

A photograph of two women standing back-to-back in a lush, green landscape. The woman on the left is laughing with her head tilted back, wearing a grey and white patterned sweater with a pink collar. The woman on the right is smiling, wearing a blue and white patterned sweater. In the background, there are rolling green hills, a body of water, and a cloudy sky. The text 'Selg med glede!' is overlaid in a large, orange, sans-serif font.

Selg med glede!

SKRIV MED OVERSKUDD OG ENERGI

“Hva brenner du for?”

Skriv i 30 sekunder

Vendepunktet – en personlig historie om et valg, en visjon eller en oppdagelse

Nå skal vi ha en mini-Walkshop.

Den halvtimen skal vi gå tur enten alene eller 2 og 2. Tenk ut en episode, og kom tilbake og fortell meg om den.

Jeg sitter her og skriver den ned.

Du kan også skrive den ned selv, hvis du foretrekker det.

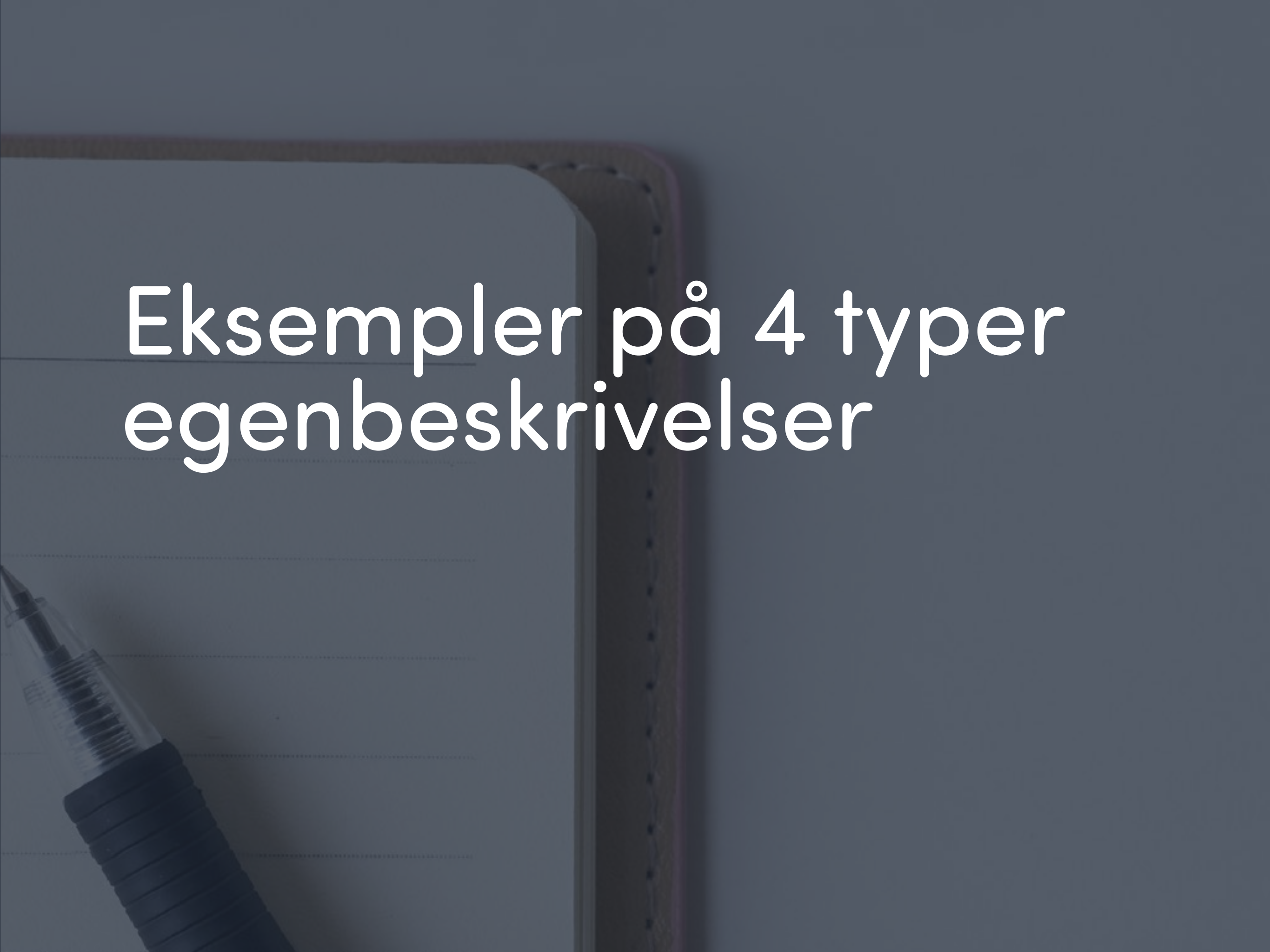
Dette skal være en hendelse som du synes det er greit å dele med andre.



It seems to me that some
website owners have an
easier time proposing
marriage than they do writing
a solid About Page.

– Sonia Simone, Remarkable Communication

Eksempler på 4 typer egenbeskrivelser

A dark brown notebook with a pen is visible in the background. The notebook is open, showing a blank page. A black pen with a silver tip is resting on the page. The text is overlaid on the notebook page.

Da jeg var lita jente, var Breksillan en veiløs gård ved en fjord i Namdalen.

Nesten hver dag var mamma og jeg på tur. Skogen var min lekeplass. Vi ungene hadde hus under grantrærne og rodde ferje mellom holmene i fjellvannet. To tyttebærblad til den holmen, tre blad til den lengre bort.

Helgene i Kvila, gårdens lille jaktbu på 20 kvm var magiske. Gjennom skogen og frem til hytta som lå der ved vannet var det 1 time å gå. Vi fisket, alltid stekt fjellfisk til kveldsmat, plukket blåbær som ble til syltetøy på brødskiva. Var vi heldige, ble bæra servert med sukker og melk.

Hver vinter arbeidet mennene på gården i skogen. Lukten av sagflis og gran er fortsatt den fineste lukten jeg vet om. Det lukter pappa, Breksillan, tømmerhogst. Da jeg ble større var jeg med og plantet de små granplantene. Slik tjente jeg mine første kroner. Rundt tretopphytta er det flere plantefelt jeg har vært med på å plante.

Siden tok livet meg mange veier og jeg ble byjente, men lengselen etter skogen har alltid vært der. Etter skogen vår, der det ikke er tilrettelagte stier, men stier etter forne tider og etter elgen. Der det er stilhet og du selv må ha med kaffe og mat og finne en moserabb eller stubbe å sitte på.

Hjertet mitt bor i skogen. Det er i skogen jeg har vokst opp, det er i skogen jeg er hjemme.

