Must Have Mini-Cursus HANDBOEK

NIEUW

De snelste route van uurtje-factuurtje naar je eerste online bestseller die zo *binge-able* is dat je deelnemers binnen 1 week resultaten behalen en meteen gretig meer van je willen

De **exacte strategie** waarmee ik mijn 50+ online bestsellers maakte, ruim €2 miljoen omzette en 200+ Google reviews kreeg 4,9 uit ★★★★★

“Je weet meer dan genoeg om gewoon te starten”

Mirjam Hegger

“Hoe krijg ik een online cursus die ook echt verkoopt?”

De ‘klassieke’ online cursus werkt niet meer.

Dat ontdekte ik anderhalf jaar geleden. Ik had op dat moment een grote online cursus met behoorlijk wat modules, lessen en werkboeken.

Steeds vaker als ik nieuwe deelnemers sprak, kreeg ik reacties als: *“ik kom erop terug”* of *“ik ga het eerst nog even zelf proberen”* of *“niet het juiste moment nu”*

En ik dacht:

Hoe krijg ik een online cursus die *wél* verkoopt?

Ik besloot iets nieuws te gaan proberen en mijn grote cursus op te delen in *kleinere*, behapbare **mini-cursussen**. Zouden die beter verkopen?

Ik kwam erachter dat sommige wel, maar andere niet per se inschrijvingen opleverden. Een echt patroon zag ik daar nog niet in.

Totdat ik **een nieuwe formule** ontdekte die er telkens weer voor zorgt dat mijn nieuwe cursussen verkopen. Klanten zeggen: *”ik moet ‘m gewoon hebben!”*

Daarom heb ik deze formule de *Must Have* Formule genoemd. Must Have Mini-Cursussen verkopen zichzelf.
En de deelnemers halen hele mooie resultaten. Het voelt lekker licht en easy.

Deze formule heeft mij afgelopen 6 maanden 16.981 euro online verkopen opgeleverd **waaruit voor ruim 2 ton naar mijn premium aanbod stroomde.** Zonder tijdrovende salesgesprekken.

Deze formule deel ik in dit handboek. Stap voor stap maak je van jouw vakkennis een online bestseller **in mini-formaat**. Zodat je er niet dagen, weken of maanden mee bezig bent. Klaar in 3 dagen. En die óók verkoopt als jij lekker vrij bent.

Let’s GO 🔥

Mirjam

Verrassing
Broadcast Ready To Scale 🔥 · 548 leden

Bij dit Handboek hoort een tijdelijke Broadcast via WhatsApp **‘Ready To Scale’**. Speciaal voor jou als je (meer) online mini-cursussen wil maken + verkopen. In deze broadcast vind je exclusieve audio’s, inspiratie over opschalen en speciale acties die ik nergens anders deel.

Meld je nu gratis aan en mis niets

Bekijk dit eerst

Video

Bij dit Handboek hoort een video waarin ik je in vogelvlucht meeneem door de stappen van dit handboek.

Bekijk video

Misschien vraag je je af: wie is zij?

Mijn naam is Mirjam Hegger

Inmiddels maakte ik zelf 50+ online cursussen en zette er ruim 2 miljoen euro mee om. 99% van de omzet in mijn bedrijf is afkomstig uit online producten.

Dat geeft me enorm veel vrijheid. Bijvoorbeeld om mijn dagen in te vullen zoals ik dat wil. Ik kies er bijvoorbeeld bewust voor om 3x per week 'onder werktijd' te sporten met een personal trainer. En 6 jaar geleden zorgde die vrijheid ervoor dat ik met mijn gezin kon verhuizen vanuit de randstad naar de Achterhoek.

