



FRA TVIVL TIL FØRSTE SALG

Klarhed • Mod • Handling

Sådan vælger du ét produkt og får dit første salg

En del af serien Fra biavler til brand

INDHOLD

INTRODUKTION

Hvorfor tvivl ikke betyder stop og hvad du gør i stedet

START HER

Sådan bruger du bogen

TRIN 1 — VÆLG ÉT PRODUKT

Vælg din retning

ØVELSE 1

Vælg dit produkt + skriv din 1-sætning

ØVELSE 2

Dine 3 kundepainpoints

TRIN 2 — SÆLG ALLIGEVEL

Når det føles sårbart og du alligevel vil videre

ØVELSE:

Når dom-frygten kommer

TRIN 3 — GØR DET KONKRET

Fra tanke til handling

SIG DET ENKELT

Din pitch

DINE FØRSTE SALG

AFSLUTNING

Din "bliv ved"-plan

03

05

06

07

08

10

12

14

16

17

18

INTRODUKTION

Hvorfor tvivl ikke betyder stop og hvad du gør i stedet

Måske har du hørt nogen sige: “Det behøver ikke være perfekt. Bare start. Du kan ændre det senere.” Jeg forstår godt rådet, men det har aldrig helt landet godt hos mig.

For når du viser noget, du selv har skabt, føles det personligt. Det er ikke bare et produkt, men din idé, dit håndværk og dit valg. Det kræver mod at lade andre se det, velvidende at de måske dømmer det, eller måske bare ignorerer det.

Jeg husker tydeligt mit første salg til en kunde, jeg ikke kendte. Indtil da havde jeg kun solgt til mennesker omkring mig. Men en dag kom der en ordre i min webshop fra én, jeg aldrig havde mødt før. Det øjeblik ændrede noget i mig.

Ikke fordi jeg pludselig følte mig klar, men fordi jeg forstod, at jeg ikke behøvede at være det.

Hvis du tager risikoen med noget, du inderst inde føler, du ikke har gjort ordentligt, kan afvisning føles voldsom. Men hvis du ved, at du har gjort dit bedste med de evner og ressourcer du havde i det øjeblik, sker der noget andet. Afvisning bliver til feedback. Noget du kan lære af og bruge videre.

Derfor vil den her e-bog ikke bare fortælle dig, at du skal “komme i gang”. Den vil hjælpe dig med at begynde på en måde, der føles rigtig for dig. Ikke perfekt, men bevidst og stolt.

Mit mål er ikke at overvælde dig med komplicerede strategier. Jeg vil give dig klarhed, retning og små, konkrete skridt, du faktisk kan tage. For det er ikke kun læsning, der flytter dig frem. Det er handling. Tvivl er ikke et tegn på, at du skal stoppe. Det er et tegn på, at det betyder noget.

Så lad os gøre det konkret. Ét produkt. Ét skridt. Ét første salg.



START HER



Dit mål: Ét produkt. Ét salg.

Målet med den her bog er enkelt: Du vælger ét produkt, og du arbejder målrettet hen imod dit første salg. Ikke tre produkter. Ikke en komplet kollektion. Ikke en perfekt webshop. Ét produkt og én konkret handling.

Mange nye iværksættere går i stå, fordi de vil det hele på én gang. De justerer logo, ændrer farver, undersøger platforme og sammenligner sig med andre. Det føles produktivt, men det fører sjældent til det, der virkelig betyder noget: et salg.

Dit første salg er vigtigt, fordi det ændrer noget. Det gør din idé virkelig. Det giver erfaring, som ingen plan kan give dig. Og det flytter dig fra “jeg overvejer” til “jeg er i gang”.

Du behøver ikke være klar til alt. Du skal være klar til ét skridt.

Hvis du følger kapitlerne i rækkefølge, vil du i løbet af kort tid kunne træffe en konkret beslutning: hvilket produkt du starter med, hvordan du præsenterer det, og hvordan du tager det første skridt ud i verden. Du skal ikke gøre det hele i dag. Men du skal beslutte dig for at stoppe med at cirkle rundt.

