



sign^{up}

MasterClass

Arbejdshæfte med spørgsmål til refleksion
og plads til at notere dine svar

Modul 2 - Kan JEG skabe en succesfuld abonnementsforretning?

Se på din drøm/vision om at skabe en succesfuld abonnement og overvej

- *Hvor meget du vil investere i at nå drømmen?*
- *Hvilke barrierer du skal overkomme undervejs?*
- *Hvad det vil betyde for dig og din forretning at realisere drømmen?*

Beskriv din forretningsidé så skarpt du kan inklusiv

- *Hvem din målgruppe er?*
- *Hvad styrkerne og svaghederne er ved din forretningsidé?*
- *Hvordan du vil udnytte styrkerne og kompensere for svaghederne?*
- *Hvilken værdi du vil give dine medlemmer?*
- *Hvordan du vil sikre en løbende værdi til dem?*

Modul 3 - Hvordan kommer jeg hurtigt i gang, og undgår at gøre alle begynderfejlene?

Overvej

- *Hvad du selv vil gøre og hvad du vil købe dig til af viden og hjælp mht. teknik, markedsføring, økonomi, data og statistikker og jura?*
- *Hvad du evt. mangler af viden og hvornår/hvordan du vil tilegne dig den viden?*

Udarbejd en plan for

- *Hvornår du vil gå i luften med din abonnementsforretning?*
- *Hvilke opgaver du allerede nu kan se skal løses, for at gå i luften den dag?*
- *Hvad deadline er for løsning af de enkelte opgaver?*
- *Hvor ofte og hvornår du vil følge op på og opdatere din handlingsplan?*

Beslut

- *Hvilken teknisk platform din abonnementsforretning skal køre på?*

Modul 4 - Hvordan skaber jeg indhold og værdi for mine medlemmer?

Overvej

- *Hvilken af de 3 typer abonnementsmodel som passer til din business? Hvilke medlemsfordele du konkret vil give dine medlemmer?*
- *Om du vil tilbyde en eller flere medlemspakker?*
- *Om du vil tilbyde en gratis prøveperiode?*
- *Hvor ofte medlemmerne skal betale, og om der evt. skal være bindinger?*
- *Hvilken medlemsadfærd du ønsker hhv. at fremme eller mindske og hvordan du gør det via den måde du skruer dit medlemskab sammen på?*

Tænk ind i din forretning

- *Hvordan du skaber højest mulig opfattet værdi af dit medlemskab?*
- *Hvilke psykologiske faktorer som du kan arbejde med, for at få medlemmernes opfattede værdi gjort større?*

Modul 5 - Hvordan prissætter jeg mit medlemskab og får medlemmer?

Beslut

- *Hvad dit medlemskab skal koste?*
- *Hvordan du får testet forskellige priser?*

Lav en plan for

- *Hvad du konkret vil gøre, for at skabe maksimal tillid til din forretning?*

Beslut

- *Hvilken kundetype, du vil rette din forretning og markedsføring mod?*
- *Hvordan din salg- og marketingstrategi skal se ud, for at du rekrutterer flest mulige af de "gode" medlemmer?*
- *Hvor ofte og hvordan du evaluerer og optimerer din salgs- og marketingindsats?*

Modul 6 - Hvordan fastholder jeg mine medlemmer?

Beslut

- *Hvordan din onboardingprocess skal se ud?*
- *Hvornår og hvordan du vil belønne loyalitet?*
- *Hvordan du vil skabe ambassadører?*

Lav en plan for

- *Hvad du konkret vil gøre, for at minimere churn/ frafaldsraten?*
- *Hvor ofte du evaluerer indsatsen og optimerer den?*

Implementer

- *En win-back strategi*

Modul 7 - Hvordan skaber jeg mere vækst i min forretning og skalerer den?

Beslut

- *Hvordan du løbende bliver opdateret på de 9 nøgletal?*

Overvej

- *Hvor barriererne for vækst især kan dukke op i din forretning?*
- *Hvordan du kan minimere de enkelte vækst-barrierer?*
- *Om du selv evt. har nogle indre barrierer, der skal arbejdet med?*

Overvej

- *Om din nuværende medlemspris er optimal?*
- *Hvordan du nu eller på sigt kan skabe noget mersalg?*
- *En strategi for, hvordan du vil skalere din forretning?*
- *Om målet er at skabe overskud, eller om du evt. ønsker at sælge din forretning og derfor i stedet skal arbejde på, at øge værdiansættelsen af din forretning?*

Om Andreas Dirksen

Andreas Dirksen er founder af Danmarks første store fordelsklub, Plusbog.

Han har hjulpet mere end 50 virksomheder med at udvikle, optimere og skalere en abonnementsforretning.

Andreas Dirksen er modtager af Børsens Gazellepris, optaget i Kraks Blå Bog, investor i en række abonnementsvirksomheder, og forfatter til bogen 'SignUp' som udkom august 2019.

Læs mere: andreasdirksen.com