Een tijdje geleden merkte ik dat iets essentieels veranderen in de markt. De inschrijvingen voor online cursussen die eerst gewoon lekker easy binnenkwamen, stokten. Daarom besloot ik om te experimenteren met een nieuwe strategie: **we braken onze grote, lange online programma in kleine, behapbare mini-cursussen.**

Dat bleek de **definitieve ommekeer** te zijn. In 6 maanden verkochten we voor 16.981 euro aan mini-cursussen en van daaruit stroomden voor 2 ton door naar premium producten. Dat noem ik een *must have mini-cursus* die je dagelijkse Molliemeldingen geeft.

Mijn belangrijkste tips en tools over deze nieuwe strategie deel ik met je in dit Handboek

Let's GO🔥

Mirjam

Dit is waarom *Must Have* Mini-cursussen werken

De manier waarop jouw ideale klant besluit wát en óf ze een online cursus koopt, is de afgelopen twee jaar definitief veranderd. En dat is goed nieuws voor jou. Want 3,1 miljoen Nederlanders volgden vorig jaar een online cursus en deze markt groeit jaarlijks met 12%. **Er worden dus volop online cursussen gekocht.**

Alleen: *wát* er precies gekocht wordt (en afgemaakt!), dat is compleet gekanteld. Als je dat als eerste snapt + de kansen pakt in *jouw* markt, dan heb je een voorsprong op alle vakgenoten die online cursussen nog op de 'oude' manier aanbieden.

Zo krijg je mini-cursussen die zichzelf verkopen

01

Klein is het nieuwe groot

02

Een cursus waar je klant direct 'ja' op zegt

03

Wie afmaakt, wil meer

04

De online cursus catch-22

01 Klein is het nieuwe groot

Van elke 8 mensen die een grote 'klassieke', uitgebreide online cursus kopen, maakt er 1 'm af. Eén 😱 En dat wordt er niet beter op de komende jaren. Want 'iedereen' (dus ook jouw ideale klant) haalt alle antwoorden tegenwoordig razendsnel uit AI. Daar gaan ze niet eerst 14 modules, 40 uur video en 10 werkboeken voor doornemen. Zo'n lange, uitgebreide, grote cursus belandt in het mapje 'nog bekijken' en daar komt 'ie nooit meer uit.

Nu de andere kant van deze cijfers: ruim 80% maakt een korte, behapbare cursus met één specifiek resultaat *wél* af.

Dit is meteen het belangrijkste inzicht van dit hele handboek: mini is geen 'kleinere versie' van een echte cursus. Mini is wat er anno nu nog wél gekocht én afgemaakt wordt. En het heeft nog een belangrijk voordeel, die lees je bij 3.

Je mini-cursus is dus niet zomaar een 'klein bijproduct' in je bedrijf, maar de ingang naar je gehele aanbod.

Je helpt je deelnemer aan een **snel, concreet resultaat**. Daardoor groeit het vertrouwen in jou (*"hier wil ik meer van!"*) én in zichzelf (*"dit kan ik, wat is er nog meer mogelijk?"*). En dát is precies het moment waarop je grotere aanbod ineens een logische volgende stap is voor ze.

Voorbeelden

I.p.v. Opruimcursus voor je huis → In 3 dagen je huis op orde
I.p.v. Online marketingcursus → In 1 uur je salespagina klaar
I.p.v. Weer slank jezelf Cursus → In 72 uur van je suikerverslaving af

Concreet en specifiek: dat is wat verkoopt anno 2026😊

02 Een cursus waar je klant direct ‘ja’ op zegt

Als ondernemers willen starten met online cursussen hoor ik vaak: *“als meer mensen me zouden kennen, dan kan ik meer online verkopen krijgen.”* En dan leggen ze de focus vervolgens op het vergroten van bereik: er wordt gepost, gemaild, netwerkborrels afgelopen en aan zichtbaarheid gewerkt. Maanden achter elkaar. Terwijl de online verkopen maar steeds niet echt op gang komen.

