



Vi har bedømt, at du er i fasen HELT GRØN, og det svarer til, at du er nybegynder.

Det er der slet ikke noget galt med, for det er lige præcis der, vi alle sammen er startet.

Lige nu er du måske i gang med at færdiggøre en uddannelse, eller har afsluttet en, men er ikke kommet i gang med at få kunder.

Fasen HELT GRØN er kendetegnet ved en del forvirring og usikkerhed. Du har måske ikke taget en endelig beslutning om at starte endnu. Det kan være, du er usikker på, om du kan klare det og føler dig måske ret overvældet, over alt det du ikke ved endnu.

**Det er helt normalt.** Det vigtigste, du kan gøre lige nu, er at slå lyttebøfferne ud. Der er masser af hjælp at få, hvis du finder de rigtige steder at suge viden til dig.

Stille og roligt vil du begynde at få mere hold på, hvad alt det her markedsføring handler om.

### Dine behov lige nu

- Grundlæggende viden om markedsføring af en ny behandlerpraksis eller service
- Beviser på at det kan lade sig gøre - andre har gjort det
- Klarhed over hvor du skal starte

### Ting du skal være ekstra opmærksom på for at komme videre i processen.

**I denne fase er der overhængende fare for, at du aldrig kommer videre på grund af forvirring og overvældelse.**

Gør hvad du kan for at holde blikket på målet og sig til dig selv, at det er ok ikke at være rutineret endnu - du er jo lige startet.

Mange, der er i denne fase, er desuden meget uvillige til at bruge penge på at investere i virksomheden, fordi de endnu ikke har tjent nogen penge. Det kan føles meget usikkert at bruge penge, før du har tjent dem.

Det er desværre en meget problematisk tankegang. Det svarer lidt til at købe en bil, men ikke at ville bruge penge på benzin og så stå og brokke sig over, at bilen ikke vil køre nogen steder.

Selvom du kan lære meget gratis, så er det, når du tager beslutningen om at være seriøs og betale for at være med i legen, at du virkelig vil se en udvikling.

**Sørg derfor for at granske dit mindset for disse blokeringer, så du ikke bremser dig selv.**

Når du starter ud, er det helt naturligt at være forsigtig, men pas på at du ikke er overforsigtig. Der er ingen, der har fået succes med en virksomhed ved kun at bruge gratis løsninger.

Desuden er det meget svært at bede om betaling hos sine egne kunder, hvis man selv ikke er villig til at betale for den værdi, andre yder.

Gør det derfor til en vane at vurdere tilbud for deres reelle værdi for din virksomhed, i stedet for at lukke af, fordi nogen vil sælge dig noget.

Det vil gøre det langt nemmere for dig at markedsføre din egen virksomhed i fremtiden.

### Anbefaling til dig som er HELT GRØN

Tal eller skriv sammen med nogen, som har gjort det, som du gerne vil. Jeg kan anbefale [facebook gruppen](#), hvor der er masser af folk ligesom dig, og mange som også er kommet videre. De vil gerne komme med gode råd.

Overvej også om du vil have glæde af [VIP markedsføringsklubben](#). VIP står i dette tilfælde for Visioner I Praksis. I klubben kan du for et meget lille beløb om måneden få uundværlig praktisk viden om online markedsføring, så du ikke længere behøver at føle dig så fortabt i alt det nye.

Praktisk Praksis har også forskellige online kurser, og vi kan også hjælpe dig med tekniske udfordringer på din hjemmeside, dit nyhedsbrev eller med Facebook.

#### VIP medlemskab + bonus

Lær grundlæggende online markedsføring der passer til dit niveau

[Se mere](#)

#### Facebook Gruppen

Hjælp og socialt samvær med andre der også vil opbygge deres forretning online

[Se mere](#)

#### Easyme Masterclass

Grundkursus i Easyme.dk Booking og online markedsføringssystem

[Se mere](#)

#### Sådan får du et godt forhold til din hjemmeside

Gratis kursus om at lave en hjemmeside, du kan være stolt af, og som tiltrækker kunder

[Se mere](#)