

**DIGITALFREI**

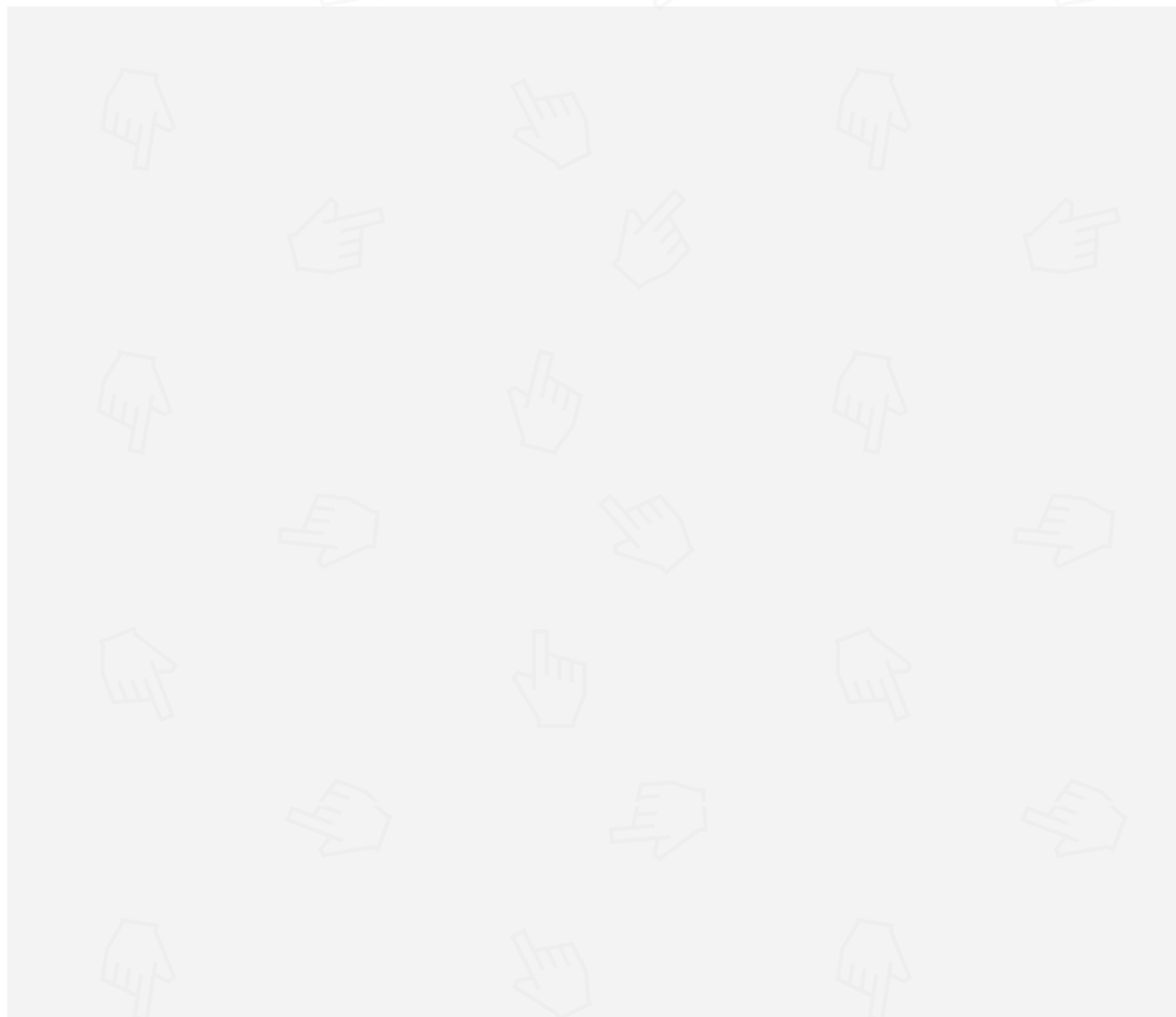
# **MEMBERSHIP WORKSHOP**

## DEIN BUSINESS

Im ersten Schritt musst du in die Zukunft schauen. Wie würde ein gut laufender Membership dein Business verändern?