Jeg heter Kathrin Kjelbotn Wråli. Jeg har vendt hjem til min barndoms skog. Jeg har tatt med meg en annen som er glad i skogen, min mann Christian. Sammen vil vi gjerne dele den med deg. Slik at du også kan få et pusterom, oppleve roen og stilheten under trekronene, i flammene fra bålet eller i knitringen fra vedovnen. Fiske fjellfisk til kveldsmaten, eller plukke bær til å lage eget syltetøy.

Ta med kjæresten, familie eller venner – eller kom alene. Ta en pause, høyt hevet over hverdagen.

Du er hjertelig velkommen!



*"Hjertet mitt bor i skogen.
Det er i skogen jeg har
vokst opp, det er i skogen
jeg er hjemme."*

– KATHRIN KJELBOTN WRÅLI





EVENTYRET BRIMILAND

Ved fjellvatnet Tesse i Jotunheimen, i vakre Vågåmo og fjellmetropolen Lom ventar eit knippe unike overnattingsstader og matfat fylt med råvarar og opplevingar frå øvste fjellhülle – og eventyr nok for eit heilt liv.

Brimiland finn du ikkje på vanlege kart, ikkje i atlas eller på globusar. Men nå som du likevel har oppdaga oss, kan du fritt velje mellom ei mengd opplevingar for kropp og sjel.

Brimiland består av eit knippe unike familiebedrifter som saman og kvar for seg byr deg gourmetmat og seterpensjonat, boutique hotell og fjellstue, massivtrehotell og lokalmatutsal, tømmerkoier og seterysteri, steinbu og klatrepark – toppa av Arne Brimi sitt makelause matfat Vianvang.

7. Min store «svakhet» er ost og baconpølse fra bensinstasjonen.

9. Jeg liker ikke kaffe.

10. Jeg tror du skal lete lenge etter noen som har prøvd like mange idretter som meg uten å finne noe man er god på! Hold deg fast nå – i kronologisk rekkefølge:

Drill, håndball, svømming, turn, bandmington, basketball, dressur ridning, håndball igjen, innebandy og fotball. Tilslutt ble jeg altså en ok rytter, men å trene andre er helt klart min lidenskap.



En sprudlende kursholder med kunnskap og praktisk erfaring

Torill Bye Wilhelmsen er kjent for mange som en dyktig skribent, forkjemper for små bedrifter i hele landet som debattant på Dax18 og en erfaren kursholder innenfor markedsføring, salg og forretningsutvikling.

Hun har vært næringssjef, startet et coworking space og to bedrifter og har en mastergrad i internasjonal økonomi. Hun har fått hederlig omtale for beste nettside i Best i Tekst-konkurransen og tatt etterutdanning som tekstforfatter. Hennes kursdeltakere har selv fått priser for beste "Om oss"-side ved flere anledninger. Og over 500 selgende eposter har gått ut til flere tusen lesere av nyhetsbrevet til Fjellflyt.



Bli med på et uhøytidelig, lekent men faglig tettpakket kurs med en engasjert kursholder som har praktisk erfaring og forstår hvor stor skrivesperra faktisk kan være. Og hvor deilig det er å "få det til" når både skrivningen og salgene går så det suser.

Bli husket – en mikrotekst om deg

Bli husket for det som skiller deg fra andre

Jeg er en whisky-elskende felespiller som tar alle sparringer med gründere i små bedrifter som gå-møte utendørs.

Oppgave: Skriv 1 setning om deg.

Ta tak i det det som er litt uvanlig, uventet eller motsetningsfylt!

Eksempler

«Jeg er en bunadssyerske som ikke har egen bunad»

Rockeren med folkemusikkelskende foreldre.

Taksidermisten som er redd for blod.

Matrosen som går i blomstrete kjole om kveldene.

Kokken som snakker 6 språk flytende og ikke liker fransk mat.

Jeg er fitnessdronninga med blått hår.



Hvem skriver du til?

“Vit alltid hvem du skriver til,
da kan du ikke trå feil i teksten
og vil skrive mer
overbevisende og
engasjerende.”

– Torill Bye Wilhelmsen

Tegn en kunde du ville klonet!

Tegn i 30 sekunder

Formål

- «Om oss»-siden handler om leseren og hvordan du hjelper leseren med å oppnå sine mål
- Du presenterer deg selv, men i konteksten «hvem kan jeg være for deg»?

- Hva kan leseren få ut av besøket på nettsiden din? Inspirasjon, kunnskap, informasjon, meninger, tips, historier, fellesskap – noe annet?
- Hvilke problemer løser du? Hvilke drømmer kan du oppfylle?
- Hvordan hjelper du leseren med å oppnå dette?

3 ting «Om oss»-siden MÅ inneholde

1. Det er en egen side som finnes i navigasjonen under «om oss»
2. Ditt fulle navn, formelle kvalifikasjoner og portrettbilde
3. Kontaktinformasjon (evt. også sosiale medier-linker)

3 feil vi vil unngå

1. Ikke vite eller glemme hvem vi skriver for (og det er ikke «meg meg meg meg meg»!)
2. Aaaalt for lange tekster – eller ingen tekst og kun video
3. Kjedelig språk uten personlighet



Jo, det er lov!

- Bruk din egen skrivestemme
- Finn din indre nerd og særinteresser
- Skriv så blekket spruter når du er inspirert
- Få med dine viktigste formelle kvalifikasjoner, det er ikke skryt
- Kutt ut fagspråk og intern bransjesjargong
- Rediger vekk hype-ord med hard hånd, men bruk gjerne metaforer

Tenk på din argeste konkurrent.
Hva irriterer deg grenseløst
med måten vedkommende gjør
ting på?

Skriv i 2 minutter

Fang essensen – en mikrotekst om bedriften

Øvelse: Hva gjør du + hvordan gjør du det

Fjellflyt = Ideer i bevegelse

Lenger versjon: Sette gründere, bygder og bedrifter i bevegelse

Keramiker

«Skaper følelsen av oppriktighet i et hjem»

Teppe-vever

«Tekstiler som bedrer akustikken»

Vest-Afrikanske Melake lager tunikaer med en

«Energi som inspirerer bæreren til handling»

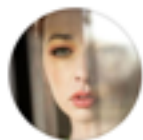
Lysdesigner

Bevarer poesien i rommet

Estelle Bourdet – vever. (Hennes svenske oldemor vevde i sommerhuset).

«Gives shape to my childhood memories»

Verktøy: Kundespråk-mappa



Brittnee Bond er i Norway med Torill Bye Wilhelmsen.



17 t · 🌐 ▼

Friends, I'm so excited for this founders festival Sept 9-12 in the beautiful country of NORWAY! [Slow Business Adventure](#) is where you meet your people, experience nature and get rejuvenated to keep killing it in your business.