Een groter bereik betekent niet automatisch meer verkopen: van een aanbod waar mensen *“interessant!”* bij denken (maar niet kopen), geeft je vooral méér mensen die niet kopen. Ze vinden je cursus ‘leuk’, maar niet ‘fantastisch’. En denken: *“doe ik later nog wel eens”*. Om het vervolgens te vergeten.

Ofwel: je probleem (en oplossing😊) zit niet in *hoevéél* mensen je aanbod zien, maar in *wat* ze zien als ze je aanbod lezen. Dat betekent dat als jij **in 1 zin** direct duidelijk maakt wat de cursus ze precies oplevert, ze direct denken: *“JA dit is voor mij, dit moet ik NU hebben!”*

Voorbeelden

Podcast Academy
In 3 weken je eigen nummer 1 podcast zonder technische shizzle

Broadcast Power
In 4 dagen je eigen warme visvijver waaruit dagelijks online verkopen stromen zonder dat je dagelijks zichtbaar hoeft te zijn🔥

Stoomcursus Must Have Mini-Cursus
Krijg net als 150+ deelnemers in 3 dagen jouw eigen online bestseller voor een extra inkomstenstroom los van 1:1 consulten en uurtje-factuurtje opdrachten

Zo’n zin hoeft niet lang of complex te zijn, houd het simpel en kort en ook hier weer: concreet en specifiek😊

03 Wie afmaakt, wil meer

Hoe groot is de kans dat iemand een tweede keer bij je koopt, als de eerste cursus die ze bij je kochten ongeopend in hun digitale mapje 'nog bekijken' staat? *Precies*. Niet zo groot.

Maar een deelnemer die je mini-cursus afmaakt en binnen een week resultaat behaalt, denkt iets heel anders: *"wow, dit had ik niet verwacht. Wat voor resultaten kan ik nog meer bij haar bereiken?"*

Bij mij stroomde de afgelopen 6 maanden gemiddeld 15% van de deelnemers uit mijn mini-cursussen door naar mijn premium aanbod. Die 'kleine' cursussen leverden €16.981 aan directe inkomsten op, maar veel belangrijker: ruim 2 ton omzet uit deelnemers die doorstroomden naar andere en grotere online producten. Wat ik hieruit leerde, is dat er altijd klanten zijn die zitten te wachten op een passende oplossing wat als een **logische vervolgstap** voelt voor de deelnemer van je kleine cursus. Doorstromen naar een volgende cursus wordt daardoor een no-brainer!

Voorbeelden

Deelnemers uit mijn mini-cursus 'Must Have Mini-Cursus' zetten binnen 3 dagen hun eigen must have mini-cursus neer. *Vervolgens* willen ze die cursus doorlopend op de auto-pilot verkopen en voelt het als een logische stap voor ze om door te stromen naar mijn vervolgcursus 'Mini Cursus Flow' waarin ze precies dat krijgen. Die vervolgstap voelt daarom heel logisch voor ze, sommige deelnemers vragen er zelfs zelf om. Daardoor voelt het voor *jou* niet als verkopen en je hebt geen tijdrovende salescalls nodig. Heerlijk!

04 De online cursus catch-22

De gemiddelde ondernemer werkt maanden aan een online cursus voordat er ook maar 1 euro binnenkomt. Zonde van de tijd, maar er is nog een groter probleem: je mist daardoor de behaalde resultaten van je ideale klant.

Want lekker makkelijk verkopen doe je pas als *nieuwe* deelnemers resultaten van eerdere deelnemers kunnen zien. Maar die resultaten komen pas als je deelnemers hebt. En deelnemers komen pas als je cursus er is...

Dit is precies de **online cursus catch-22** waar veel ondernemers in belanden. Ze blijven pielen en perfectioneren aan lessen, werkboeken en de perfecte titel voor hun cursus, terwijl er nog niemand daadwerkelijk heeft gekocht.

