

Sep
21

Authentische Digitalisierung

Bring Dein Wissen Online

Arbeitsbuch



www.stefanlogar.com

Lerne wie Du aus Deinem Wissen, Interessen, Hobbies, oder Talenten online einen Zusatzverdienst, zweites Standbein oder Haupteinkommen machst.

Der Autor



**Wer vom Herzen
anderen hilft, wird
immer erfolgreich
sein!**



Stefan Logar

Der Techie mit Herz (MrTech)

E-Mail:

hallo@stefanlogar.com

Seit über 13 Jahren helfe ich Menschen dabei, ihr Wissen, können und authentisches, wahrhaftiges Selbst in die Digitale Welt zu bringen. Dank der Zusammenarbeit mit über 812 Privaten 1 zu 1 Kunden habe ich nahezu jedes Setting, technische Möglichkeiten, Tools, und Umsetzungsansetze erlebt, selbst ausprobiert, und durchgeführt, die Du Dir ausdenken kannst.

Das erlaubt mir, für jeden meiner Kunden, die richtigen Entscheidungen zu finden, die zum gewünschten Resultat führt.

Da ich selbst schon dutzende von Kursen, Workshops, Events und mehr erstellt, geleitet, und aufgebaut habe, wird Dir dieses Workbook dabei helfen, Dein Wissen in den digitalen Raum zu bekommen und erfolgreich zu verkaufen.

Wichtig: Meine Methoden und Schritte funktionieren, wenn man sie anwendet, es gibt jedoch keine Erfolgsgarantie, ich erzeile aussergewöhnliche Resultate die viel Hingabe, Liebe, Durchhaltevermögen und Einsatz fordern. Deine persönlichen Umstände, das Umfeld, Dein Wissen, Können und Dein Einsatz machen am Schluss den wirklichen Unterschied! Ich gebe Dir hier weder eine Verdienstaussicht noch ein Versprechen für Umsatz oder Einnahmen.

Inhalt

Was wirst Du über die nächsten Wochen für Dich tun können, um von einer Idee zu einem funktionierenden online Kurs zu gelangen:

Finde Deinen Weg

Deine Klarheit ist die Grundlage.
Ohne diese wird alles viel schwerer als nötig.
Mach es Dir leicht und geh die ersten wichtigen Schritte richtig!

Seite 6

Woche 1

Klarheitsarbeit als Grundlage

Seite 6

Woche 2

Zielkunde, Themen, und Entscheidungen

Seite 8

Woche 3

Deine Übersicht erstellen und Optimieren

Seite 10

Woche 4

Testen und Menschen fragen.
Vorbereitung zur Aufnahme.

Seite 11

Seite 12 Zusammenfassung

Online Kurse Erstellen



Vermeide die üblichen online Strategien, die Dir sagen: «Fang einfach an, ohne Plan, ohne Grundlage, ohne Klarheit... es wird schon werden». Das ist ein klarer Ansatz zum viel Zeit verlieren – es geht besser, einfacher und gezielter!

Einleitung

Hast Du schon einmal mit der digitalen Welt geliebäugelt?

Vielleicht hast Du schnell gemerkt, dass es gar nicht so einfach ist, etwas Sinnvolles anzufangen. Manchmal fehlt einfach das Wissen, oder die Möglichkeit sich für das Richtige zu entscheiden. Wir legen hier die Grundlage, dass Du immer wieder, nach dem gleichen Prinzip, Dein Wissen online bringen kannst.



Wer Probleme löst, mit
etwas das am Herzen
liegt, schafft Mehrwert der
Vergütet wird

**Herzlich
Willkommen**

01

Klarheits Grundlage

Es ist wie bei einem Hausbau, wir fangen da auch nicht einfach an zu bauen und machen mal. Sondern wir bereiten es vor. Wir lassen einen Plan erstellen, dieser wird dann kontrolliert und von einem Ingenieur abgesegnet und von einem Bauteam umgesetzt. Online sind wir Architekt, Ingenieur und Bauleiter sowie Arbeiter gleichzeitig. Das heisst wir dürfen uns extra gut Vorbereiten!



Klarheitsaufgaben

Lieblingsthemen, Zielkunden, Probleme!

Mache Dir eine Liste zu Deinen
Lieblingsthemen:

Beschreibe Deinen Zielkunden
menschlich und was Dir bei diesem sehr
wichtig ist, nett wäre und gar nicht
gehen würde in einer Zusammenarbeit:

Welche Probleme, Herausforderungen bestehen:

02

Themen Finden



Hast Du Deine Grundklarheit, fehlt Dir nur noch eine Entscheidung. Diese sollte vom Herzen ein Thema, ein Problem, und eine Lösung beinhalten, die Dir Freude beim Umsetzen bereitet und leichtfällt. So wird es sich nie wie Arbeit anfühlen und Du kannst Tun was Dir liegt.