- LYTT til kundene i samtaler, sosiale medier, andre fora/grupper enn dine egne
- YTRINGER fra kundene sparer du i kundespråk-mappa (eposter, fra kommentarfeltene, tilbakemeldingsskjema)
- SPØR om deres drømmer, ønsker og problemer
- SPEILE kundens språk, uttrykk og formuleringer i dine salgstekster for best resultat

“Når du skriver for å selge, er det egentlig redigering av de ordene kunden bruker selv, og det narrative de forteller inne i hodet sitt.”

– Alle «conversion copywriters» som finnes

Verktøy: Kundekart



Kundekart



Sier



Gjør



Tenker



Føler

Sprit opp språket med ordboka!

Bruk ordboka til å finne synonymer!



Eksempel på «Om oss»-tekst:

Gjennom produksjon og annen næringsvirksomhet har bedriften som formål å skape grunnlag for avklaring, kvalifisering og rekruttering av arbeidssøkere til arbeidslivet. Selskapet skal også gi tilbud om varige arbeidsplasser til egnet målgruppe. Bedriften er en levende arena som fremmer egenart, miljø og helse. Vi har fokus på menneskers egenart, og dette er viktig i alt fremtidig arbeid. Miljøet står i sentrum, gjennom kontinuerlig fokus på godt og trygt arbeidsmiljø.

Alternativ tekst:

Drivkraften vår er å få mennesker som har vært gjennom en tøff tid tilbake i en jobb de trives i, sammen med gode kollegaer. Hos oss kan alle kan være seg selv og være trygge på at det er godt nok.

Trenger du en ny start? Vi finner ut hvilken type jobb som er midt i blinken for deg, enten det er på håndtverksfabrikken vår eller i andre bedrifter i nærmiljøet.

Våre tjenester passer for deg som trenger en high-five mer enn en avvisende hånd, og kan kunsten å oppmuntre andre på samme måte.

Oppslagsord Ordbokartikkel

framme
fremme**framme** *adv.*; el. **fremme** *adv.*
(norrønt *frammi*)

- 1 i, på fremste delen, på
framsiden, foran
*sitte framme i bilen / både
framme og bak / framme på
magen*
- 2 på et sted lenger framme
*framme på garden, neset / lenger
framme i tiden / være langt
framme langt utviklet*
- 3 ved målet
vi er snart framme
- 4 *synlig, nærværende, aktuell*
*saksa ligger framme / det som er
framme i tiden*

fremme

II fremme *v1* (norrønt *fremja*, av
fram)

- 1 hjelpe fram, øke, påskynde,
stimulere
*fremme en sak, et formål / tiltak
som fremmer kommunens
økonomi / fremme salget av,
interessen for*
- som adjektiv i presens
partisipp:
*virke fremmende på
stimulerende*
- 2 legge fram til behandling, ta opp,
reise
*fremme et forslag / fremme en
sak for Stortinget, retten*
- 3 sette i verk, gjennomføre

Oppslagsord Ordbokartikkel

fremja
fremje
fremma
fremme**fremje** *v1*; el. **fremme** *verb*
(norrønt *fremja*; av *fram*)

- 1 hjelpe fram, stimulere; skunde
på, auke
*dette fremjar saka, føremålet /
fremje interessa, opplysninga,
salet*
- 2 setje fram (til handsaming),
leggje fram, ta opp, reise
*fremje saka for Stortinget, for
retten*
- 3 setje i verk, utføre, gjennomføre,
oppfylle
fremje eit skjøn, ein takst

Resultat pr. side <https://ordbok.uib.no/>

1 være i bevegelse, føres av sted
drive til havs / skodda driver /
uværet drev over

- som adjektiv i presens
 partisipp:
drivende mine

2 stete, slå, hamre på plass
drive inn en spiker / drive ned en
påle / drive en kile inn i noe

drive en båt tette den med drev
 (3)

3 jage, presse (II); føre (IV,1)
drive elevene hardt / drive noen
til fortalelse, vanvidd / drive noen
til å tilstå / drive båten ut av kurs /
drive noe(n) på flukt / bli drevet
fra skanse til skanse

- som adjektiv i presens
 partisipp:

drive fram dyrke i kunstig klima;
 hogge og hente ut tømmer

drivende hunder jakthunder som
 halssende jager på spor, til
 forskjell fra stående hunder

4 bringe til et visst stadium; **dyrke**
drive fram grønsaker / drive
rovdrift på / drive speken for vidt

drive det langt nå langt fram (i
 yrket sitt)

5 **sette i verk**, være leder for, holde
 i gang; beskjeftige seg med
drive en gard / drive lærett,
studier, undersøkelser / drive
lønnsomt / drive med litt av hvert
/ hva driver du med nå?

- som adjektiv i presens
 partisipp:
være den drivende kraft i et
foretakende

drive gjøn, ap med erte, holde for
 narr

6 dovne seg; **reke** (III)
drive omkring i gatene

drive dank dovne seg, ikke
 arbeide med noe

7 om væske: strømme, dryppe ned
regnet drev nedover rutene

- som adverb i presens partisipp:
være drivende våt

drivfjær
drivfjør

driv|fjær m., f.; el. **driv|fjør** m., f.

1 fjær som driver for eksempel urverk

2 i overført betydning: **drivende kraft**, **motiv** (1)
hennes idealisme var drivfjæren i arbeidet

drivkraft

driv|kraft m., f.

1 kraft som setter og holder en maskin i gang

2 i overført betydning: **drivende kraft**, **drivfjær** (2); **spore** (1,1)
være drivkraften i arbeidet

dynamisk

dynamisk a2

1 som gjelder bevegelse(slære); som er i bevegelse; motsatt **statisk**; som har **drivende kraft**
et dynamisk samfunn et samfunn i utvikling; et pulserende samfunn

dynamisk elektrisitet elektrisitet i bevegelse, elektrisk strøm

2 som gjelder styrkegrader

dynamisk aksent trykkaksent

3 **energisk**, **initiativrik**
en dynamisk sjef, ledelse / en dynamisk personlighet / et dynamisk arbeidsmiljø

ferment

ferment n3 (fra latin)

1 tidligere: enzym

2 **drivende kraft**, vekker
fermentene i landets kulturliv

Den raskeste veien til en god salgstekst

1. Usammenhengende ideer
2. Elendig utkast
3. Dårlig utkast jeg ikke vil være
bekjent av
4. Utfyllende utkast som jeg i
alle fall ikke vil vise til NOEN
5. Er muligens inne på noe nå-
utkast som er helt flaut dårlig

