

# MASTERCLASS

## ***Skab den virksomhed du drømmer om***

*Intensivt personligt forretningsudviklingsforløb for dig, der er ambitiøs, selvstændig og har tid til flere kunder. Max 15 deltagende virksomheder.*

At du har tid til flere kunder kan have mange årsager. Oftest handler det om:

- Manglende overblik
- Manglende **salgsindsats**
- Utilstrækkeligt sortiment
- Forkert eller ineffektiv markedsføring
- Manglende viden om markedet, målgrupperne og deres udfordringer

Især salgsindsatsen er afgørende, for hvis du ikke GØR noget kan det jo være lige meget med alt det du VED. Så er dine planer, intentioner, kursusbeviser, interessante forbindelser og arbejdstimer absolut intet værd.

Årsagen til at mange ikke kommer nogen vegne, at de ikke ved:

- HVAD de skal gøre
- I hvilken RÆKKEFØLGE de skal gøre det
- Samt HVORDAN det skal gøres.

### **På MASTERCLASSforløbet får du:**

- Opskriften på, hvordan du (*endelig?*) får kunder nok. Af dem, du allerhelst vil have.
- Værktøjskassen med de fundamentale værktøjer, du selv – let – kan benytte igen og igen, når du vil opgradere din virksomhed og sætte endnu mere turbo på salget!
- En knivskarp forståelse for, hvorfor det, *du plejer at gøre*, ikke virker – og en klar plan for, hvad du øjeblikkeligt skal begynde at gøre i stedet for.
- En helt unik undervisningsprocess, der ligger op til at du løbende implementerer det nye, selvom du passer din virksomhed imens.
- En gennemarbejdet og evalueret handlingsplan, der gør det nemt for dig at gå direkte hjem og implementere det, du har lært – så du hurtigt kan begynde at høste dine første resultater.

### **Du lærer:**

- Hvad det er, dine kunder sukker efter at få hos lige netop dig!
- Hvad du med stor succes *også* kan sælge til dine kunder
- Hvordan du bliver kundemagnetisk og derfor slipper for at sælge på traditionel vis
- Hvorfor og hvordan du kan prissætte dine ydelser på en måde, så alle har råd til at handle hos dig (og du tjener endnu flere penge uden at arbejde mere)
- Hvordan du selv udarbejder en effektiv handlingsplan
- Hvordan du skal prioritere og strukturere din indsats og tid, så du kan vækste uden at smadre dit liv

## Når forløbet afsluttes har du:

- Allerede flere kunder
- Opskriften på hvordan du får endnu flere kunder
- En nem og direkte anvendelig 'to do'-plan
- Metoderne til at spare tusindevis af kroner på din markedsføring
- En håndfuld uvurderlige værktøjer til at sætte turbo på din business
- Mindst to håndfulde aha-oplevelser, som du vil profitere af mange år frem
- Et uvurderligt eksklusivt netværk af ligesindede ildsjæle, der ligesom dig selv har valgt at gøre *det der skal til* for at skabe den virksomhed og det liv, de drømmer om.

## Det lyder fristende, men er det mon noget for mig?

Ja, det er jeg sikker på. Medmindre altså, du ikke har tid til flere kunder?

Forløbet er målrettet til dig der sælger ydelser – såsom undervisning, sparring, rådgivning, terapi, coaching, serviceydelser og foredrag.