- Welche Angebote kannst du endlich streichen?
- Wie viel mehr Umsatz wirst du machen?
- Wie viel mehr Zeit hättest du für dich und deine Familie?
- In welchem Bereich würdest du dir zuerst Hilfe von einer Virtuellen Assistenz holen?

Schreib all die Dinge auf, die sich aus deiner Sicht verbessern würden. Diese nutzt du als Motivation, wenn es mal nicht so gut läuft.



# WARUM DU EIN MEMBERSHIP STARTEN SOLLTEST

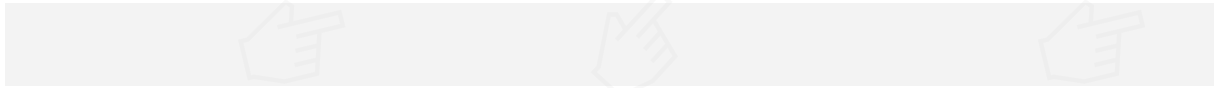
1. [Empty bar]
2. [Empty bar]
3. [Empty bar]
4. [Empty bar]
5. [Empty bar]
6. [Empty bar]

# DU SOLLTEST KEIN MS STARTEN WENN...

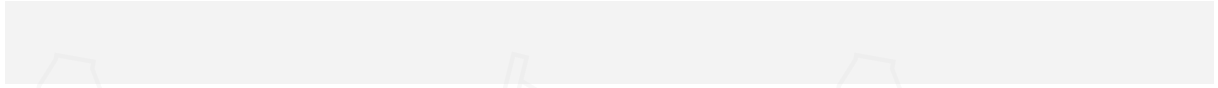
1. [Empty bar]
2. [Empty bar]

# MEMBERSHIP MYTHEN

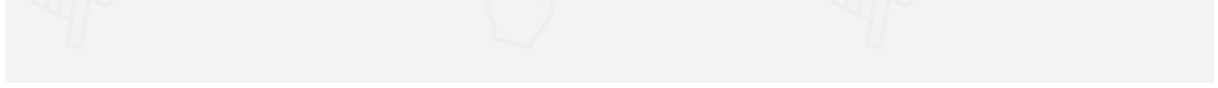
1.



2.



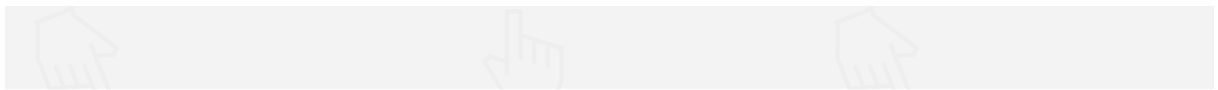
3.



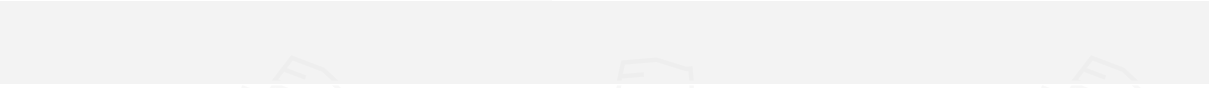
4.



5.



6.



## DEIN KUNDE

Je genauer du weißt, was deine Kunden von dir brauchen, umso besser kannst du dein Membership-Thema auch verkaufen.

In diesem Abschnitt dreht sich deswegen alles über deinen zukünftigen Kunden.

### Gibt es ein dauerhaftes Problem?

- Ja
- Nein

Schau auf den Social-Media-Kanälen ob die Leute auch wirklich ein oder mehrere Probleme zu deinem Thema haben. Facebook-Gruppen eignen sich hervorragend für die Recherche.

### Konsumieren Sie Content?

- Ja
- Nein

Suche nach deinem Thema bei Google und füge Blog, Forum oder Podcast am Ende hinzu. z. B Facebook-Ads Blog oder Pinterest Podcast.

### Kaufen Sie?

- Ja
- Nein

Gibt es Konkurrenten die bereits etwas ähnliches verkaufen? Schau auf Amazon ob es Produkte zu deinem Thema gibt und die Anzahl der Reviews. Gibt es vielleicht schon Kurse auf Youtube oder Udemy?

