

Verkopen vanuit je hart

Anke

V e r k o p e n v a n u i t j e h a r t

We gaan het over verkopen hebben!
Over het verkopen van je diensten of je producten.

Mensen helpen door te verkopen.
Vanuit je hart!

Je product of dienst in de kijker zetten.

Of te wel. Lanceren.



Wat is lanceren?

Wat is lanceren?

Wat is het eigenlijk? Lanceren?

Er wordt soms heel ingewikkeld over gedaan.
Alsof het hogere wiskunde is.

En zolang jij.

Een exact stappenplan volgt.

Verkoopt op de 'juiste' manier.

Het allemaal goed komt!

Nou. Zo werkt het dus niet!

L a n c e r e n

Je kan de prachtigste stappenplannen volgen.
Exact doen wat de geleerden zeggen.
De 'juiste' systemen volgen.

Maar....



Als jij niet gelooft in wat je
verkoopt gaat het niet voor
je werken.

Ga je het niet verkopen.

W a a r i k h e t h i e r o v e r h e b ?

De energie van lanceren!

Of te wel.

De energie van verkopen!

Want die moet goed zijn.

Die moet hoog zijn.

Want dat is uiteindelijk waar je resultaten vandaan komen.

De energie van verkopen

Wat bedoel ik daarmee?

De energie van verkopen?!

Jij moet geloven in wat je verkoopt.

In je product. Je dienst.

Geloven!

Dat mensen het nodig hebben! Er resultaten mee gaan halen!

En!

Je goed voelen bij het verkopen daarvan!

De energie van verkopen

Want als dat niet goed zit?!

Ga je het niet verkopen!
Of wordt het een hele strijd.

Kijk.
Lanceren kan je leren.
De strategie van verkopen kan je leren.

Echt.
Het is niet zo ingewikkeld.
Maar waar het echt om gaat?

De energie van verkopen

Geloof je erin?!

Voel je het?

Dat mensen jouw programma gaan kopen.

Vertrouw je erin?!

Dat jouw programma mensen gaat helpen?

Dat het van waarde is?

Dat jij van waarde bent?!

Dat is het allerbelangrijkste!

Dat is wat je in feite aan het verkopen bent.

En dat? Dat kan je ook leren?!

De energie van verkopen

Dus.

Voordat je duizenden euro's uitgeeft aan een training hoe je moet lanceren.

Werk eerst aan je mindset over verkopen!



Dat is het allerbelangrijkste



Je krijgt niet wat je wilt
maar wie je bent.

Zo breng je de magie in je
bedrijf en ben je magisch
aan het ondernemen.

De mindset t a v v e r k o p e n

Het gaat om geloof.

Het draait om geloof.

Het succes van jouw online programma draait om 1 ding:

Of jij er in gelooft.

**Dat jij gelooft dat wat
je doet van waarde is
en de wereld nodig
heeft.**

Hoe ga je geloven?

In wat je doet?

In jouw online programma's?

Het begint bij een beslissing!

Dat je ondanks je angsten en twijfels.

Gewoon gelooft.

Klaar.

En daarna?

Mag je jezelf aan deze beslissing blijven herinneren.

Jezelf er aan te herinneren dat wat jij de wereld te bieden hebt belangrijk is.

En hoe belangrijk het dus is dat jij doet wat jij hier op aarde te doen hebt.

Mensen helpen.

Levens transformeren!

Elke dag opnieuw.

En dus moet jij jouw programma's verkopen!

Wat kan je hierbij helpen?

De weg naar binnen nemen.
Vragen stellen aan je hogere zelf.

Als:

Wat is het doe voor mijn klanten door mijn werk?
Welke positieve resultaten ervaren ze van het werken met mij.
Hoe verandert dit hun leven.
Enzovoort.

Dit een van de oefeningen in het werkboek bij deze module.

H e t i s e e n m i n d s e t

Want echt.

De mindset.

Van verkopen. Lanceren.

Is het allerbelangrijkste!

Dus zorg dat deze goed is!

Je energie goed is!

Want dat voelen mensen.

En dat gaat het verschil maken.

