

| Module 6: Hoe Je Een Verkooppagina Schrijft Waarmee Je Alles Verkoopt (soort van alles!)

Hieronder zie je alle stappen die een Verkooppagina superaantrekkelijk maakt en waardoor je ideale klant zin krijgt om te kiezen voor jouw dienst of product.

Voordat ik alle stappen uitleg nog even een misschien overbodige opmerking: zorg dat je dienst te gek is. Haal alles uit de kast om dit een premium aanbod te maken. Want als er van alles mankeert aan je verhaal dan kan geen goede tekst je helpen.

Het belangrijkste is dat je jouw lezer alle informatie geeft die nodig is om een overwogen beslissing te maken.

In het echt zie je natuurlijk of iemand snapt wat je bedoelt, via de salespage moet je dat dus goed weten.

Leg je verkooppagina voordat je deze publiceert dan ook gerust voor aan een klant die jij graag mag en andersom en vraag om feedback.

Stap 1: Kies een Headline Die De Aandacht Trekt.

Belangrijk is dus dat je titel makkelijk te onthouden is. Dat je titel een ideaal toekomstscenario schetst.

Ook is het perfect om in je titel te noemen voor wie deze dienst is!

VOORBEELDEN:

Soepel Je Scriptie Schrijven: het online programma voor Studenten Die Klaar Zijn Met de Chaos.

Blij Moeders, Lieve Kinderen: Het Event Voor Moeder Die Ontspannen Willen Opvoeden

Tapdansen als een Pro: Leer tapdansen zoals Fred Astaire!

Stap 2: Bouw verder op het pakken van die aandacht en het maken van de emotionele connectie.

De vragen die je hier stelt zijn vragen die specifiek relatie hebben met de oplossing die je hier biedt in deze dienst of dit product.

Naast vragen kun je ook een stelling droppen. 'Roken is superverslavend. En jij wil er graag vanaf. Je hebt al meer pogingen gedaan.'

Tip: Gebruik details om 't opvallend te maken (en grappig).

.....

.....

.....

.....

.....

Stap 3: Laat zien dat jij echt snapt wat de lezer doormaakt, voelt en hoopt.

Je laat hier compassie zien. Je bouwt aan de relatie met je lezer door hem of haar te laten weten dat ze niet de enige is, dat ze niet raar is met dit probleem.

Je lezer krijgt hier dat warme gevoel dat hij niet alleen is, dat er licht aan het eind van de tunnel is en sowieso: dat hij niet helemaal gek is!

Als je deze stap overslaat komt je oplossing te snel. Dan wordt het dit:

Heb jij last van allerlei shitproblemen en voel je je daardoor beroerd? Ik hoor je. Koop mijn product!

Voel je? Snap je? Na de allereerste stap na de headline voelt je lezer herkenning. 'Ja, zeg, shit, deze problemen heb ik en ik verlang naar betere tijden....'

Door hier nu te laten weten dat jij met 'm mee voelt bouw je aan connectie en meer vertrouwen. Je copy moet altijd conversational zijn, dat doe je ook hier.

Schrijf hieronder aan je lezer hoe jij met 'm mee leeft, wat jij begrijpt en ook hoe vaak je dit probleem zit bij anderen.

.....
.....
.....

Stap 4: Bied je oplossing

Vertel nu over je oplossing. Doe dit gedetailleerd, per stap. Als je 6 trainingdagen aanbiedt, leg uit wat er per dag geleerd wordt.

Het is belangrijk dat je de resultaten deelt, dat met name.

Bijvoorbeeld: 'Op deze dag ontdek je hoe je met bezwaren van klanten omgaat, zodat je elke twijfelaar verandert in een betalende klant.'

.....
.....
.....
.....
.....

Stap 5: Creëer vertrouwen

Vertel wie jij bent. Maak mensen gek met een onverwacht detail uit je leven. Vertel waarom jij de expert bent. Let op: dit moet geen stuk worden van 30 zinnen ofzo. Een stukje van 5 of 6 zinnen is voldoende.

Persoonlijk ga ik er echt vanuit dat mensen al je Over-mij Pagina gezien hebben. En eigenlijk denk ik dat de mensen die geneigd zijn van je te kopen ook al een blog lezen of via Instagram of LinkedIn fan van je werden. Dit is het laatste zetje.

Vertel wat je algemene voorwaarden zijn.

Kunnen mensen hun geld terugkrijgen als ze niet tevreden zijn? Bepaal je eigen regels.