## Sprechen Sie bereits über dein Thema?

- Ja
- Nein

Wird sich in Foren oder auf den Social-Media-Kanälen bereits über dein Thema unterhalten? Gibt es Bücher die gekauft oder Podcast die gehört werden?

## Suchen Sie direkt nach Lösungen?

- Ja
- Nein

Suche bei Google oder Youtube nach deinem Thema und füge am Ende Tutorial hinzu. z. B. Pinterest Tutorial.

Für jedes JA gibst du dir jetzt einen Punkt. Hast du mehr als 2 Punkte ist das schon einmal ein gutes Zeichen! Bei weniger als 2 Punkten muss du ein wenig vorsichtig sein. Hier musst du deinen Markt noch weiter untersuchen. Das könnte dir dabei helfen:

- Welche Probleme und Ängste haben sie?
- Welche Hoffnungen und Träume haben sie?
- Suche das persönliche Gespräch und Frage sie nach deren Problemen, Ängsten, Hoffnungen und Träumen.
- Erstelle eine Umfrage auf deinen Kanälen.
- Werde Mitglied in FB-Gruppen wo deine Kunden sich aufhalten und recherchiere dort nach Problemen.

## DEINE REICHWEITE

Du brauchst keine riesen E-Mail-Liste oder tausende von Followern um dein Membership zu starten. Das ist ein Trugschluss. Es müssen nämlich nur die richtigen Leute sein. Eine gewisse Reichweite mit den richtigen Leuten sollte daher vorhanden sein.

### Hast du Follower auf Facebook?

Ja

Nein

### Hast du Follower auf LinkedIn?

Ja

Nein

### Hast du Follower auf Instagram?

Ja

Nein

### Hast du Follower auf Youtube?

Ja

Nein

### Hast du Follower auf Twitter?

Ja

Nein

## Hast du Follower auf anderen Kanälen?

- Ja
- Nein

## Hast du eine E-Mail-Liste mit mehr als 100 Kontakten?

- Ja
- Nein

## Hast du eine E-Mail-Liste mit mehr als 1.000 Kontakten?

- Ja
- Nein

(Wenn ja, kannst du dir hier 2 Punkte geben)

Für jedes JA gibst du dir jetzt einen Punkt. Hast du mehr als 3 Punkte ist das schon einmal ein gutes Zeichen! Bei weniger als 3 Punkten muss du noch ein wenig Arbeit in deine Reichweite stecken! Mit den richtigen Mitteln dauert das nicht so lange wie du denkst! Das lernst du u. a. im So geht Membership Club.



## DEINE ERFAHRUNG

Ich kennen viele Leute die aus einem kompletten Offline-Business ins Online-Business gestartet sind. Meistens haben diese Leute noch nicht die „riesen“ Erfahrung in Sachen Online-Business. Dies ist aber auf gar kein Fall ein Hindernis um nicht mit einem Membership zu starten!

Als Beispiel möchte ich hier Sandra-Fleckenstein nennen. Sandra kam im Dezember 2020 in den So geht Membership-Club und hat im Mai 2021 ihr Membership-Business mit 15 Gründungsmitgliedern gestartet!!! Sie hatte zuvor weder eine E-Mail-Liste noch Erfahrung mit digitalen Produkten.

Nichtsdestotrotz kann dir bereits ein wenig Erfahrung eine Hilfe sein.

### **Hast du jemals Content über dein Thema veröffentlicht?**

Ja

Nein

z. B. ein Blog-Post, ein Buch geschrieben, eine Podcast-Folge, ein Video veröffentlicht, ein Social-Media-Post oder ein digitales Produkt erstellt.

## Hast du jemals live mit einer Zielgruppe gesprochen?

- Ja
- Nein

z. B. Webinar, Livestream, Workshop oder Konferenz.

## Hast du jemals jemanden gecoacht?

- Ja
- Nein

## Stellen Menschen dir oft Fragen zu deinem Thema?

- Ja
- Nein

Für jedes JA gibst du dir jetzt einen Punkt. Hast du mehr als 2 Punkte ist das schon einmal ein gutes Zeichen! Bei weniger als 2 Punkten musst du schauen, wie du deine Zielgruppe am besten erreichen kannst.