## Det betyder at du får:

1,5 dags KICK OFF med overnatning, så I lærer hinanden rigtigt godt at kende

6 LIVE moduler (online og interaktivt) - du får værktøjerne serveret i dine vante arbejdsomgivelser og kan umiddelbart omsætte dem til praksis. Du kan se mig og min skærm i HD kvalitet og lyd - og du kan stille spørgsmål/kommentere i en fælles chat, som vi alle kan se

6 vodcasts (optagelser fra de 6 LIVE moduler) så du igen og igen kan vende tilbage til de guldkorn du har fået

2,5 times individuel powersparring (evt. via Skype) hvor der bliver sat fuld fokus på dig og vi samler alle trådene til din individuelle handlingsplan

1 dags TAKE OFF hvor hver virksomhed på skift fremlægger og får sparring på sin case af holdet samt et særligt sammensat ekspertpanel. Du vil blive inspireret af at høre de øvrige deltageres præsentation - og I kan bedre holde hinanden fast på planerne. Dagen rundes af med en succesmiddag, hvor vi fejrer at alle nu ved præcis HVAD de skal gøre, HVORDAN og i hvilken RÆKKEFØLGE det skal gøres

Dit eget Successteam bestående af mindst 3 deltagere, der gennem hele forløbet sparrer og følger op på hinanden.

## Din personlige handlingsplan

Arbejdsmappe: Forløbet indeholder en arbejdsmappe til diverse worksheets, underviserlides, hjemmeopgaver til hele forløbet og plads til egne notater.

Adgang til lukket Facebookgruppe (som fortsætter gratis efter forløbet) så du spontant og uforpligtende fortsat kan sparre med holdet.

## Er der særlige krav til deltagerne?

Ja, for at deltage skal du have de basale ting på plads i din forretning. Dvs., at du allerede har et momsnummer, et website, et logo osv. ... og du skal være indstillet på, at du skal investere knofedt og din egen tid\* for at få effekten.

Det spiller derimod ingen rolle, om du har været i gang i 6 måneder eller 16 år. Blot du har lyst og mod på at lære nyt og VIL vækste!

\*Samlet forventet tidsforbrug er 10-12 dage fordelt over 6 måneder. Heraf mødes vi fysisk i 2,5 dag og resten af forløbet tager du hjemme fra dig selv (medmindre du vælger at mødes med dit succesteam!)

## Hvem er det egentlig, der kan lære mig alt det her?

Din underviser og sparringspartner på dette transformerende forløb er Jannie Ilum Gade – serieiværksætter, inspirator, ildsjæl og selvstændig forretningsudvikler i firmaet ILUM GADE samt medindehaver af Bøvlbefrierne.

Jeg har sammenlagt testet, afprøvet og videreudviklet teorier, værktøjer og praktiske metoder gennem de:

- +20 år jeg har arbejdet med salget i vidt forskellige brancher (fra blespande og konsulentydelse til sprøjtestøbt plast og højteknologiske opfindelser)
- +100 individuelle forretningsudviklingsforløb jeg har gennemført (de seneste 5 år)
- +1000 selvstændige jeg har undervist i genvejene til at skabe en god forretning.

På modul 6 – TAKE OFF – vil der blive sammensat et særligt ekspertpanel, ud fra holdets særlige behov og udfordringer.

## Program:

**Modul 1: KICK-OFF (1,5 dag inkl. overnatning): Find din unikke berettigelse:**

*8.-9. juni 2011*

Du lærer her HVORDAN, du kan undersøge netop dit marked, så du ved PRÆCIS, hvorfor dine kunder skal handle med dig og hvilke argumenter, du skal slå på i dit salgsarbejde og i din markedsføring.

Det er desuden, her du:

- præsenteres for deltagerne og forløbet
- får udleveret din workbook
- får aftalt de 2 individuelle sparringer
- møder dit succesteam
- får rig lejlighed til at netværke

**Modul 2 – LIVE Idehjulet – find (alle) dine målgrupper og salgsmuligheder:**

*16. august 2011*

Med dette enkle værktøj kan du altid overskue og finde alle dine målgrupper – og beskrive/opdele dem så konkret, at du ved præcis, *hvad* du skal sælge til *hvem*!

**Modul 3 – LIVE Bliv kundemagnetisk!:**

*30. august 2011*

Her lærer du, hvordan du skal sammensætte dit sortiment, så der er noget for enhver pengepung. Du lærer også, hvad du skal huske at gøre, for kontinuerligt at tiltrække flere kunder.

