninger

Målet er at omsætningen fra disse, dækker alle faste omkostninger på månedlig basis.

- Et medlemskab i en lukket gruppe
- Kerneproduktet eller premium value produktet der afbetales over en længere periode med månedlige afdrag
- Et nyhedsbrev på abonnement (specialiseret faglig viden)

Opgaver indtil vi ses igen:

1. Frigør 20% af din tid til at arbejde PÅ din virksomhed.
2. Definer 10 handlingspunkter, der vil gøre det muligt for dig at udtrykke FLERE af dine ENESTÅENDE EVNER i løbet af de næste 90 dage.
3. Identificer de 4 centrale områder i din virksomhed.
4. Færdiggør dit produkt-diagram:
 1. Lead magnet
 2. Kerneprodukt
 3. Premium værdi
 4. Abonnement