The image features a white background with decorative red brushstrokes in the corners. The top-left and bottom-left corners have several diagonal strokes pointing towards the center. The top-right and bottom-right corners also have several diagonal strokes pointing towards the center. The text is centered in the middle of the page.

Als jij niet gelooft in wat je doet,
geloven je klanten er ook niet in.
En zullen ze dus ook geen klant bij je worden.

L a n c e r e n

Hoe doe je het?

Lanceren. Verkopen.

Hangt er van af.

Heb je 1 programma dat je 1 tot 4x per jaar lanceert.

Of

Creëer je online programma's aan de lopende band en lanceer je als je er zin in hebt.

Maar in de basis. Is het proces hetzelfde.

L a n c e r e n

Heel veel tamtam maken.

Vertellen wat voor geweldigs jij in de aanbieding hebt.

Waarom mensen dit moeten hebben!

Een reden geven om nu te kopen!

(BV: Het aanbod stopt na x dagen)

En mensen vertellen wat ze moeten doen.

Kopen.

Op die knop klikken dus.

L a n c e r e n

Globaal gezegd zijn er 2 methoden.

De langere / uitgebreidere methode.

De simpele manier.

1x raden welke ik doe.

Juist ja. De eenvoudige manier.

De langere methode

Doe je er een week of 3-4 over.

Begin je met blogs en posts te schrijven over het probleem wat jij gaat oplossen.

Daarna begin je mensen te leiden naar je gratis webinar / challenge / video serie.

Waarin je waarde geeft en dan een verkooppitch doet naar je dienst of product.

En opvolgt met mails en posts met een CTA naar je product of dienst.

De langere methode

Dit kan.

Dit is een prima manier.

Als je van planning bent.

Gestructureerd bent.

Er geen problemen mee hebt dat de hele maand (of het hele jaar) al voor je uitgestippeld staat.

Van vooruit werken bent.

En het leuk vind om een hele strategie uit te denken van wat je precies wanneer gaat doen.

Dat ben ik dus niet.

De eenvoudige methode

Ik vertel mensen wat voor geweldig idee ik heb en er binnenkort aan gaat komen.

Dan stuur ik een vrachtlading mailtjes.

Met waarde!

En waarom ze toch echt in deze training moeten stappen.

En dan ga ik weer verder met de volgende.

De eenvoudige methode

En dat werkt dus ook!

Dus laat niemand je wijsmaken dat je het op een bepaalde manier moet doen.

Ook mij niet!

Jij mag het doen.

Zoals jij het wilt doen!

**Je kan het ook
combineren.**



Webinars / challenge / video serie in te passen in de eenvoudige manier.

Je webinar (gratis training) aan te kondigen.
Aan het eind van je webinar een CTA naar je product of dienst te doen.

En dan op te volgen met een aantal mailtjes met waarom ze jou product of dienst toch echt nodig hebben.



Dat kan ook!

Alleen omdat de verkoopmethode iets meer high tech is. Wil nog niet zeggen dat je het hele verkoopproces ingewikkeld moet maken.

Je kan het eenvoudig maken als je zelf wil.

Uiteindelijk gaat het maar om 1 ding.

En dat is de transformatie die mensen ervaren in het proces. De transformatie naar dat ze gaan geloven dat het voor hen ook mogelijk is!

Dat gaat maken of ze uiteindelijk met je in zee gaan.

En dan maakt het niet uit. Of je nu verkoopt dmv mailtjes sturen, webinars uit challenge's.

W e b i n a r

Zelf doe ik ook regelmatig een webinar.

Die promoot ik via facebook ads +/- 10 dagen van te voren.

Ik stuur 4 herinneringsmails van te voren verspreid over 3 dagen.

Doe het webinar met CTA.

En stuur opvolgmails met CTA verspreid over 3-4 dagen na het webinar.

Wat is verkopen nu echt?

Vertellen wat voor geweldigs je in de aanbieding hebt!

En.

Als je het goed hebt gedaan.

En waarde hebt gegeven in het proces.

Een band met je mensen bent aangegaan.

Een relaties met ze hebt opgebouwd.

Wat is verkopen nu echt?

Dan weten mensen ondertussen wie je bent.
Waar jij voor staat.