**Modul 4 – LIVE Low budget markedsføringsmetoder:**

*13. september 2011*

Der findes utallige gratis eller meget billige markedsføringsmetoder, som især mindre virksomheder kan drage stor fordel af. På dette modul introduceres du til en lang række af disse metoder – og jeg afslører hvor du finder (de typisk gratis) værktøjer til at bruge dem!

**Modul 5 – LIVE Handlingsplanen– din personlige køreplan:**

*27. september 2011*

På dette modul samles alle trådene fra forløbet i én samlet køreplan for netop DIN virksomhed.

Efter dette modul følger din individuelle sparring med mig. Sammen gennemgår vi dine muligheder og trimmer din handlingsplan, og du vil få nogle individuelle opgaver at løse.

**Modul 6 – Afslutning (Vi mødes kl. 9-21): TAKE OFF:**

*11. oktober 2011*

Hel dag hvor hver virksomhed får 30 minutters FULD fokus i ”den varme stol” til fremlæggelse af egen case og få feedback fra holdet + ekspertpanelet.

Du kan vælge at deltage i hele dagen – eller kun den/de dele du ønsker.

Dagen rundes af med en succesmiddag.

**Modul 7 – LIVE - Opfølgning. Opbyg din virksomhed uden at smadre dit eget liv:**

*15. november 2011*

På dette modul lærer jeg dig konkrete redskaber til at strukturere og organisere din hverdag, så du både kan skabe den virksomhed, du drømmer om OG have et skønt liv ved siden af!

**Forklaring:**

LIVE: Modul 2,3,4,5 og 7 vil blive vist LIVE og INTERAKTIVT på Facebook (også selvom du ikke er på Facebook) og tilsendes som vodcast efterfølgende. Under LIVE vinduet vil du have en chat, hvor du kan stille spørgsmål, svare, kommentere og skrive indbyrdes med de øvrige deltagere. LIVE dage ser således ud:

- Live streaming af undervisningen kl. 9-10
- Alle arbejder med dagens opgave og kan få support via mail, telefon eller chat i 4 timer
- Opsamling + spørgsmål via live chat kl. 14

### **Din investering:**

Din investering i dette omfattende forløb er kun **12.497 + moms** - som du kan betale på een gang eller i 3 rater á 4.497 kr. + moms. (Betal før 20. maj og få en valgfri bonusvodcast fra Bøvlbefrielse - værdi op til 499,- + moms).

Passerer du Storebælt for at deltage, får du refunderet broafgiften (eller det der svarer dertil).

NB: Din deltagelse er først sikret, når du har betalt fakturaen (eller første rate).

### **Ekstra deltager:**

Er I flere i virksomheden, kan du for 3.497 kr. lade en ekstra deltager følge forløbet.

Vedkommende deltager, når vi mødes fysisk, får egen workbook, får adgang til LIVE moduler og vodcasts – og er velkommen til at deltage, når du fremlægger på modul 6 og får individuel sparring.

### **Gratis ”prøvetime”**

Få en gratis appetitvækker på forløbet tirsdag den 24. maj kl. 20.30. Her vil du:

- blive introduceret til det at finde din unikke berettigelse
- høre mere konkret om forløbet
- opleve hvordan LIVE modulerne foregår
- få mulighed for at stille og få besvaret spørgsmål – via LIVE webcast

*”Prøvetimen” er for alle, der overvejer at deltage i/har tilmeldt sig forløbet. Fås efterfølgende som Vodcast.*

For at sikre DIG maksimalt udbytte optages der kun 15 virksomheder på forløbet . Vi starter den 8. juni, så du kan udnytte sommerferien til at lave markeds- & konkurrentanalysen og er klar til et begivenheds- & udbytterigt efterår.

Snup en af de 15 pladser her:

**Mail til [jig@ilumgade.dk](mailto:jig@ilumgade.dk)**

**eller ring på 25-153800**