Ét produkt. Én vej. Ét første salg.

Det er nok.

TRIN 1 — VÆLG ÉT PRODUKT



Vælg din retning (uden at sprede dig)

Der er et sted, hvor mange af os går i stå, uden helt at opdage det. Vi prøver at vælge det perfekte produkt.

Vi tænker:

“Hvad hvis jeg vælger forkert?”

“Hvad hvis det ikke sælger?”

“Hvad hvis jeg burde starte med noget andet?”

“Hvad hvis jeg først skal vide mere?”

Og så bliver vi hængende i det, der føles fornuftigt – men som i praksis bare er en pause.

Hvis du vil have mit ærlige svar, kan du ikke tænke dig frem til klarhed. Klarhed kommer af at gøre.

Da jeg selv startede, havde jeg også mange idéer. Men jeg valgte én ting: en helt enkel læbepomade. Ikke en hel serie. Ikke fire nye produkter. Én pomade, som jeg kunne lave igen og igen.

Det var ikke det perfekte valg. Det var et konkret valg.

Derfor handler Trin 1 ikke om at finde det perfekte produkt. Det handler om at vælge ét produkt, der er godt nok til at tage første skridt.

ØVELSE 1



Vælg dit produkt + skriv din 1-sætning

Skriv uden at redigere for meget. Gå med det, der føles mest klart lige nu.

1) Skriv tre produkter, du realistisk kan skabe

1. _____

2. _____

3. _____

2) Vælg ét produkt

Vælg det, der er mest:

- gentagelig (du kan lave den igen)
- enkel (du kan starte uden drama)
- realistisk (du kan gøre det i din hverdag)

Mit valg er:

3) Skriv din 1-sætning

Jeg skaber _____

til _____

der gerne vil _____

Den skal ikke være perfekt. Den skal bare være sand.

ØVELSE 2



Dine 3 kundepainpoints (så værdien bliver tydelig)

Et painpoint er et problem eller en frustration, din kunde allerede går rundt med. Noget de gerne vil væk fra. Noget der irriterer dem i hverdagen. Noget de håber, nogen kan gøre lettere.

Folk køber ikke kun et produkt. De køber følelsen af: “Det her hjælper mig.”

Nu skal du skrive fra kundens perspektiv. Forestil dig, at din kunde taler højt og beskriver sin situation.

Du skal ikke finde tyve ting. Du skal finde tre.

Skriv tre sætninger, som din kunde kunne sige:

“Jeg vil gerne..., men...”

“Jeg er træt af...”

“Jeg savner...”

“Jeg er bange for...”

Eksempel, hvis du fx sælger læbepomade:

“Jeg vil gerne bruge noget naturligt, men jeg ved ikke, hvad jeg kan stole på.”

“Jeg er træt af læbepomader, der føles fede eller kunstige.”

“Jeg savner noget enkelt, som faktisk virker.”

Nu er det din tur:

Sæt en stjerne ved den, der føles mest relevant og konkret.

★ Min stærkeste painpoint er:

Brug den i din tekst

Udfyld:

“Hvis du også _____, så er du ikke alene.”

“Mit produkt hjælper dig med _____.”

Min anbefaling:

Forestil dig, at din kunde står foran dig og siger:

“Jeg vil gerne..., men...”

Brug de ord, de selv ville bruge. Det føles trygt. Det føles ægte. Og det bygger tillid over tid.

TRIN 2 - SÆLG ALLIGEVEL

Når det føles sårbart og du alligevel vil videre

Det her trin handler ikke om at blive frygtløs. Det handler om at blive modig nok til at tage næste skridt.

For når du sælger noget, du selv har skabt, kan det føles, som om folk ikke bare vurderer dit produkt, men dig. Og så kommer de klassiske tanker:

“Hvad nu hvis de synes, det er mærkeligt?”

“Hvad nu hvis de tænker, jeg tager for meget for det?”

“Hvad nu hvis ingen køber?”