Doe dit

Bied je must have mini-cursus direct in een **presale** als pilot aan, nog voordat 'ie af is en maakt 'm vervolgens samen met je eerste deelnemers. Zij krijgen snel resultaat, jij krijgt feedback én reviews. En met die reviews verkoopt je online cursus zichzelf een stuk makkelijker. Juist omdat een must have mini-cursus klein is, kan dit binnen 3 dagen in plaats van binnen 3 maanden of langer.

Kortom

Je hebt geen groter bereik, geen grotere cursus en geen maanden nodig om dagelijkse Mollie-meldingen te krijgen. Wat je nodig hebt om (meer) los te komen van 1:1 inkomsten en opdracht, is een mini-cursus met de **Must Have Factor:** een klein product waar je ideale klant direct bij voelt *"dit moet ik NU hebben!"* Een cursus die je deelnemer ook echt afmaken en waarmee ze resultaten behalen, waardoor ze nog veel meer van je willen leren en kopen. **Ik nam een videoles op *hoe* je precies zo'n must have mini cursus krijgt (in 3 dagen).**

Bekijk de videoles nu

Dit is wat een *Must Have* Mini-cursus je oplevert

Even alles op een rijtje.
Dit is wat er gebeurt als je een must have mini-cursus aanbiedt:

- **Klaar in 3 dagen.** Geen 3 maanden pielen en perfectioneren, maar deze week nog live. Ook als je nog niet eerder een online cursus hebt gemaakt.

- **Je verkoopt voordat 'ie af is.** Dankzij de presale-methode weet je zeker dat er kopers zijn vóór je ook maar 1 les opneemt.

- **Deelnemers maken 'm af.** Ruim 80% haalt de eindstreep. Dat betekent: snelle resultaten, blije deelnemers en goede reviews waardoor je je cursus in het vervolg veel makkelijker verkoopt (je deelnemers verkopen 'm voor je😊)

- **Snelle resultaten.** Je must have mini-cursus biedt een versnelde route naar het resultaat wat je deelnemers willen. Daardoor halen ze in korte tijd veel snellere resultaten dan een lange, uitgebreide, grote online cursus.

- **Enthousiaste reviews.** Omdat je deelnemers snelle resultaten behalen, zijn ze razend enthousiast en geven ze je graag een goede review. Door die enthousiaste reviews kun je je must have mini-cursus vervolgens veel makkelijker op auto-pilot verkopen.

- **Laagdrempelig instappen.** Een klein bedrag en een concreet resultaat, daar zegt je ideale klant direct "ja" op. 9 van de 10 keer zonder verkoopgesprek.

- **Doorstroom naar je grotere aanbod.** 75% van mij premium-klanten kocht eerst 1 van mijn mini-cursussen. Daarin behaalden ze resultaat en vervolgens stroomden ze door naar mijn groepstraject, mastermind of ander hoger geprijsd product.

- **Mollie-meldingen op je vrije dagen.** Je mini-cursus verkoopt door terwijl jij op het schoolplein staat of je croissantje bestelt als je bij een Franse bakker staat😊

En het grootste voordeel

Elke mini-cursus die je toevoegt, is een ingang naar je gehele aanbod. Want deelnemers van je mini-cursus die 'm afmaken, willen een volgende. Dus elke keer als je een mini-cursus maakt, zet je de deur open naar je vervolgaanbod. Je verkoopt dus geen *losse* cursus, maar creëert met mini-cursussen een (extra) **voorspelbare inkomstenstroom** die jarenlang het zware verkoopwerk voor je doet (en dagelijkse Mollie-meldingen geeft 🔥)

Klaar om je eigen mini-cursus te maken?
Dit is je eerste stap ↓

Dit is je eerste stap

Veel ondernemers starten als ze een online cursus gaan maken met het bedenken van de *inhoud* van de cursus.