DEADLINE

PUBLISERING

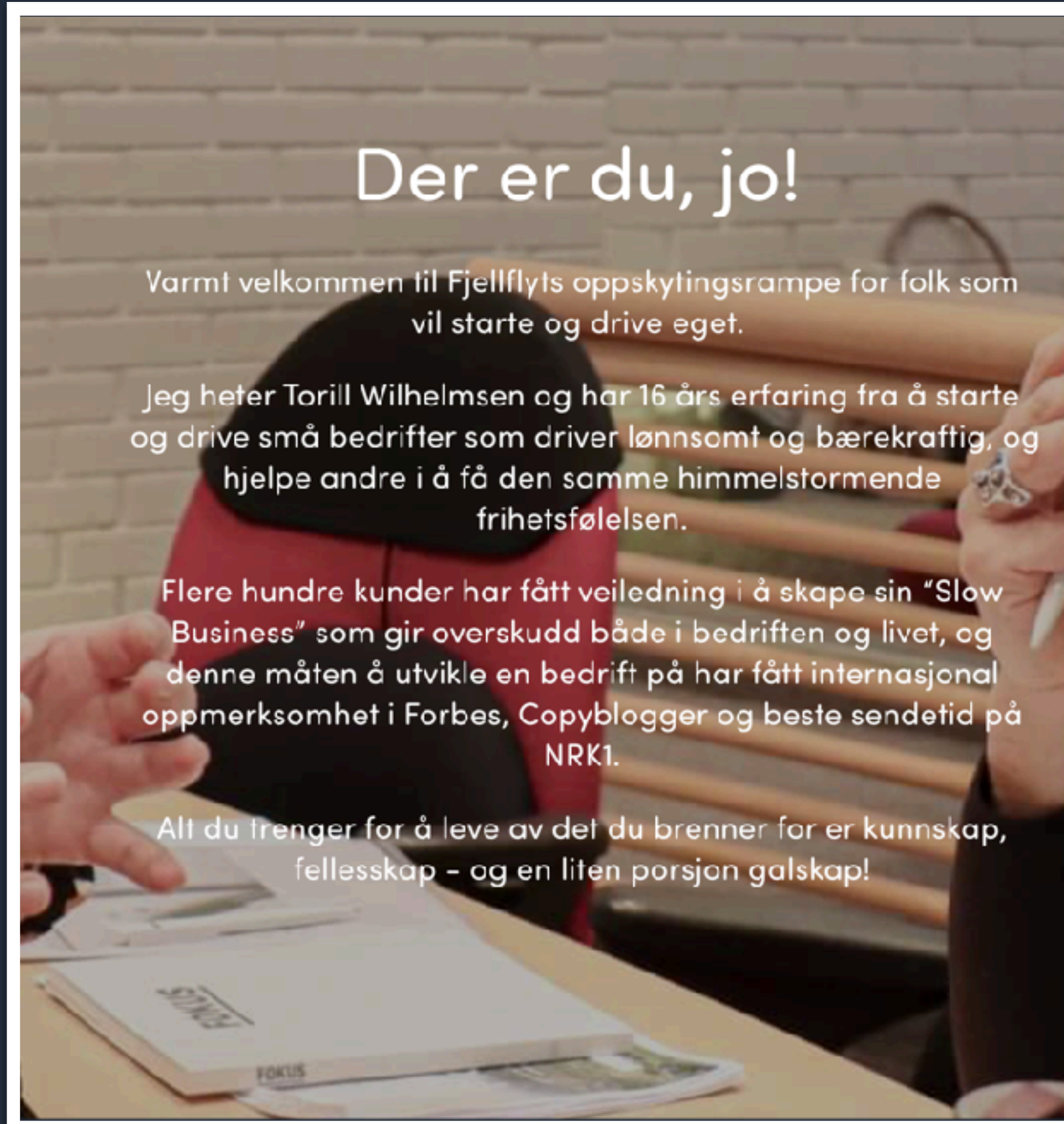
Sjekkliste!

- ✓ Hva er det bedriften driver med og for hvem?
- ✓ Navn og kvalifikasjoner
- ✓ Bedriftens kredibilitet/sosial proof
- ✓ What's in it for me?
- ✓ Hvilket problem løser du?
- ✓ Hvilke drømmer kan du oppfylle?
- ✓ Hvordan hjelper du leseren med å oppnå dette?
- ✓ Personlighet og entusiasme
- ✓ Bilde



La oss bli kjent!

- Skriv en "Om oss"-side som klart og tydelig formidler:
 - hvem du er
 - hva du står for/bedriftens hvorfor
 - hvorfor du er den rette til å hjelpe kunden med å løse sitt problem



Hvis du føler deg
som en dårlig
skribent, er du ikke
det altså!
svadagenerator.no



DEL 2

Valg, valg, valg

- Velg én tjeneste/produkt du skal øve på å skrive salgstekster om

Grunner til at det kan føles engasjerende, ekte og etisk riktig å selge MYE av tjenestene/produktene

Din bedrift

Økt lønn
Heve kvaliteten
Større jobbsikkerhet
Overskudd i bedriften
Penger du kan investere i vekst eller utvikling
Oppleve at det du tilbyr er attraktivt
Sette i sving nye prosjekter / ideer
Få tillit fra nye kunder
Utvide teamet ditt
Godt omdømme
Flere referanser
Mer robust bedrift

Deg personlig

Mening
Et godt liv

Kundene dine

Oppfyller en drøm
Løser et problem de har
Gjør noe for å bedre sitt hverdagsliv!
Gjør jobben deres enklere å utføre, sjefen blir fornøyd
Begeistring og entusiasme over å finne ditt produkt
Felleskap med andre og styrket mental helse
Handler av en bedrift som bidrar lokalt
Blir sett og imøtekommet på sine behov
Personlig service og tilgjengelighet
Framstår bra ved å anbefale deg

Får kundefordelene ved tjenesten/produktet





Pris til kunde: 20 kr
Pris til produsent: 6,5 kr

Hvis du ikke selger
selv, går du glipp
av $\frac{2}{3}$ av verdien

Produsentens pris + (35%-50% til grossist) + (5%-15% til distributør)

Salgsprosessen og kjøpsprosessen

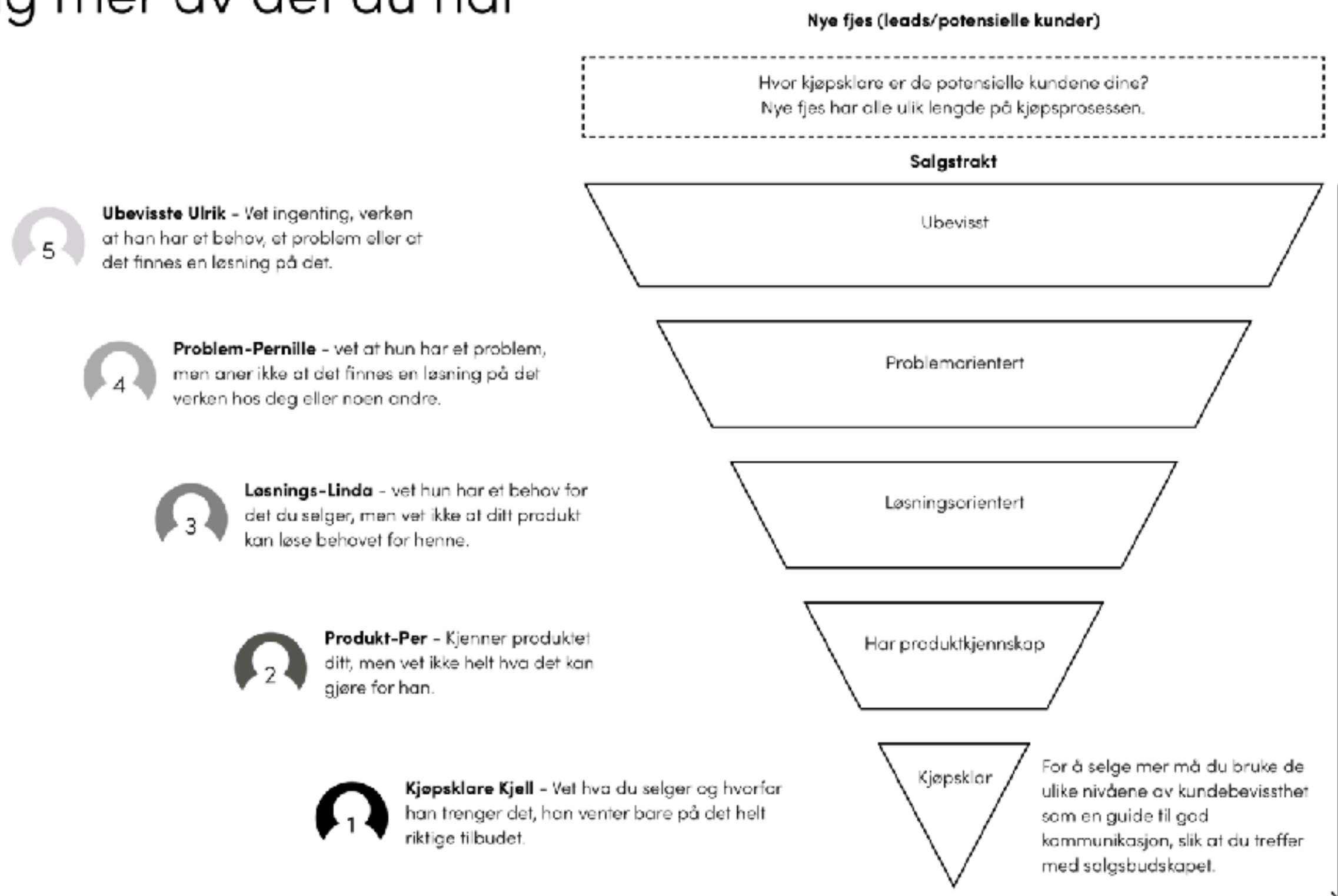


Markedsføring handler om å utvikle forholdet mellom bedriften og kunden, slik at kunden tar stegene fra *interessert* til *investert* i sin kjøpsprosess

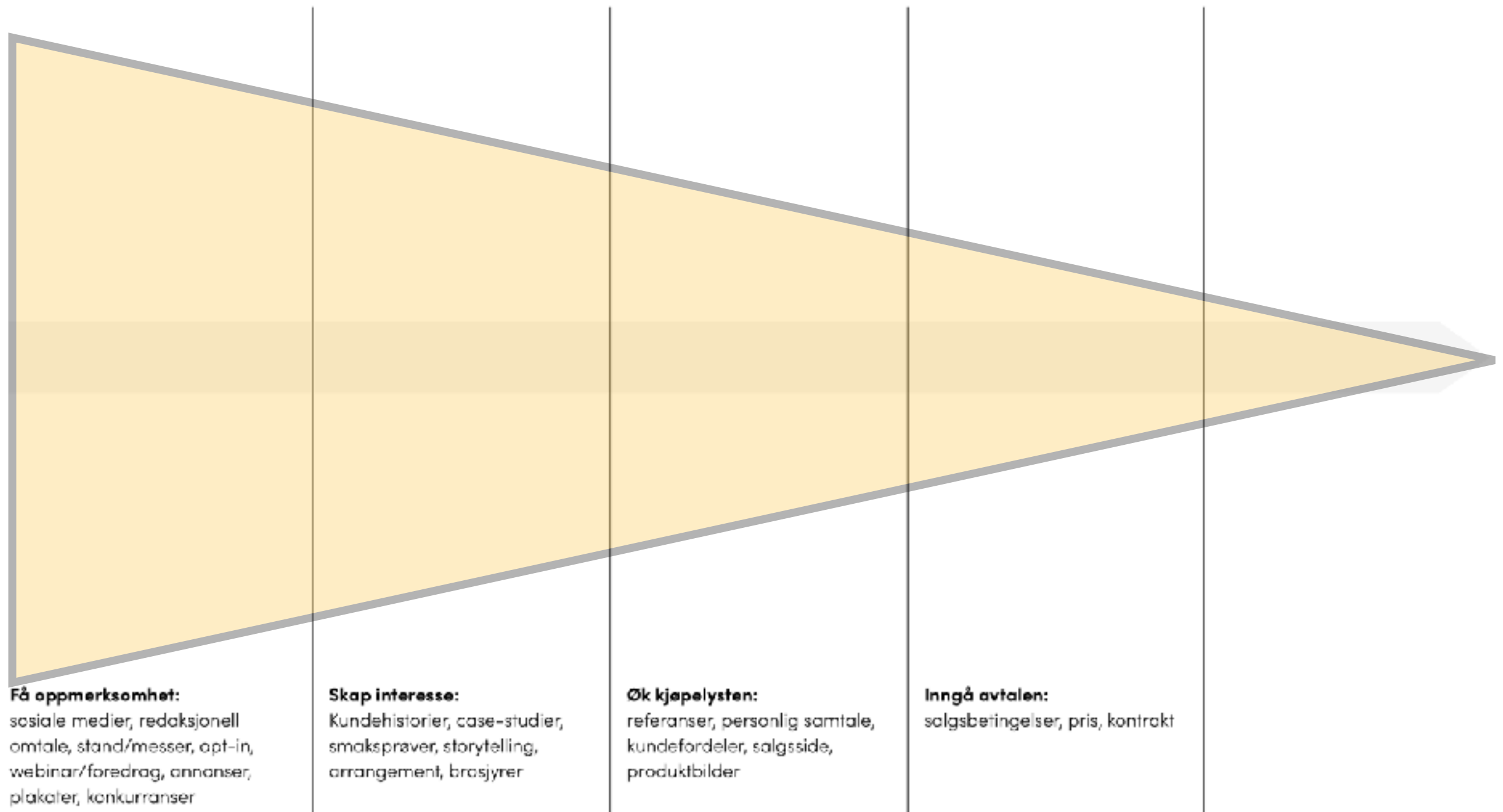
Salgsarbeidet handler om å få kunden til å forplikte seg emosjonelt og økonomisk til å gjennomføre kjøpet, og selgeren leder kunden med trinnene i salgsprosessen.

