



STAPPENPLAN

Funnel maken

Ideale klant

1

Wat zijn de *pijnpunten*?

Waar loopt jouw ideale klant tegenaan?

Hoe kan jij als coach dit oplossen? Waar liggen ze van wakker?

Wat denkt, voelt of doet jouw ideale klant?

2

Wat zijn de *Pleasures*?

Welke vormen van plezier/geluk kan jij brengen? Spreek in termen van perspectief

3

***Waar* kun jij je ideale klant vinden?**

Vind jij je ideale klant in een bepaalde vereniging, eerder op Fb, Instagram of LinkedIn? Gaat deze persoon vaak naar de dokter?

4

Van welke *regio* is jouw ideale klant?

Plaats deze locatie ook bij je posts, noteer dit in hashtags,...

5

Hoe kun jij deze ideale klant *aantrekken*?

Doelstelling

1

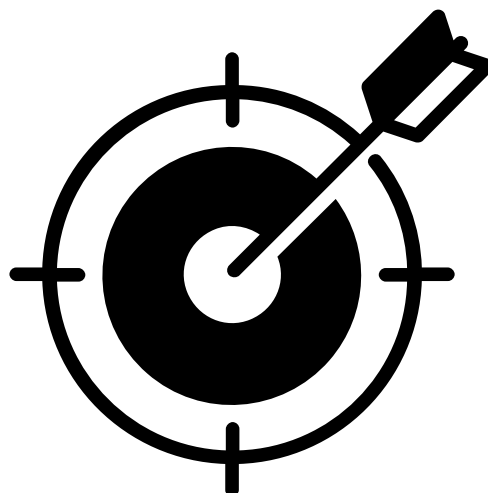
Hoeveel nieuwe klanten wil je krijgen in de periode van je funnel?

2

Ga je investeren in je funnel of niet? BV: door advertenties

3

Hoeveel leads moet je hiervoor binnenkrijgen?



Maak een gratis weggever****

Via een gratis weggever geef je een cadeau aan je klant in de ruil voor hun e-mail adres



Mensen zijn sneller overtuigd en hebben de neiging om iest terug te doen (bv op intake te komen)



Je geeft waarde weg = een moment om jouw expertise te tonen

LET OP: niet teveel waarde geven (geen e-book van 50 pagina's).



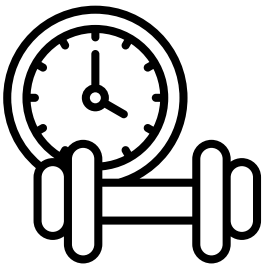
Verschillende soorten



Via een E-book krijgen mensen het gevoel dat ze heel wat waarde krijgen, je hebt hier ook de kans om jezelf en je missie voor te stellen.

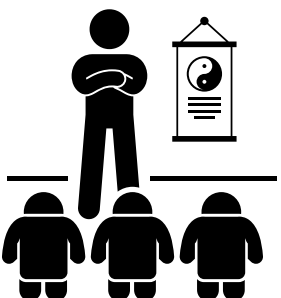


Bouw een checklist template waarbij mensen dagelijks iets kunnen afchecken en dat kan bijdragen tot hun welzijn.



Deel een waardevolle oefening die jouw doelgroep vooruit kan helpen.

TIP: Geef aan dat ze de antwoorden naar jou kunnen sturen.



Een gratis masterclass/videotraining waarmee je info geeft over een bepaald thema.

Voordeel: meest persoonlijke manier.

Wat in orde maken?

1

Opt-in-pagina nodig op je website: hier plaats je een inschrijfformulier waar men zich kan inschrijven voor het ontvangen van je weggever. E-mail en naam nodig.

2

Eventueel een bedankpagina waarbij je naar een ander kanaal kunt doorsturen of waar de persoon het bestand direct kan downloaden.