Of ze je leuk vinden of niet.
Ze vertrouwen in je hebben of niet.

Dat soort dingen!

En weten ze eigenlijk al.
Of ze met je willen werken of niet!

Wat is verkopen nu echt?

En dan is het dus veel eenvoudiger.

Om mensen klant te laten worden.

Zonder ze door 1001 hoepels te laten springen.

Hele ingewikkelde verkoop / lanceer procedures te volgen.

Want.

Mensen kopen om jou!

Om wie jij bent!

Om jouw energie.

Om jouw zekerheid dat je hen kan helpen.

En waarom zou je dan niet?

Mensen vertellen over hoe jij ze kan helpen?!

En de juiste mensen?

Die kopen!

Die worden klant!

Die laten zich door je helpen!

En daarom is het dus zo belangrijk dat je de juiste mensen naar je toe trekt.

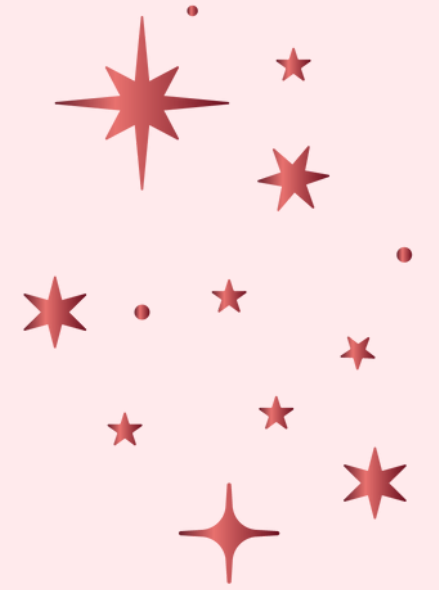
Met jouw communicatie stijl.

Relaties opbouwt.

Door regelmatig wat van jezelf te laten horen.

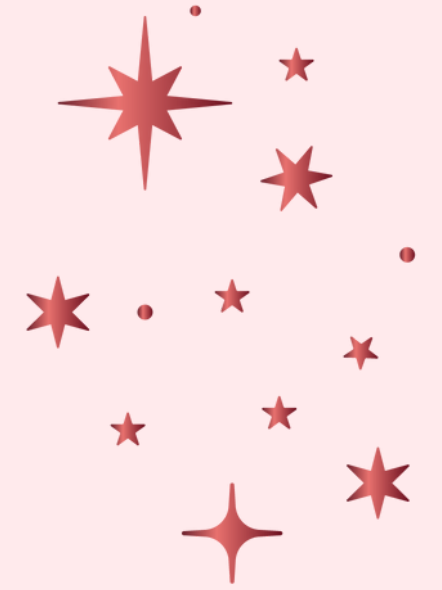
Echt!

Oprecht!





Jouw taak in dit alles?



Zorgen dat de basis goed is = de relatie.

Zorgen dat je mindset goed is.

En

Duidelijk maken waarom ze jou programma moeten
hebben.

Wat het ze gaat opleveren!

E n d a t d o e j e

In mails.

Blogs post.

Social media post.

Video's.

Maar ook.

Op je salespagina.

Wat is een salespagina?

Je verkooppagina!

En niet een koud verkoop praatje!
Geef ook hier waarde!

Ik maak er altijd een lange blog van.
Waar echt wel een opbouw in zit!

Maar het belangrijkste?
Waarom hebben ze dit nodig?

S a l e s p a g i n a

Wat ga je doen + waarom is dit belangrijk?

Wat ga je behandelen en waarom is dit belangrijk?

Voor wie is het en wie niet?

Details.

Waarom ze mee moeten doen.

Investing. Wat kost het.

Jouw verhaal.

Laatste call to action.

Zie bonus training.

Op welke manieren kan je verkopen?

Webinar

Challenge

Video serie

Facebook Live

Facebook post

Instagram post / story

Email

De een werkt niet beter dan de ander. Doe wat goed voelt voor jou.

W e b i n a r

Gratis training.

Duidelijk onderwerp.

De basis voor de training die daar op volgt.

Met aan het eind een CTA naar de vervolg training.