Selg mer av det du har

5 typer potensielle kunder



Markedsplan for salgskampanje



Salgsside

[illegible][illegible][illegible]

Tvil er en invitasjon til å fortsette salgsprosessen

Slik kan du møte kommentarer om at det er «for dyrt»; Anerkjenn, be om mer kontekst, understrek verdien.

Anerkjenn

Ja, det er en stor investering // Det er snakk om mye penger // Det er en viktig beslutning // Det koster med norsk produksjon og høy kvalitet på materialene // Det er ikke noe man unner seg hver dag // Det er noe man sparer til // Jeg kjøper ikke dette til alle bursdager jeg går

Be om mer kontekst

Har du kjøpt noe tilsvarende før? // Hva er det som gjør at du tenker at det er for dyrt? —> Følg opp med å fortelle mer om verdien til produktet

Understrek verdien

Årsaken til at prisen er X, er...

Du ønsket å oppnå/Du så etter dette, og det du får er...

Andre veier

Hvis du ikke kjøper dette, hvilke alternativer vurderer du da?

Hvis du ikke tenker på prisen, hvordan traff tilbudet med det du har behov for?

Hva er dette?



Kundene er koblet på Wi-Fi

99% av tiden

= What's in it for me

Skriveøkt



Salgsside for et produkt

- Skriv en salgsside for et spesifikt produkt/tjeneste som klart og tydelig formidler:
 - "Kroken" – formuleringen som fanger oppmerksomheten
 - hvem produktet passer for
 - hvilket problem det løser
 - hva de kan oppnå ved å kjøpe det
 - hvorfor dette er den beste løsningen
 - hvorfor de bør kjøpe det nå og ikke senere
- Disse verktøyene lærer du:
 - Hvilke elementer hører med i en salgsside som konverterer
 - Hva som skal stå på knappene



Bli med på live workshop

Lær å få:

- ✓ Flere ut-av-det-bli-salg der du aldri har hatt kontakt med kunden før
- ✓ Flere kunder så du øker omsetningen av de produktene du har best avanse på
- ✓ Kunder som kjøper for betraktelig mer når de kjøper noe, og gjentakelsen går i takt - de blir trofaste og lojale kunder som blir hos deg over lang tid
- ✓ Flere av de *riktige* kundene så du betraktelig reduserer antallet som angrep på kjøp, ikke er stålende fornøyde, har noe å klage over eller berytter seg av åpent kjøp-garantien
- ✓ Kunder som *lær seg hjemme* hos deg, anbefaler deg til alle de kjenner som de vet at du kan hjelpe og alltid går til deg først hvis de får et nytt behov for det du selger

[Herlig! Ta meg til påmeldingen](#)

Den aller enkleste måten å selge på hvis du vil selge på en etisk og hjelpsom måte

Gjennom nettkurset *Selg mer på nett* skal vi sørge for at du blir lyttet til når du vil fortelle potensielle kunder om produktet ditt, dele en ide eller skape engasjement. I en sak du er opptatt av. Du får den kunnskapen og verktøyene du trenger for å få flere til å kjøpe av bedriften din på nett, uten at du trenger å kjøpe en ny nettside til 30.000 kr eller mer, investere noe i oppgradering av nettsida eller kjøpe ny programvare eller plugins.

Dette er veien å gå hvis du er allergisk mot "lap og kjøp", synes det er dønn uaktuelt å presse folk til å kjøpe noe, får utsett av tanken på å "kjøpe leads" og "kjøre på for å close et salg" og er livredd for å få en dårlig relasjon med kundene dine om du hører for "selgende" ut.

Friskriv om hva som helst

Skriv i 2 minutter

3 typer salgssider

- Produktbeskrivelse i en nettbutikk
- Long-form sales page
- Short-form sales page

Sådan bygger du en liste med brandvarme leads, der kan sælge til med det samme (uden at have et website, en kunde eller en eneste krone til markedsføring)

Præsentation af et nyt produkt

- ✓ Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.
- ✓ Hvor du finder nye leads, og hvordan du finder dem til at blive udsolgt inden 14 dage.
- ✓ Og hvordan du finder nye leads til at sælge til.
- ✓ Hvordan du finder nye leads til at sælge til.

Præsentation af et nyt produkt

Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.

Sådan konverterer du dine nye læsere til betalende kunder, mens du sover

Præsentation af et nyt produkt

- ✓ Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.
- ✓ Hvor du finder nye leads, og hvordan du finder dem til at blive udsolgt inden 14 dage.
- ✓ Og hvordan du finder nye leads til at sælge til.
- ✓ Hvordan du finder nye leads til at sælge til.

Præsentation af et nyt produkt

Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.

Denne kursus er beregnet på 6 års professionel e-mailmarkedsføringserfaring

Det betyder at kun de mest erfarne og professionelle kan deltage i dette kursus.

Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.

Denne kursus er beregnet på 6 års professionel e-mailmarkedsføringserfaring

Det betyder at kun de mest erfarne og professionelle kan deltage i dette kursus.

Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.

Denne kursus er beregnet på 6 års professionel e-mailmarkedsføringserfaring

Det betyder at kun de mest erfarne og professionelle kan deltage i dette kursus.

Hvordan du finder nye leads med præcise kriterier og automatiske filtre.

[illegible]

Short-form



Join us in the Facebook group to map out your success plan to finish 2018 strong (live coaching)

[Join FREE facebook group](#)

Your 8 Phase Plan

Posted on June 7th, 2018



90 DAY YEAR WORKSHOP SERIES
YOUR 8 PHASE PLAN

29:19



Video 1
The High Performance Advantage



Video 2
The 90 Day Achievement Engine



Video 3
Your 8 Phase Plan



Video 4
The 90 Day Year
Released: June 11th

12,084 Shares

Share This With Others Looking To Make 2018 Great...

[Share on facebook](#)[Share on Twitter](#)

Have you downloaded your copy of the 90 Day Year blueprint yet?

[Download the workbook](#)

Get PDF's

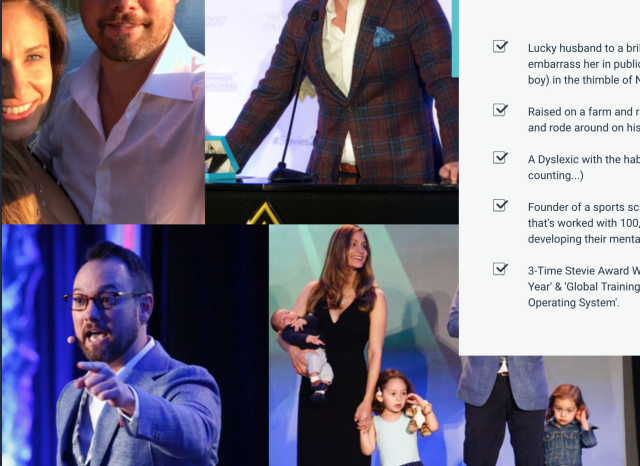


Have you tested your skills on the 90 Day Year program?