3

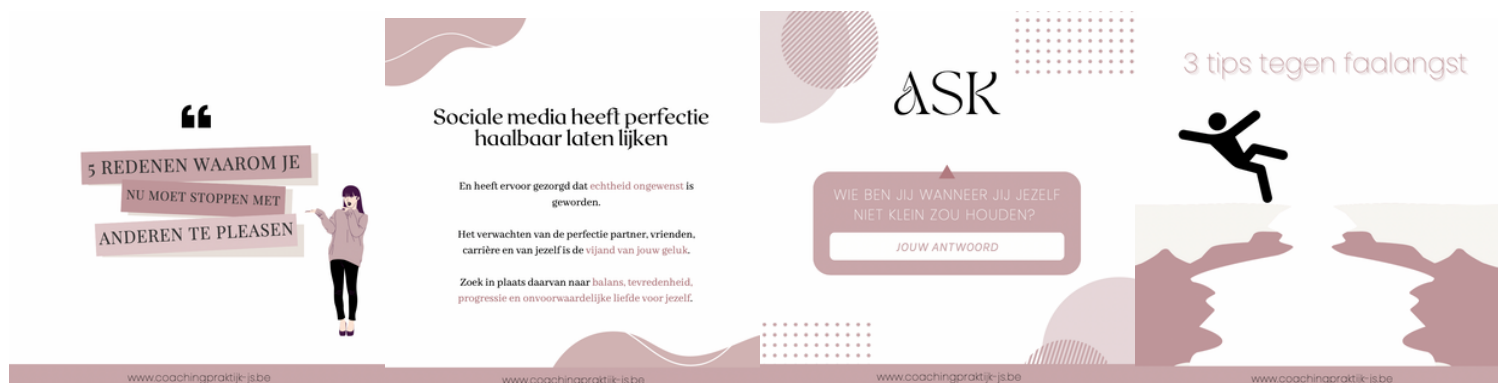
Verkooppagina: op je verkooppagina kun jij je aanbod laten zien. Tip: zorg ervoor dat de omschrijving van het probleem erop staat, de oplossing hiervoor, reviews van klanten,...

4

Linktree aanmaken waarbij je links kan delen naar je funnel, website zodat mensen er makkelijk terecht kunnen komen.

Content maken voor je funnel

Maak content die aansluit bij jouw funnel, ik had bijvoorbeeld een funnel rond zelfvertrouwen. Onder deze posts kun je dus altijd verwijzen naar je funnel.

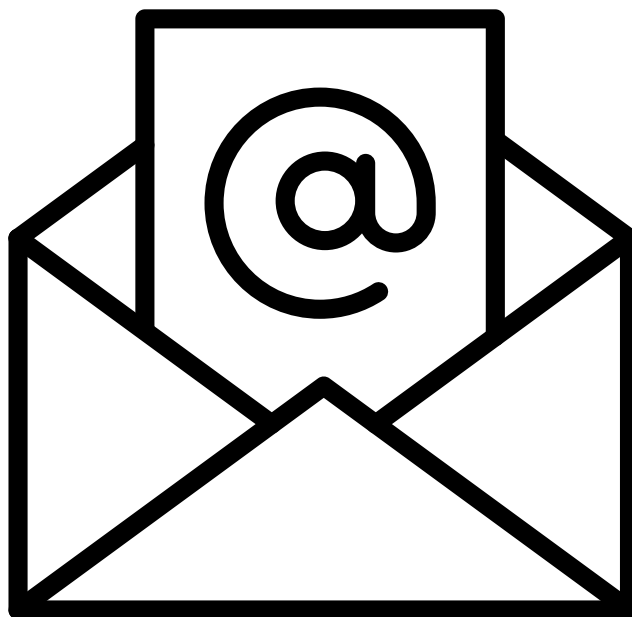


Waar plaats je deze content?



E-mail marketing

Wanneer mensen jouw formulier hebben ingevuld om het gratis product te ontvangen, ben je een mailinglijst aan het opbouwen van mensen die oprecht geïnteresseerd zijn in jouw diensten (bewaar deze zeker in excel) -> aanrader: gebruik WIX, WIX zal alle contacten die binnenkomen automatisch opslaan. Stel zeker 10 mails op met waarde en zorg dat je de persoon steeds persoonlijk aanspreekt.



E-mail marketing ideeën

1

Tips

2

Informatieve mail rond een bepaald thema

3

Oefening die ze kunnen doen

4

Informatie in combinatie met oefening

5

Inspiratie: jouw verhaal

6

Aanspreken op pijnpunten en oplossing formuleren

7

Formuleren hoe het zou kunnen zijn