Dazu brauchst Du nur Deine Top 3 Themen finden

01



**Problem 1 und die passende Lösung
in einem Satz:**

02



Problem 2 und die passende Lösung

03



Problem 3 und die passende Lösung:

03

Die Übersicht erstellen

Erstelle Deine 3-9 Schritte Übersicht wie das gewählte Problem, Schritt für Schritt gelöst wird Beispiel:

Schritt 1

Finde Deine Lieblingsthemen

Unterschritte:

Tipps um an die Lieblingsthemen zu kommen

Auflistung machen und Entscheiden

Schritt 2

Finde Deinen Lieblingsmenschen

Unterschritte:

Wer ist der ideale Kunde – menschlich und Verhalten

Welche Probleme hat dieser

Schritt 3

Finde Deine Lösung

Unterschritte:

Was von Deinem Wissen hilft das Problem zu lösen

Erstelle eine Übersicht der nötigen Schritte

04

Teste Deine Idee und befrage Lieblingsmenschen

Unser wichtigster Ratgeber, Geschäftsmentor und Coach ist unser idealer Kunde. Der Mensch dem wir am meisten helfen können. Die Person, dessen Problem wir lösen möchten. Sprich mit einigen dieser Menschen und stell Deine Lösung zum Problem X vor. Zeig Deine Übersicht und hol Dir Rückmeldungen und Feedback ein.

Befrage Deinen Zielkunden

- Zeige Deine Übersicht und beobachte, höre genau zu und erfahre die Reaktionen. Wichtig ist sich nicht zu rechtfertigen!
Wahrnehmen, Aufnehmen und Optimieren gehen.
- Hole Dir 2-4 Rückmeldungen ein (je mehr, desto besser)
- Vereinfache und optimiere Deine Schritte, passe die Reihenfolge an und schau was fehlt, oder zu viel ist.

Das ist der wichtigste Schritt, wenn Du wirklich sicherstellen möchtest, dass Du etwas verkaufbares, gebrauchtes und Wertvolles in den Markt bringen wirst. Es erleichtert Dir den gesamten Prozess, weil Du nicht alles aus dem Kopf, sondern direkt für Deinen Zielkunden und dessen Bedarf, erstellen kannst.

Die Arbeit im ersten Monat bereitet Dich darauf vor, Deinen Kurs aufzuzeichnen.

Denn mit der Klarheit, was Du tust, für Wen, und Warum, sogar das Wie Du es machst, wird vieles wesentlich leichter.

Es geht dann nur noch darum in die Handlung zu kommen, mit Menschen zu sprechen und zu erfahren was wirklich gebraucht, oder gewünscht wird.

Ein wichtiger Tipp:

Gib Deinem Zielkunden was sie wollen, und verpacke darin was sie brauchen!



05

Zusammenfassung Monat 1

Dein erster Monat

Klarheit als Grundlage und Feedback als Versicherung

Dein Lieblingsthema und Lieblingsmensch

Was möchtest Du von Herzen gerne tun, weisst viel darüber, und kannst einfach helfen bestimmte Probleme zu lösen? Für wen möchtest Du diese Probleme lösen und wie ist dieser Mensch, was braucht er, um zu Dir zu passen? Und natürlich welches Problem löst Du genau?

Deine Lösung in der Übersicht

Erstelle einen Schritt für Schritt Plan, der Dir dabei hilft, die Verwandlung vom Lieblingsmenschen in vorher und nachher zu unterteilen. Diese Übersicht hilft Dir dabei, Deinen Kurs zu planen und die Details, Unterschritte und alles weitere vorzubereiten.

Testen, Umfragen, Feedback

Hole Dir von Deinem Zielkunden Feedback, finde heraus was ankommt, was verwirrt, was klar oder unklar ist und optimiere Deine Übersicht.

Monat 1 Checkliste

01 Klarheit

a

Lieblingsthema gefunden?

b

Lieblingsmensch definiert?

c

Probleme und Lösung dazu erkannt?

02 Übersicht

a

Übersicht aufgestellt und Schritte definiert?

b

Unterschritte und Details ausgearbeitet?

03 Feedback und Optimieren

a

Lieblingskunden befragt und Feedback erhalten?

b

Optimiert und angepasst?

Bring Dein Wissen Online - Arbeitsbuch

Präsentiert von Stefan Logar
Der Techie mit Herz - MrTech