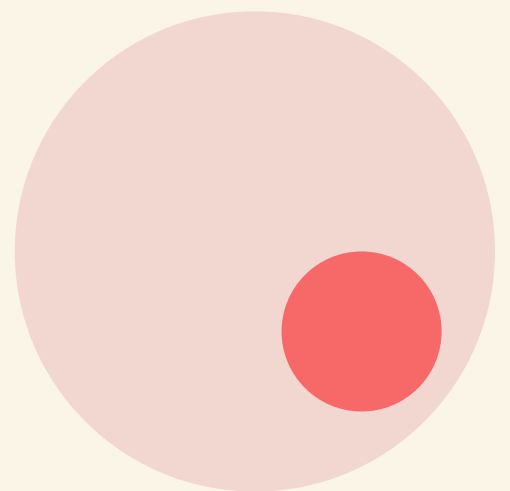


[ARBETSBOK · DEL 1]

Klarhets-kompassen

Tio frågor som gör din marknadsföring lugn, tydlig och lönsam. Sätt av 30 minuter, en kopp kaffe och en penna.

en gåva från Emma



[INNAN DU BÖRJAR]

Så här använder du kompassen

Det här är inte ett quiz. Det är en tyst stund mellan dig och din marknadsföring. Svara ärligt — inte som du 'borde'.

TRE SPELREGLER

- Skriv för hand om du kan. Hjärnan tänker långsammare och bättre.
- Svara utifrån där du är just nu — inte där du önskar att du var.
- När du är klar: markera de 3 frågor där svaret kändes suddigast. Där ligger din nästa vecka.

Klarhet är inte samma sak som att veta allt. Klarhet är att veta vad du INTE behöver göra just nu.

— Emma

[DEL 1 · RIKTNING]

Vem, varför och vart

1. Vem talar du egentligen till? Beskriv en riktig människa, inte en målgrupp.

2. Vad vill du att den personen ska känna efter att ha mött ditt varumärke?

3. Vart är företaget på väg de närmaste 12 månaderna – konkret?

[DEL 2 · ERBJUDANDE]

Vad du säljer och varför det räcker

4. Vilket problem löser du så bra att kunden skulle rekommendera dig utan att du bad om det?

5. Vad kan du sluta erbjuda utan att någon saknar det?

6. Om du bara fick sälja EN sak i sex månader — vad skulle det vara?

Ett tydligt erbjudande är alltid mer lönsamt än fem lagom bra.

[DEL 3 · SYNLIGHET]

Vad du redan gör bra

7. Vilken kanal ger dig verkliga kunder just nu (inte bara likes)?

8. Vilken typ av innehåll fungerar redan — som du gör för lite av?

9. Vad gör du av gammal vana som du egentligen inte tror på?

10. Om marknadsföringen fick vara enklare — vad skulle du sluta med i morgon?

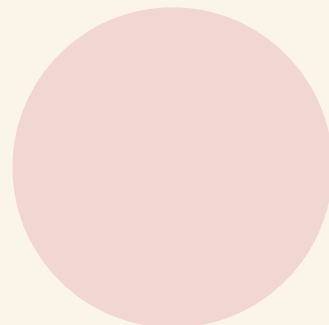


[NÄSTA STEG]

Du behöver inte mer. Du behöver mindre — och lugnare.

Vill du gå igenom svaren tillsammans? Boka en Clarity session, så tittar vi på din marknadsföring med varma, ärliga ögon och lämnar dig med tre konkreta nästa steg.

[Boka Clarity session →](#)



tack för att du bjöd in mig

Emma Geisor · CosieMedia · Närpes / Vasa