



Vi har bedømt, at du er i fasen OPSTART

Det kan være, at du enten er fast besluttet på at komme i gang eller så småt er i gang med at etablere dig.

Folk som dig, der er i opstartsfasen, oplever ofte en høj grad af overvældelse og forvirring. Der er utroligt mange nye ting at lære, og det hele virker lige vigtigt, så hvor skal du starte?

Du går måske og bruger meget tankekraft på at overveje, hvordan du får dine første kunder i butikken, og du har måske forsøgt dig med forskellige tiltag med blandede resultater.

Det er helt normalt. Alle, der i dag har en succesfuld virksomhed, er gået igennem denne fase, men der er desværre også mange, som aldrig kommer ud af fasen og dermed ikke får gang i forretningen.

Det kan virke totalt uoverskueligt, hvilke ting der virker, og du kan også være udfrodret på at forstå alle de tekniske finurligheder i online markedsføring.

Det er vigtigt for dig lige nu at holde fokus på målet og suge til dig af relevant viden, så du bedre kan tage nogle fornuftige beslutninger.

Dine behov lige nu

- Grundlæggende viden om, hvordan du får kunder i butikken uden at bruge en formue på annoncer, eller på at hænge sedler op rundt omkring
- Klarhed i forvirringen af muligheder for markedsføring - hvad virker for dig
- Hvem hjælper du - Hvem er din målgruppe, og hvordan finder de dig.
- Viden om Facebook - nyhedsbrev - hjemmesiden - som er de 3 vigtigste elementer i online markedsføring.

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

Når du er i opstartsfasen, er du også i en læringsfase. Det er helt naturligt, at du ikke ved særlig meget om markedsføring. Det er et helt nyt land, du skal opdage og udforske.

Det, som er vigtigt at være opmærksom på, er at prøve at gøre det så simpelt som muligt. Rigtig mange farer vild, fordi de bliver fanget ind af en smartenheimer, der forsøger at sælge en avanceret løsning, som de slet ikke er klar til. Det giver nogle ærgerlige skuffelser, som desværre kan få nogen (men ikke dig forhåbentlig) til at give op.

Sørg derfor for at være kritisk, når du bliver tilbudt noget og spørg dig selv, om det er noget, som er relevant for din specifikke situation.

I opstartsfasen er der ofte også meget fokus på økonomi. Hvis du ikke har drevet virksomhed før, kan det føles meget uvant at skulle investere, inden du har set en indtjening. Som lønmodtagere er vi vant til at få løn hver måned, og vi tænker ikke over at virksomheden faktisk satser på, at vi kan løfte opgaven, og dermed løber en risiko. Den risiko skal du nu selv til at løbe, og det kan godt være skræmmende.

Men det er nødvendigt at forstå, at det ikke kan lade sig gøre at lave en virksomhed uden at investere både tid, energi og penge i den.

Det er blot vigtigt at prioritere rigtigt, så du ikke kaster penge, tid og energi efter noget, der ikke virker.

Anbefaling til dig som er i OPSTARTSFASEN

Da du har rigtig meget at lære, er det en god idé at suge til dig fra folk, der også er på vejen eller som er lidt længere fremme end dig. Det kan du blandt andet gøre i [Facebook gruppen](#).

Vi kan også anbefale dig at blive medlem 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. Her kan du også få hjælp til at prioritere dine markedsføringstiltag.

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](#)

Kursus i Email Markedsføring

Grundkursus i, hvordan du bruger dit mailsystem til at generere flest mulige kunder

[Se mere](#)

Easyme Masterclass

Grundkursus i Easyme.dk Booking og online markedsføringssystem

[Se mere](#)

Kursus "Sådan får du den perfekte hjemmeside"

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

[Se mere](#)