Ik gebruik hiervoor Zoom.

Hier vandaag kan je je webinar ook tegelijker tijd delen op facebook

Challenge

Uitdaging.

Van x aantal dagen.

Meestal in een facebook groep.

Je deelt waarde over een specifiek onderwerpt.

Vaak ook met wat opdrachtjes erbij.

Met aan het eind een CTA naar je vervolgtraining.

Dit kan ook voor een fysiek product!

Video serie

Een gratis training verdeeld in een aantal video's.

Met een presentatie of gewoon alleen jezelf opnemen.

Video's uit mailen / op je site zetten / delen in je facebook groep.

Met aan het eind een CTA naar je vervolg training.

Facebook live

Live gaan op facebook.

Waarde geven.

Verkopen.

Of te wel. Een CTA naar je dienst of product.

Ook een webinar of challenge kan je via een facebook live doen.

E m a i l

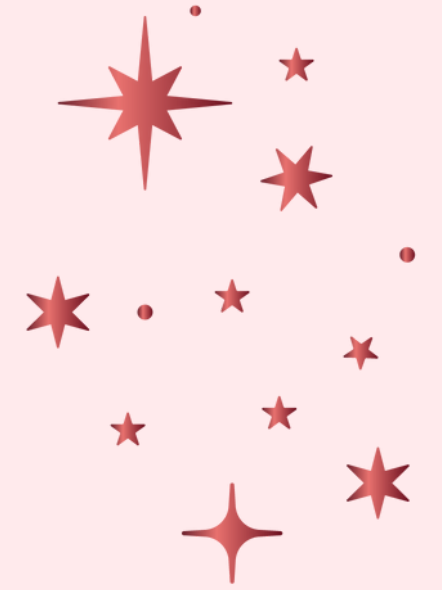
Schrijven. Waarde geven. Inspiratie geven.

Met aan het eind een CTA naar je dienst of product.

Kan natuurlijk ook een video zijn die je deelt via de mail.



Waar gaat het om



Wat wil jij?

Wat vind jij leuk?!

Wat lijkt jouw gewoon een ontzettend leuke manier?

Dan is dat jouw manier!

Volg je hart!

Maar alles met een CTA

CTA

Wat is nu eigenlijk een CTA?

Call to action.

Een oproep tot actie.

Mensen oproepen om actie te nemen. Een vervolgstap te zetten.

CTA

Heb je veel waarde gehaald uit deze training?
Dan is dit de volgende stap.

Je weet nu wat de stappen zijn om..... Maar je weet nog niet hoe je dit kan doen. Wil je weten hoe je het doet? Dan.....

Wil jij ook ervaren wat essentiële oliën voor jou kunnen betekenen? Meld je dan hier aan voor de starterkit.

C T A

Gewoon zeggen wat je wilt dat mensen doen.
Wat de logische volgende stap is.

Doe er niet te moeilijk over.
Hoe helderder hoe beter.

Je bent er niet om mensen te manipuleren. Of om ze iets te laten doen wat ze eigenlijk niet willen.

Jij bent hier om mensen te helpen!

Hoe schrijf je een verkooppost?

Hoe schrijf je nu eigenlijk een verkooppost?
Of een verkoopmail?

Hoe rond je nu een webinar af met een CTA naar je product of dienst?

Hoe verkoop je nu eigenlijk?

Simpel!

Hoe schrijf je een verkooppost?

Net zoals je het aan een vriendin zou vertellen!

Als jij bij een geweldig restaurant hebt gegeten.
En je vriendin vraag je of dit ook iets voor haar zou zijn.

Wat zou je dan zeggen?

Of als je een prachtige film hebt gezien waarvan je vindt dat je vriendin
die ook echt zou moeten zien.

Wat zou je dan zeggen?

V e r k o p e n

Doe alsof je tegen een goede vriendin praat.
Waarom je vindt dat zij dit echt zou moeten hebben.

Vanuit je hart!

Dan ben je altijd op de 'juiste' manier aan het verkopen.

Want uiteindelijk draait het maar om 1 ding.

En dat is jouw energie!

Volgende stap

Actiebladen

How to video's