De eerste stap die ik *zelf* zet altijd als ik een mini-cursus maak, is het **schrijven van een korte betaalpagina**, waardoor ik direct het aanbod heel concreet op een rijtje heb: voor wie is het? Wat is het onderwerp? En de belangrijkste: wat is het *resultaat* van de cursus, de uitkomst?

Want uiteindelijk haakt je deelnemer aan bij het *resultaat* wat ze kunnen behalen uit je cursus.

Daarom begin ik altijd met het schrijven van de korte betaalpagina met daarop de *resultaten* van mijn mini-cursus. Doordat ik hiermee begin, helpt het me om precies die resultaten op een rijtje te krijgen.

Betaalpagina's maak ik in de software MemBirds. Het makkelijke van dat platform is dat je deelnemer daarin niet alleen kan afrekenen, maar ook je minicursus kan volgen. Het betalen en deelnemen aan de cursus doet je deelnemer dus niet in aparte systemen, wat fijn overzichtelijk is voor zowel jezelf als de deelnemer.

We probeerden de afgelopen jaren verschillende systemen uit en MemBirds komt als absolute winnaar uit de bus: overzichtelijk voor jou als cursusmaker en easy voor je deelnemers waardoor je online omzet lekker oploopt🔥

Via deze button mag je MemBirds 1 maand gratis uitproberen

Tools

Mijn Must Have Mini-Cursussen maak ik met behulp van een aantal favoriete tools. Dit zijn de tools die ik het liefst gebruik:

Video

Losse videootjes schiet ik vaak met mijn telefoon, een iPhone 13 Pro. Langere lesvideo's neem ik via mijn computer op met de software OBS. De editing kan prima via Canva en de hosting via Vimeo.

Presentaties

Als ik even snel een presentatie maak, doe ik dat in Canva. Heb ik een meer uitgebreide campagne, dan vraag ik hiervoor mijn vaste ontwerper.

Cursusplatform

Als cursusplatform waar deelnemers mijn mini-cursussen kunnen betalen en volgen, gebruik ik MemBirds. Daarin vind je ook affiliate software: iemand anders kan jouw online product verkopen en jij keert daarvoor een fee uit. Alles in 1 systeem, dus geen losse inloggegevens. Lekker overzichtelijk!

Audio

Losse audio's neem ik op met mijn telefoon. Voor langere audio's heb ik een Shure SM7B die via een Presonus versterker aan mijn computer hangt. Ik ben begonnen met een veel simpelere (en prima!) microfoon, de Blue Yeti.

E-books, werkboeken en templates

Als ik even een losse template of visual nodig heb, maak ik dat zelf in Canva. Bij een uitgebreidere campagne schakel ik mijn vaste ontwerper in.

Planning

Om mijn cursus én de verkoop-campagnes te plannen, gebruik ik Asana. Een overzichtelijke tool waarin je taken maakt en toewijst aan teamleden. Zo houd je overzicht en kun je lekker afvinken als je klaar bent😊

Via deze button mag je MemBirds 1 maand gratis uitproberen

Let's GO!

Bij dit handboek hoort een bijbehorende, korte Video Training die je nu gratis kunt volgen

Je krijgt in 20 minuten:

- De 3 onderdelen van de **Must Have Formule** die je toevoegt aan je cursus waardoor je mini-cursus zichzelf verkoopt
- Hoe je super enthousiaste, **terugkerende deelnemers** voor je online cursus krijgt die je cursussen bingen als een nieuwe, populaire Netflix-serie (ze willen steeds opnieuw van je leren)
- De **presale-methode** waarmee je verkoopt voordat je cursus af is (en hoe je dat precies doet, ook als je dat nog nooit hebt gedaan)
- Waarom ik al meer dan een jaar gestopt ben met posten op social media terwijl ik nog steeds **dagelijks verkoop** via mini-cursussen
- Mijn nieuwste **POP-methode** waarmee ik zelf en mijn klanten binnen 3 dagen hun online cursus maken en de eerste deelnemers krijgen

Bekijk de video nu