

Magisch Ondernemen Academie



Module 6

SALESPAGINA

WWW.ANKEVANOMMEN.NL

Je salespagina

Aan de hand van de oefeningen in dit werkboek ga je je salespagina uitschrijven. Doe dit zoals jij het handig vindt. Dus schrijf het volledig uit in bv word. Of type het gelijk op je website. Of begin met een paar steekwoorden en werk het later verder uit. Net wat jij wilt!

Houd 1 ding in je achterhoofd als je de vragen aan het uitwerken bent. Je bent een verhaal aan het vertellen. Een gesprek aan het voeren.

Houd je gewoon constant voor ogen terwijl je je teksten aan het schrijven bent dat je met een vriendin aan het praten bent over jouw online programma.

Hoe zou je het tegen een vriendin zeggen? Zo mag je het ook tegen je ideale klant zeggen. En zo mag je het ook opschrijven.

Uiteindelijk gaat het om verbinding. En die voel je niet als je heel afstandelijk aan het praten bent. Die voel je alleen maar als het vanuit je hart komt.

Hier volgen de eerste 2 vragen.

Vraag 1: Wat ga je doen?!

Wat ga je doen en waarom? Vertel je verhaal.

Hoe het voor jou was. Voordat je ontdekte / toepaste waar je jouw mensen in deze training gaat leren. En hoe het nu voor je is. Hoe is je leven nu anders?

Waarom je deze training hebt gemaakt. Waarom wil je dat mensen weten wat je in deze training gaat delen?

En wat houdt de training in hoofdlijnen in?

Vraag 2: Wat ga je behandelen + waarom?

Ga een stapje dieper op de inhoudt. Waar ga je het allemaal over hebben en waarom is dit belangrijk? Hoeveel weken. Wat voor soort trainingen ed. Houdt het nog allemaal op hoofdlijnen.

Vraag 3: Voor wie is het wel / niet?

Hier kan je wat dieper in gaan op voor wie je programma wel en niet is. Je ideale klant eruit halen.

Bv: Dit is voor jou als je.....

Dit of dat wilt

Bv: Dit is niet voor jou als je....

Niet bereidt bent om....

Begin met schrijven! Voor wie is je programma. En wie niet?!

Vraag 4: Investerings / schaarste

Hoe zit het met de investering? Of te wel wat gaat je training kosten? En wat ga je doen met schaarste?

Schaarste tav het aantal mensen dat mee kan doen aan je training (in een bepaalde ronde)

Schaarste tav het aantal bonussen dat je weg geeft.

Schaarste tot wanneer mensen zich kunnen aanmelden voor deze training (in een bepaalde ronde).

Schaarste tav wanneer de prijs van je training omhoog gaat.

Vraag 5: Jouw verhaal

Terug naar jezelf. Terug naar jouw verhaal.

Hoe het voor jou was. Wat je hebt geleerd. Waar je nu bent.

Waarom wat je in deze training gaat delen belangrijk is.

Vraag 5: Wat verder?

Denk hier ook nog even na of je ook een veel gestelde vragen sectie wilt. Of niet J. Of dat je reviews toe wilt voegen.

Schrijf hier evt de vragen op die je in je veel gestelde vragen sectie aan bod wilt laten komen. En geef aan welke reviews je wilt delen of maak een plan om aan reviews te komen als je deze nog niet hebt.

Jezelf er weer aan te herinneren!
Waarom je dit doet!
Waarom het belangrijk is!
Waarom wat je doet van waarde is!
Waarom jij van waarde bent!

Want dat. En het is belangrijk dat je dit goed realiseert. Ontstaat niet vanzelf.
Komt niet als vanzelf.

Je vertrouwt niet als vanzelf.
Je gelooft niet als vanzelf.
In jezelf.
In de dingen die je doet.

Twijfel is normaal.
Angst is normaal.
Dat is hoe we zijn geprogrammeerd!

Dus voel je er niet rot over.
Laat je er niet door tegenhouden!

Maar shift het!
Shift het! Naar hoe je wilt dat het is!
Door in te tunen.
En jezelf vragen te stellen.

Neem even de tijd.
Zoek een rustige plek op.
Stel jezelf de vraag.
En dan. Schrijf op. Wat er in je op komt. Wat er door je heen gaat.
Denk er niet over na! Laat het gewoon ontstaan.

Vraag 1: Wat ga je doen?

Vraag 3: Voor wie is het wel / niet?

Vraag 5: Jouw verhaal

Vraag 6: Wat verder?