Jeg husker mine første to-tre markeder. De var i forskellige byer med forskellige mennesker, og jeg var nervøs allerede dagen før, mens jeg pakkede mine produkter. Jeg tænkte: Hvad hvis de ikke kan lide følelsen af læbepomaden? Hvad hvis konsistensen er forkert? Hvad hvis designet ikke er pænt nok?

Dengang føltes det meget tæt på mig. Meget personligt.

I dag ved jeg noget andet: Mennesker er forskellige. Smag er forskellig. Det, der ikke er rigtigt for én, kan være helt rigtigt for en anden. Der er noget for nogen – måske ikke for alle. Og det er helt okay.

Her er det vigtigste, jeg kan sige til dig:

Frygt for dom betyder ikke stop.

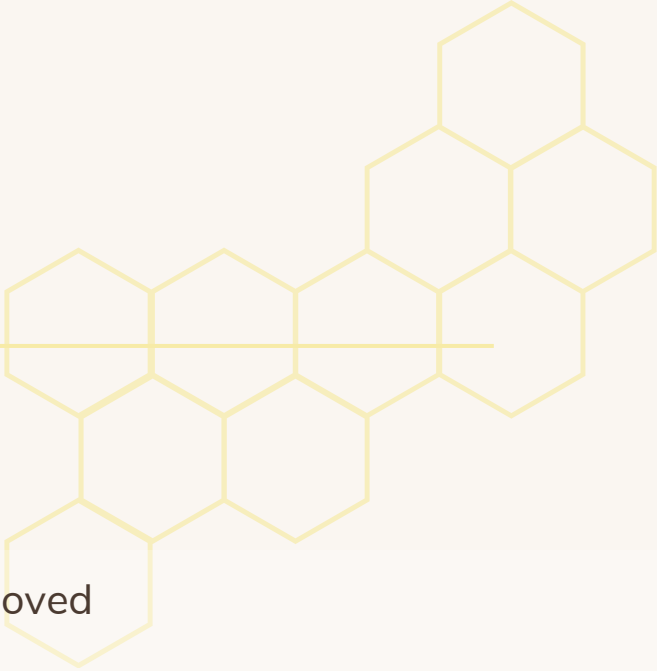
Det betyder, at det betyder noget.

Målet er ikke at fjerne ubehaget. Målet er at lære at gå videre med ubehaget i små, realistiske skridt.

Mod er ikke en personlighed. Mod er en vane.



ØVELSE



Når dom-frygten kommer

Når du mærker dom-frygt, så gør det her:

1) Skriv tanken præcis som den lyder i dit hoved

“Jeg er bange for, at

_____”

2) Skriv en mere sand version (rolig og realistisk)

“Det kan godt være, at

_____“

men jeg kan stadig

_____”

Eksempler (du kan låne tonen):

- “Det kan godt være, at nogle ikke kan lide det, men mine mennesker vil.”
- “Det kan godt være, at jeg er nervøs, men jeg kan stadig tage ét skridt.”
- “Det kan godt være, at det ikke er perfekt, men jeg kan stadig starte.”

3) Vælg dit “lille modige skridt” i dag

Sæt kryds ved én:

- ☐ Jeg skriver min pris ned (og står ved den)
- ☐ Jeg skriver 3 sætninger om produktet (uden at redigere)
- ☐ Jeg fortæller én person, at jeg sælger det
- ☐ Jeg laver et enkelt skilt/produktkort
- ☐ Jeg lægger produktet online (selvom det ikke er perfekt)

Mit lille skridt i dag er: _____

Min anbefaling:

Små skridt tæller. Det er sådan selvtillid bliver bygget.

TRIN 3 — GØR DET KONKRET

Fra tanke til handling

På et tidspunkt skal du stoppe med at overveje og begynde at vælge. Tvivl kan føles aktivt. Research kan føles produktivt. Men det, der flytter dig frem, er beslutning og handling.

Du har valgt dit produkt.

Du har mærket frygten.

Nu skal du gøre det virkeligt.

Vælg én vej ad gangen og hold fokus

Hvis du prøver at gøre alt på én gang, bliver det tungt. Så vi vælger én vej ad gangen og holder fokus. Ikke for altid. Bare indtil du har dit første salg. Vælg den vej, der føles mest realistisk for dig lige nu.

