



Gratis Guide Från Passion till Inkomst

Nybörjarguide för att omvandla dina passioner
till passiv inkomst genom digitala produkter.

Av Antonia Jeuthe



GRUNDLÄGGANDE UPPLÄGG

01

Definiera din kreativa passion

Vad gör du för att du älskar det? Sätt ord på det som får tiden att försvinna.

02

Din målgrupp

Vem kan du hjälpa med det du redan kan? Ofta är det en tidigare version av dig själv.

03

Hitta din säljbara passion

Där din passion möter någons behov. Vilket problem har du själv redan löst?

04

Skapa en digital produkt

Paketera det du redan kan – en e-bok, mall, kurs eller arbetsbok. Skapa en gång, nå många.

05

Sälj på autopilot

Ge produkten ett hem med en enkel säljsida. Ställ in det en gång, så jobbar det åt dig.

06

Nå ut

Dela din passion och ditt budskap online. Låt din målgrupp lära känna dig.



LÅT OSS BÖRJA

Definiera din kreativa passion

Din kreativa passion är det du gör för att du älskar det – där tiden försvinner och du känner dig levande. Den är din, och den behöver inte förändras. Börja med att sätta ord på den.

Fråga dig själv:

- Vad skapar jag helst, när ingen ber mig om det?
- Vad har jag lärt mig längs vägen som andra fortfarande kämpar med?
- Vilka tekniker eller erfarenheter kan jag utan och innan?
- Vad brukar andra fråga mig om råd kring?
- Vad skulle jag kunna prata om i timmar?



FORTSÄTT SÅ!

2 Din målgrupp

Din säljbara passion börjar hos någon annan. Tänk tillbaka på var du själv stod för några år sedan – vad drömde du om, och vad stod i vägen? Ofta är din målgrupp en tidigare version av dig själv.

Beskriv henne: Vad längtar hon efter? Vad har hon redan testat? Vad hindrar henne – tiden, pengarna eller att inte veta var hon ska börja?

3 Hitta din säljbara passion

Här möts två saker: det du älskar och det din målgrupp behöver. Kreativ passion + målgruppens behov = säljbar passion.

Vilket problem hade du då som du har löst i dag? Den lösningen är värd att lära ut. Det kan vara en teknik, ett arbetssätt, en genväg du hittade eller ett misstag du slipper göra om.

Skriv ner tre problem du kan hjälpa någon att lösa. Välj det som både känns lustfyllt för dig och som du vet att andra söker svar på.



DU TAR DIG FRAMÅT

4 Skapa en digital produkt

Nu paketerar du det du redan kan. En digital produkt skapas en gång och kan nå många – oberoende av tid och plats, utan lokal och utan lager.

Välj ett format som passar din kunskap och ditt sätt att skapa: e-bok, arbetsbok eller målarbok, mallar, digital konst eller musik, kurs eller medlemskap.

Börja litet. En enkel guide som löser ett tydligt problem räcker långt. Canva är ett bra ställe att börja på – gratis, nybörjarvänligt och fullt av mallar.

5 Sälj på autopilot

Ge din produkt ett hem – en enkel säljsida där den som är nyfiken kan läsa, köpa och få produkten levererad direkt. Ställ in det en gång, så jobbar det åt dig medan du skapar.

Sätt ett pris som speglar värdet. För en första guide eller e-bok kan 279 kr, 479 kr eller 979 kr vara en bra utgångspunkt.

Jag använder systeme.io, där du kan bygga säljsida, ta betalt och skicka mejl på samma ställe – och börja gratis. Ett mejlflöde håller kontakten varm med dem som ännu inte är redo att köpa.



NÄSTAN DÄR

6 Nå ut

Nu är det dags att låta världen se det du har skapat. Att nå ut handlar inte om att ropa högst, utan om att låta din målgrupp lära känna dig.

Dela din kreativa passion och ditt budskap i sociala medier – det är gratis och når långt. Visa processen, berätta varför du skapar och svara på frågorna din målgrupp bär på. Värm upp, bygg relationer och led dem som vill vidare till ditt erbjudande.

Sluta scrolla. Börja publicera.

DU GJORDE DET!

Följ stegen i din egen takt. Det du skapar en gång kan fortsätta nå nya människor – och ge dig mer tid till det du älskar.

Den här guiden är en början. Vill du ha stöd hela vägen, från kreativ passion till färdigt digitalt erbjudande, finns nästa steg här.

[illegible]

[illegible]