

*Miten kasvatat asiakaspohjaa  
tulevaa verkkokurssin pilotointia  
varten?*

# Työkirja



Hei, ihan huippua, että latsit tämän oppaan ja haluat oppia, miten voit suunnitella ja tehdä oman verkkokurssisi.

Tämän työkirjan avulla verkkokurssin suunnittelu on asetetta helpompaa, etkä tee niitä radikaaleja virheitä, joita allekirjoittanut on ehtinyt tekemään.

Ennen kuin aloitamme, haluan sanoa tämän:

Vain tekemällä saat tuloksia. Vain tekemällä oikeita asioita, saat aikaan oikeita ja todellisia tuloksia.

Olen huomannut, että monet vain lataavat ilmaista sisältöä mutta eivät hyödynnä sitä omassa työssään ja blogissaan. Toivon, että sinä todellakin hyödynnät tämän työkirjan tehtäviä, mietit ja suunnittelet.

Haluan, että onnistut myymään omaa verkkokurssiasi.

Ota siis joka päivä seuraavan viikon ajan vähintään 30 minuuttia keskytyksetöntä aikaa ja käy näitä kysymyksiä läpi.

Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty!

Kun käyt tätä työkirjaa läpi, laita minulle välillä tietoa, miten sinulla menee. Voit esimerkiksi huikata tervehdysten Facebookissa, Twitterissä tai Instagramissa. En malta odottaa, millaisia tuloksia saat aikaan!

<https://www.facebook.com/TiiaKonttinen2>

[https://www.instagram.com/tiia\\_konttinen](https://www.instagram.com/tiia_konttinen)

<https://twitter.com/TiiaKonttinen>

## Sinun potentiaalinen asiakkaasi

Tärkeintä on aina päättää, ketä haluat auttaa, eli kuka on sinun potentiaalinen asiakkaasi. Kun tiedät kenelle kurssi sopii, sinun on helpompaa tehdä kurssi ja kirjoittaa sen myyntiviesti.

Vastaa alla oleviin kysymyksiin mahdollisimman tarkasti.

1) Kuka on sinun unelma-asiakkaasi? Kuvaile häntä ja hänen elämäntilannettaan mahdollisimman tarkasti

2) Miksi haluat auttaa juuri tätä unelma-asiakasryhmää?

3) Miksi tämä unelma-asiakasryhmä on sinulle tärkeä?

4) Miksi tämä unelma-asiakasryhmä tarvitsee apuasi?

## Verkkokurssin aihe

Verkkokurssin aihe kannattaa rajata sen mukaan, millaista tietotaitoa sinulla on ja mitä sinun unelma-asiakasryhmäsi tarvitsee.

1) Mieti 3 - 5 kysymystä, joilla hankit tietoa unelma-asiakasryhmältäsi. Yksi tärkeä kysymys on: "Mikä on suurin haasteesi tällä hetkellä \_\_\_\_\_? Viivalle lisää aihealue, josta kurssi on tulossa. Esimerkiksi "Mikä on suurin haasteesi tällä hetkellä ruuanlaitossa?"

2) Miten toteutat kyselyn? Itse käytän todella paljon ilmaista Google Formsia mutta tiedän monia yrittäjiä, jotka käyttävät ilmaista Typeformia.

3) Tee lista 3 - 8 Facebook-ryhmästä, jossa sinun unelma-asiakkaasi todennäköisesti viettää aikaa.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

4) Liity edellisellä sivulla oleviin Facebook-ryhmiin ja seuraa ryhmän keskusteluja aktiivisesti vähintään viikon ajan. Tärkeintä on etsiä, millaisia kysymyksiä ryhmän jäsenet esittävät ryhmässä. Listaa alle 5 - 15 kysymystä, jotka nousevat aika ajoin esille tai jotka saavat paljon keskustelua aikaan.

5) Lähetä kysely ensisijaisesti sähköpostilistalla oleville henkilöille. Jos sähköpostilistasi on pieni (alle 300 henkilöä) tai sitä ei ole vielä ollenkaan, kysy kysymyksiä Facebook-ryhmässä (älä lisää kyselyä suoraan ryhmään vaan kysy yksittäiset kysymykset). Lue ryhmän säännöt ja varmista, että kysymyksesi ei loukkaa ketään. Listaa alle vastauksia, joita saat.

6) Kun olet saanut vastauksia kysymyksiin, tutki vastauksia. Mitkä aiheet tai kysymykset nousevat useasti esille? Listaa kysymykset ja/tai aiheet alle.

7) Mistä näistä aiheista sinulla on eniten tietotaitoa ja halua puhua niistä?

8) Mikä aihe tuntuu sinusta parhaimmalta ja luonnollisimmalta sinulle ja haastavalta tai ongelmalliselta sinun unelma-asiakkaallesi?

9) Jos voit ratkaista tämän haasteen tai ongelman, miten se auttaa sinun unelma-asiakastasi? Miten unelma-asiakkaasi elämä muuttuu, kun tämä ongelma on poistettu?

## Verkkokurssin muoto

Seuraava askel on miettiä, miten ja missä muodossa verkkokurssi tehdään. Pyri tekemään verkkokurssi siihen muotoon, että unelma-asiakkaasi on helppo oppia siitä.

1) Millaiseen muotoon haluat verkkokurssin laittaa? Valitse vain yksi vaihtoehto

1. Verkkokurssi
2. Työkirja
3. Video(t)
4. Äänitiedosto(t)
5. Sähköpostikurssi
6. Webinaari(t)

2) Millaista kurssimateriaali tulee olemaan? Millainen materiaali on sinun helppo toteuttaa? (esimerkiksi verkkokurssi, jossa on sekä video- että kirjallista materiaalia)

3) Mitä haasteita tällaisen kurssimateriaalin toimittamisessa voi olla? Miten kierrät tämän haasteen? (esimerkiksi kiireiset äidit eivät välttämättä pysty lukemaan pitkiä viestejä tai tekstitiedostoja. Mieti, onko mahdollista toimittaa kirjallisen materiaalin rinnalla myös äänitiedostoja)

## Verkkokurssin suunnittelu

1) Suunnittele tähän verkkokurssisi raamit. Tämä helpottaa sinua, kun lähdet konkreettisesti tekemään kurssia. Listaa alle kaikki ideat, kysymykset ja aihealueet, jotka haluat kurssiin ottaa mukaan. Älä karsi ideoita millään tavalla! Anna kaiken vain tulla. Jäsennellään ideat myöhemmin toimivaksi kokonaisuudeksi.



2) Seuraavaksi jäsenetele ideat isommiksi kokonaisuuksiksi. Pyri jäsenetelemään ideat 5 - 10 ryhmään ja nimeä nämä ryhmät. Ryhmistä tulee kurssin moduuleita. Jos näyttää siltä, että ryhmiä tulee paljon, karsi tässä vaiheessa ne ryhmät, joihin olet saanut alle 3 ideaa.

3) Jäsenetele tähän moduulit siihen järjestykseen, kuin ne tulevat kurssille. Listaa moduulin alle ranskalaisin viivoin vielä, mistä puhut moduulissa. Tällä tavalla kokonaisuus alkaa hahmottua.

## Verkkokurssin toteutus ja pilotointi

Mahtavaa! Olemme nyt loppusuoralla ja tästä eteenpäin kurssi alkaa konkreettisesti valmistua.

Suunnittele alle kurssin toteutuksen sekä pilotoinnin aikataulu. Muista, että kurssia ei tarvitse tehdä kokonaan valmiiksi (enkä suosittele sitä) ennen pilotointia. Mutta sinulla tulee olla aikaa ja mahdollisuus tehdä kurssi loppuun, jos/kun pilotointi onnistuu.

1) Kuinka paljon aikaa yhden viikon kurssimateriaalin tekemiseen menee (pidä kirjaa esimerkiksi [www.toggl.com](http://www.toggl.com) ohjelmalla, kun teet yhden viikon materiaalit)

2) Kuinka pitkä kurssi on?

3) Kuinka paljon aikaa kurssin tekeminen kokonaisuudessaan vie?

4) Kuinka paljon kurssin tekeminen maksaa sinulle? Mikä tuntipalkkasi on?

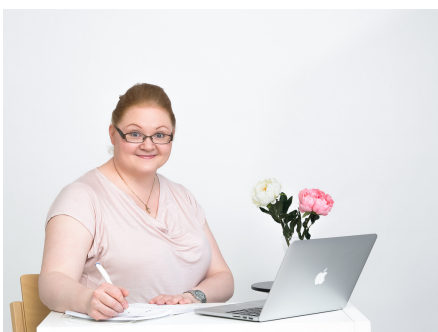
5) Minkä hintainen kurssi tulee olemaan?

6) Kuinka monta osallistujaa tarvitset, että kompensoit käyttämäsi työaikaa?

## Mahtavaa, onneksi olkoon!

Olet nyt käynyt työkirjan läpi ja seuraavaksi on enää toteutus. Muistathan, että vain tekemällä saat aikaan tuloksia.

On helppo jättää työkirja lojumaan muiden papereden alle ja unohtaa. Mutta jos oikeasti haluat tehdä verkkokurssin ja myydä sitä, hyödynnä tätä työkirjaa.



Tiia Konttinen valmentaa bloggaajia ja yrittäjiä, jotka haluavat hyödyntää blogia markkinointikanavana ja tulonhankinta väylänä.

Tiia on valmentanut jo yli 700 bloggaajaa ja yrittäjää. Tiia on myös Unelma Onnellisuudesta yhteisön perustaja, joka kasvoi yli 43.000 upean unelmoija yhteisöksi Tiian avulla.