

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Worksheet: Magnetisk Markedsføring i 2026

Årsagen til, at din markedsføring bliver for dyr og spilder din tid

De fleste tror at markedsføring handler om at blive så _____ som mulig.

Men markedsføring er en _____-proces.

1. Hvem er din Premium profil?

Se på dine 3 bedste kunder.

Hvem er de, hvorfor er de gode kunder og hvilke fællestræk er der?

Hvem elsker du at arbejde med?

Hvem skal du sortere fra?

Svar med 1 sætning: "Min drømmekunde /premium profil er helt specifikt..."

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

2. Hvad vil du gerne være kendt for i din branche?

Hvilken konkret transformation/resultat skal folk automatisk forbinde med dit navn?

- *Hvilken evne, metode eller tilgang kan du levere på et niveau, hvor kunder tænker: "Det her kan ingen andre gøre som hende"?*
- *Hvis dit navn blev nævnt i et rum fyldt med dine drømmekunder — hvad ville du ønske, de sagde om dig?*
- *Hvad skal dine kunder takke dig for?*
- *Hvad skal du ikke længere være kendt for?*

Svar med: "Helt specifikt vil jeg gerne være kendt for...."

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

3. Hvilket primært løfte giver du dine kunder?

Dét du lover dine kunder er kernen i din magnetiske markedsføring.

- Hvilken forandring lover du, at de kan opnå?
- Hvad lover du, at de slipper for?
- Hvad er den største gevinst for dem?
- Hvordan kan de relatere til den i deres hverdag?

Svar med én sætning, der starter med: “Jeg lover mine kunder...”

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

4. Hvad er dit unikke High-Performance Budskab?

Formel: “Jeg hjælper [premium-profil] med at gå fra [situation] til [resultat], så de [prestigefordel].”

Premium-profil: _____

Fra: _____

Til: _____

Unik Prestigefordel: _____

Skriv dit budskab her:

BEDST MED VILJE

Christiane Meulengracht

Power-refleksion

Det vigtigste, jeg har forstået, er:

Dette ændrer min markedsføring fordi: