VERKKOVALMENTAJAT · LANSEERAA ENSIMMÄINEN VERKKOKURSSISI ALLE 30 PÄIVÄSSÄ · OPPITUNTI 6

Arvoportaat ja ostajan matka

Arvoportaat kuvaavat, mitä tarjoat asiakkaalle eri vaiheissa ja eri hinnoilla. Ostajan matka kuvaa, miten ihminen kulkee ensikosketuksesta ostoon ja siitä eteenpäin.

1. Kolmen portaan arvoportaat

Älä rakenna kaikkia portaita nyt. Tämän kuukauden aikana riittää ensimmäinen kurssi ja yksi maksuton porras, joka johtaa siihen.

Maksuton porras
opas, näyteoppitunti, blogikirjoitus

Ensimmäinen kurssisi
nimi ja hintaluokka

Seuraava askel
jatkokurssi, ryhmä tai valmennus

Porras	Esimerkkejä	Tehtävä
1 · Maksuton	blogikirjoitus, opas, näyteoppitunti, webinaari	tutustuminen ja luottamus
2 · Pieni ostos	minikurssi, työkirja, haaste	ensimmäinen kokemus maksavana asiakkaana
3 · Pääkurssi	kurssi, joka ratkaisee ongelman kokonaan	asiakkaan tavoite
4 · Premium	valmennus, ryhmä, henkilökohtainen tuki	syvempi apu ja nopeampi tulos

Ensimmäinen kurssini on portaalla 2 vai 3? Miksi?

2. Ostajan matka

Kirjoita jokaiseen vaiheeseen kohderyhmäsi oma ajatus ja yksi toimenpide. Parhaat sanat saat oppitunnin 7 keskusteluista.

Vaihe	Mitä ihminen ajattelee	Mitä sinä tarjoat
1 · Tunnistaa ongelman		
2 · Etsii ratkaisua		
3 · Vertailee		
4 · Ostaa		
5 · Käyttää ja suosittelee		

Esimerkki käsityöyrittäjän tuotekuvakurssista, vaihe 1: "Tuotekuvani näyttävät kotikutoisilta." → sisältöä, joka nimeää ongelman.

3. Maksuton porras tässä kuussa

Mikä se on?

Miten se johtaa ensimmäiseen kurssiisi?

Valmis viimeistään