[Take the Quiz](#)

Prove yourself!





- ✓ Lucky husband to a brilliant woman & CFO, who gets annoyed by his penchant to embarrass her in public. And, happily struggling to raise three little oak trees (2 girls, one boy) in the thimble of New York City.
- ✓ Raised on a farm and ranch in Alberta, Canada, where he milked cows, nursed calves and rode around on his horse, Cracker Jack.
- ✓ A Dyslexic with the habit of writing a daily letter to someone since he was 23. (4738 and counting...)
- ✓ Founder of a sports science and mental game training company, The Peak Athlete, that's worked with 100,000+ amateur athletes, and 100's of Pro & Olympic athletes developing their mental toughness skills with his 'Alter Ego Effect' System.
- ✓ 3-Time Stevie Award Winner for 'Global Leadership & Skill Development Program of the Year' & 'Global Training Team of the Year' honoring 'The 90 Day Year: High Performance Operating System'.



Have you downloaded your copy of the 90 Day Year blueprint yet?

[Download the workbook](#)

Get PDF's



Have you tested your skills on the 90 Day Year program?

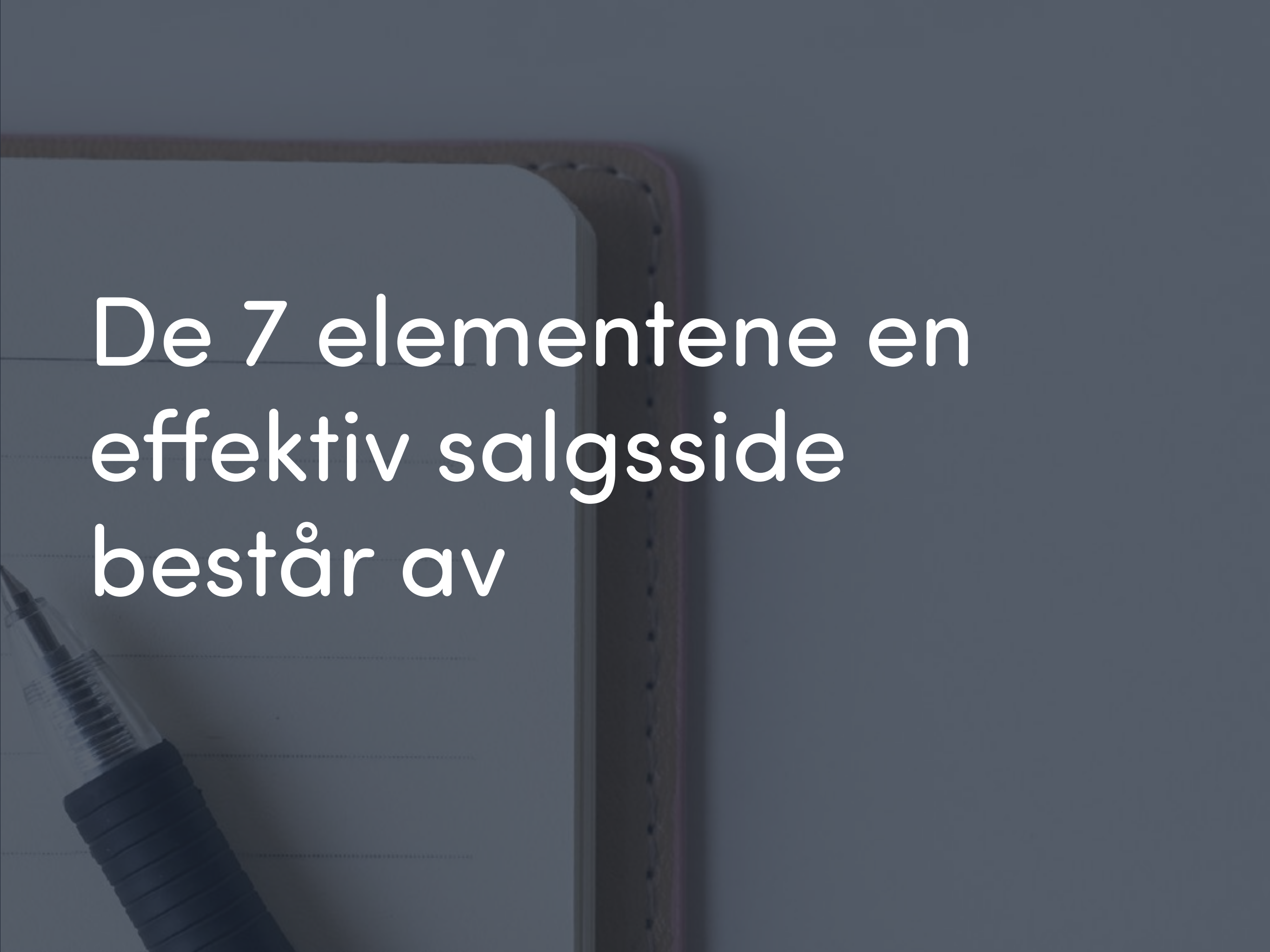
[Take the Quiz](#)

Prove yourself!

Copyright © 2018 Herman Global Ventures, LLC. All Rights Reserved.
[Disclaimer](#) [Terms and Conditions](#) [Policy](#) [Affiliates](#)
This site is not a part of the Facebook website or Facebook Inc. Additionally, this site is NOT endorsed by Facebook in any way. FACEBOOK is a trademark of FACEBOOK, Inc.

Good content structure is never written in stone, but persuasive copy will do certain things and contain certain elements time and time again.

- Brian Clark, Copyblogger



De 7 elementene en
effektiv salgsside
består av

Salgssidens 7 elementer

1. Kroken – fang oppmerksomheten
2. Kundefordeler og forventningsavklaring
3. Hvem passer det for?
4. Referanser
5. Produktbeskrivelse og produktfordeler
6. Om oss
7. Pris og kjøp-knapp



Kroken

Kroken handler om å legge ut et agn som
leseren biter på.

«DETTE må jeg lese mer om»

Eneste formål er å dra leseren videre til
neste avsnitt.

Gode agn

Fortellingen



"Can he really play?" a girl whispered.
"Heavens no!" Arthur exclaimed. "He
never played a note in his life."

**They Laughed When I Sat Down
At the Piano
But When I Started to Play!—**

John Caples

Gode aqn

Påstand

Det eneste som betyr noe for å starte en lønnsom og bærekraftig bedrift er deg som gründer, kundene og forholdet mellom dere

Gode aqn

Kunnskap

Visste du at mangel på vitamin D
kan føre til slapphet og
depresjon?

Gode aften

Spørsmål

Det er én populær rett
italienerne aldri drikker rødvin til.
Vet du hvilken?