A) MARKED

Vælg marked, hvis du gerne vil have direkte kontakt, hurtig feedback og lære gennem samtaler. Her mærker du reaktionerne med det samme.

B) ONLINE

Vælg online, hvis du vil arbejde mere stille og systematisk med tekst, billeder og struktur. Her bygger du noget, der kan arbejde for dig over tid.

Skriv din beslutning ned:

Jeg vælger _____, og jeg holder fokus.

Det vigtige er ikke, hvilken vej du vælger. Det vigtige er, at du vælger én.

Hvis du senere vil arbejde mere i dybden med forskellen mellem marked og webshop, har jeg lavet en separat praktisk guide til netop det.

Pris uden panik

Prisen kan føles som den største knude. For når du sætter en pris, sætter du også en grænse. Og det kan trigge tankerne:

“Hvad hvis det er for dyrt?”

“Hvad hvis jeg tager for meget?”

“Hvad hvis ingen køber?”

Du skal ikke finde den perfekte pris. Du skal finde en pris, du kan stå inde for og teste i virkeligheden.

Tænk i to niveauer:

Testpris: en pris, du tør sætte nu og afprøve.

Værdig pris: en pris, der respekterer dit arbejde og gør det muligt at fortsætte.

Du starter med testprisen. Du justerer med erfaring. Du nærmer dig din værdige pris.

En pris er ikke en dom over dig. Det er en beslutning, du må justere.

Sig det enkelt - din pitch

Du behøver ikke “sælge”.

Du behøver bare kunne sige det klart.

Når nogen spørger, hvad du laver, skal du kunne svare i én enkel sætning.

Udfyld:

Jeg laver _____
til _____,
der gerne vil _____.

Hvis du vil, kan du tilføje:

Det hjælper især med _____.

Skriv din version her:

_____.

Når du kan sige det roligt, er du klar.

Dine første salg

Du behøver ikke en stor strategi.

Du behøver en lille handling.

Spørg dig selv:

Hvad er den mest direkte måde, jeg kan få mit første salg på?

Hvis du vælger marked, så handler det om at møde mennesker og invitere dem ind.

Hvis du vælger online, så handler det om én tydelig produktside og én besked til dit netværk.

Start småt.

Tænk ikke i 100 salg.

Tænk i det første.

Det er nok.

Målet er ikke at bevise alt.

Målet er at bevise, at du kan tage næste skridt.

AFSLUTNING

Din “bliv ved”-plan

Hvis du kun tager én ting med fra den her e-bog, så lad det være den her: Klarhed kommer af at gøre.

Du behøver ikke en stor plan for at komme videre. Du behøver en lille rytme, du kan holde, også når hverdagen er travl, og tvivlen dukker op igen.

Det er ikke tempoet, der afgør, om du lykkes. Det er gentagelsen.

Dit næste skridt

Skriv én konkret handling, du vil tage i morgen, også selvom den er lille.

I morgen gør jeg: _____

Små skridt tæller, fordi de skaber bevægelse. Bevægelse skaber erfaring. Og erfaring skaber selvtillid.

En hilsen fra mig til dig

Du skal ikke være klar, før du begynder. Du skal bare være villig til at tage det første skridt og blive ved, selv når det føles uvant.

Hvis du falder ud af rytmen, så begynd igen uden drama. Det er sådan, noget langsomt bliver til noget stabilt.

Når du har dit første salg, begynder en ny fase i din rejse. Så handler det om at stå stærkt i din pris og kunne sige den med ro, og om at vælge den salgsform, der passer bedst til dig – marked eller online – og arbejde mere bevidst med den.

Det er derfor, jeg har skrevet de næste guides i serien. Ikke fordi du skal gøre det hele nu, men fordi du kan vokse videre i dit eget tempo, når du er klar.

Ét skridt ad gangen er stadig en rejse.

Kærlig hilsen

Kristin / Honningperler 🍯

Spørgsmål eller noget, der driller, er du altid velkommen til at skrive til mig på: _____

Tak fordi du er her. ❤️