## 3 ANZEICHEN WANN SICH EIN MEMBERSHIP LOHNT

1.

2.

3.

## 6 WICHTIGE GRUNDSÄTZE

1.

2.

3.

4.

5.

6.

# WARUM KOMMEN MENSCHEN IN DEINEN MEMBERSHIP?

1.

2.

3.

4.

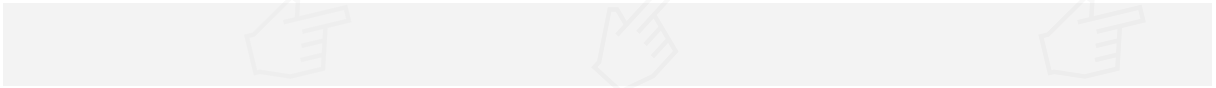
5.

# ONLINEKURS VS MEMBERSHIP

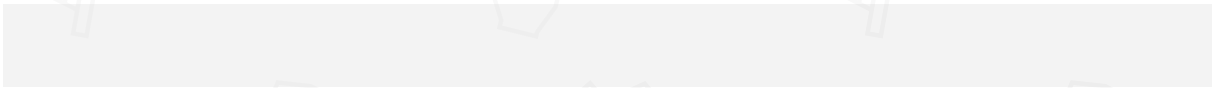
# PRODUKTTREPPE

# MEMBERSHIP MODELLE

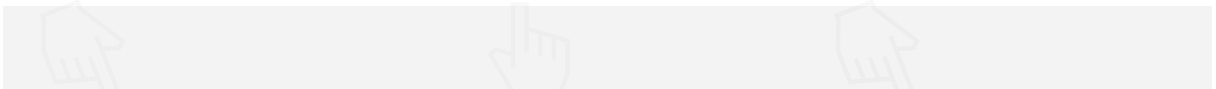
1.



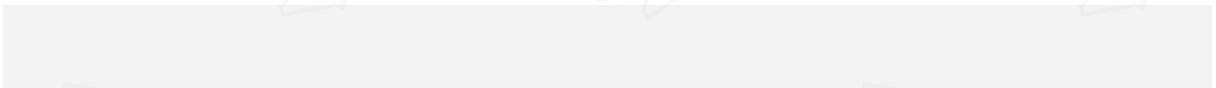
2.



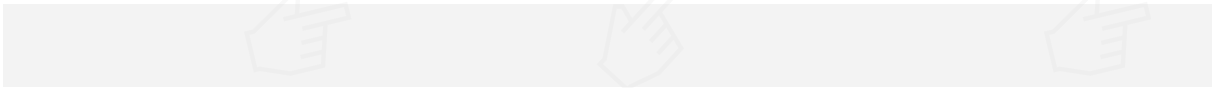
3.



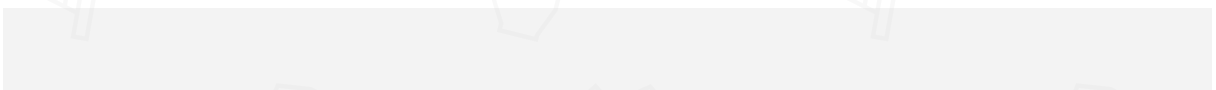
4.



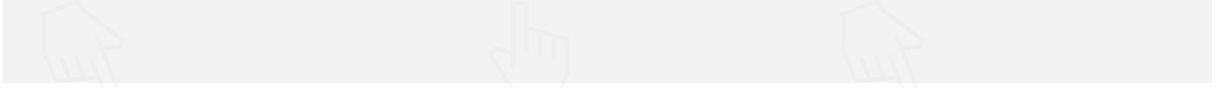
5.



6.

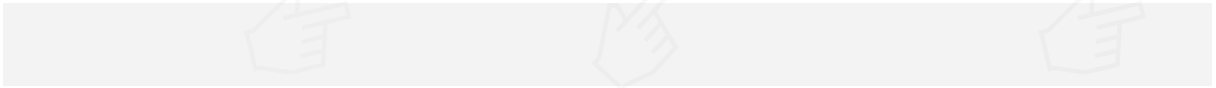


7.



# MEMBERSHIP CONTENT

1.



2.



3.