Gode aqn

Kundehistorie

En av mine favorittkunder ble kvitt ryggsmertene han hadde slitt med hele livet på 2 uker. Hvilken behandling fikk han?

Gode aqn

Utrolig, men sant!

Har du hørt historien om
fyrstikkene som fortsatt virket
etter å ha ligget ute i skogen et
helt år, og reddet et turfølgje fra
å fryse i hjel?

Gode agn

Utfordringen

Kan du løfte deg selv over ei grein og holde deg oppe over bakken i mer enn 30 sekunder? Da er du blant Norges 10 prosent sterkeste mennesker.

Gode aqn

Et glimt backstage

Se meg transformere et roterom til en drøm av et walk-in-closet på 3 timer og øke prisen på huset med 200.000 kr uten å investere mer enn 6000 kr i møbler og maling.



Kundefordeler

“Når du skriver for å selge, er det egentlig redigering av de ordene kunden bruker selv, og det narrative de forteller inne i hodet sitt.”

– Alle «conversion copywriters» som finnes

Hvordan ser «suksess» ut for din kunde?

Tegn i 1 minutt

Før og etter-situasjonen

**Fyll ut kundekartet for disse to stadiene
før du skriver salgssida**

Raskt resultat!

- Hva er det raskeste, mest verdifulle resultatet kunden kan oppnå?
- Eksempel:
- Nærtur med bål og telt
- Fjerne et stort problem (pain point) = dørstokkmila
- Gi et raskt resultat (quick win) = naturopplevelse



Hvem passer det for?

Passer for deg som vil selge mer på nett - uten å ta kostnaden med en helt ny nettside

Kurset passer for deg som vil fokusere på kundene dine og det du leverer, og ikke har forelsket deg i tanken om at å lage nye nettsider er svaret på "alt".

Denne workshopen er også midt i blinken hvis du "ikke liker salg". For hvis du ikke har lang erfaring i å selge deg selv og dine tjenester, er det en høy terskel å skulle skrive flatterende om deg selv og din kompetanse til "Om oss"-sida.



Referanser

Hva er en god referanse?

1. Den er fra en drømmekunde som du gjerne vil klonе
2. Kunden har fått et realistisk og ønsket resultat fra å bruke ditt produkt/tjeneste
3. Uttalelsen er troverdig, ikke for euroforisk
4. Imøtegår tvil hos en potensiell kjøper
5. Referanser er ferskvare

Spørsmål du kan stille

1. Hvilke innvendinger hadde du før du kjøpte/meldte deg på?
2. Hva vil du si til noen som vurderer å bli med?
3. Nevn 1 konkret ting du fikk ut av å delta.
4. Hva var høydepunktet?
5. Vil du anbefale produktet til andre, og hvorfor?



Produktbeskrivelse
og produktfordeler

Når du snakker om produktet/tjenesten din

1. Hold det kort, visualiser det du kan
2. Beskriv det som er annerledes ved ditt produkt enn konkurrentenes
3. Husk det som er opplagt for deg, f.eks. oppmøtetid og sted, datoer, hvordan det blir levert/sendt, om det er digitalt/fysisk

Fra produktinfo til kundefordeler

1. Gruppeundervisning —> Du blir del av et fellesskap
2. Coaching —> Se deg selv gjennom en annens blick
3. Live QnA —> Få svar på alt du lurer på om temaet
4. Øyeblikkelig tilgang —> Start med det samme
5. Livstidstilgang —> Du beholder alt kursmateriellet

Velg en egenskap ved
produktet ditt og skriv den om
til en produktfordel

Skriv i 1 minutt



Om oss



Pris og kjøp

Pris og kjøp

- Fortell hva prisen er – T Y D E L I G
- Hvis du har en garanti, fortell om det!
- Si hva som skjer i neste steg, etter at man har klikket på «kjøp» (spesielt viktig for nettbutikker, men gjelder alle transaksjoner på nett)
- Legg gjerne symboler for garantien eller en referanse under kjøps-knappen for å trygge kjøperen.

BEST VALUE

Remarkable Growth Club
Early access
Month-to-month

\$79

- ✓ *Compassionate accountability group*
- ✓ *Digital coworking sessions*
- ✓ *Best practices for enduring productivity*
- ✓ *Monthly "ask me anything" office hours with Sonia*
- ✓ *Billed monthly*

JOIN THE CLUB

Your support system for doing what matters

Remarkable Growth Club
Early access
Six months

\$325

- ✓ *Compassionate accountability group*
- ✓ *Digital coworking sessions*
- ✓ *Best practices for enduring productivity*
- ✓ *Monthly "ask me anything" office hours with Sonia*
- ✓ *Billed twice-yearly (best value)*

JOIN THE CLUB

Your support system for doing what matters

Hva skal stå på knappene?

1. Selve kjøpsknappen: Handlingen man gjennomfører ved å klikke, f.eks. «Kjøp kurset», «Bestill», «Legg i handlekurven», «Meld deg på», «Reserver plass». Vær klar og tydelig på kjøpsknappene. Velg en farge som skiller seg ut fra resten, grønn og rød har vist gode resultater i tester.
2. «Hooveren»: Hva skjer når du trykker på knappen, f.eks. «Gå til påmeldingsskjemaet».



Få salget i havn med
etiske salgsteknikker

Identitet

Identity



“Hva må leseren din forstå,
vite eller være før de kjøper?”

Skriv i 2 minutter

Kjøp NÅ

Urgency

Never pressure people to
PUSH them into purchasing.
Instead, use pressure to
PREVENT them from
procrastinating.

– Michel Fortin

Innsats

Effort

«We're not afraid of investing effort, we're afraid of wasting it.

The biggest obstruction around investing effort is the lack of clarity of where to invest it».

– Ry Schwartz, Copyhackers

Forventningsavklaring

MVC = minimum viable
commitment

Hva kreves av kunden
for at hun skal lykkes?

Hva er minimum av hva folk må gjøre for å få resultater?

Ullen ordliste

- satse 100 prosent
- hopp i det
- aldri spise sjokolade igjen
- øve 1 time om dagen hver dag i overskuelig framtid
- Gjør en kjempeinnsats!

Klarspråk

- Skrive 500 ord, 3 ganger i uka
- 20 minutter mandag og fredag
- 1 uke med 2 timers konsentrert innsats hver dag
- Invester 30.000 kr, delta på 2 møter og få en ferdig nettside

A photograph of two women standing back-to-back in a scenic landscape. The woman on the left is laughing with her head tilted back, wearing a grey and white patterned sweater with a pink collar. The woman on the right is smiling, wearing a blue and white patterned sweater. They are both wearing patterned sweaters. The background features a body of water, green hills, and a cloudy sky. The text "Selg med glede!" is overlaid in a large, orange, sans-serif font.

Selg med
glede!

LYKKE TIL!

Takk for nå!

Du når meg på torill@fjellflyt.no