Testimonials: vraag aan je klanten altijd om een reactie. Een paar vragen via een mail werkt perfect.

- Wat was de aanleiding om deze training te volgen? Welk probleem wilde je oplossen in je leven? Welke uitdaging speelt er?
- Wat sprak je het meest aan in onze samenwerking?
- Wat is het concrete resultaat van onze samenwerking/het volgen van de training? (soms moet je even wachten met het sturen van deze vragen. Het mooiste is natuurlijk als iemand kan zeggen: mijn team verdient nu 1000 euro per maand meer!
Zo iets concreets zorgt voor veel vertrouwen bij je lezer.
- En natuurlijk vraag je je klant ook wat hij minder vond of dat hij of zij nog tips heeft. Maar dat is voor je testimonial niet zo interessant.

Op een paar plekken verwerk je deze testimonials. Het is bijvoorbeeld een goed idee om vlak boven 'investering' nog een reactie van een klant te delen.

Ook deel je hier je prijs. De Investering en je betaalregeling. Betalen mensen in één keer? Of in drie keer?

NB. moet ik mijn prijzen op mijn website vermelden?

Zoals je misschien al merkt: ik denk heel erg vanuit het aanbieden van trajecten/pakketten. Een pakket beschrijft exact wat iemand krijgt. Dat maakt het superhelder. Een pakket zorgt dat iemand online superduidelijk weet: dit krijg ik, dit krijg ik niet en dit is de investering.

En dan vind ik dat je je prijzen erbij moet vermelden.

Stap 6: Call to Action

Nu is het tijd dat je lezer actie onderneemt!

Koop nu.

Download nu.

Schrijf je vandaag nog in.

Laat een mooie button maken die eruit springt.

Wat ook kan is dat je de call to action een enthousiaste uitspraak laat zijn.

'Ja, ik wil deze training!'

Maak het speels, blijf in die enthousiaste toon.

'Ja, ik wil heel graag een leuke relatie!'

Dat als koopknop is hartstikke mooi!

Daarnaast is het goed om de button ook al eerder in je tekst te laten zien! Sommigen van de lezers hebben jouw aanbod al eerder gelezen en die willen niet alles opnieuw lezen, niet helemaal naar onder hoeven scrollen.

Lees deze pagina voor nog meer salespage inspiratie:

<https://www.copyblogger.com/sales-page-tips/>

En hieronder zie je een door mij uitgeschreven voorbeeld van een verkooppagina

Voorbeeld:

De Opbouw van een Perfecte Verkooppagina.

Hieronder zie je een uitgeschreven van een - verkorte versie - van een verkooppagina.

Nooit meer Zangeritus: het effectieve programma om Zangeritus te overwinnen voor succesvolle CEO's

Ben jij een topmanager of executive en worstel jij met zangeritus? Heb je slapeloze nachten voor je naar een belangrijk congres gaat? Ben je bang dat je weer het wilhelmus gaat zingen en wil je er van af? Dan ben je hier aan het goede adres!

Je bent niet alleen en er is een oplossing. Zoals je leven nu is, met de stress, het gezichtsverlies en weer niet door de proefperiode komen dat hoeft niet zo te zijn.

Ik snap dat je echt lijdt onder Zangeritus. Je wilt je ontspannen voelen en, nog belangrijker misschien: jij wilt als topmanager mensen inspireren. Je wilt in je werk een toonbeeld zijn van rust en visie en je wilt professionals nog beter laten presteren. Ik ben deze specialisatie gaan kiezen toen ik mijn beste vriendin hier mee zag worstelen.

Jij bent een mensenmanager en je wil mensen verder helpen in hun loopbaan, ze vertrouwen geven.

Het Forever Freedom Programma is een programma van 8 weken waarin je helemaal verlost wordt van Zangeritus. In wekelijkse sessie van 1 uur leer je je ontspannen. Want zoals je weet, Zangeritus, speelt vooral bij stress.

Dit ontvang je:

We werken 1 op en 1 en je krijgt oefeningen mee die je thuis moet doen.

We starten met een intake waardoor jij helder krijgt waar je aan gaat werken. Helderheid is het startpunt van elke belangrijke verandering.

(ik heb onderstaande niet helemaal uitgeschreven!)

In de eerste sessie...

Leer je:

- *de signalen herkennen wanneer Zangeritus voor jou opspeelt, dit inzicht helpt je te voorkomen dat je je lied zingt tijdens die vergadering.*

- de exacte stappen om in de voorbereiding van een belangrijke dag rust te krijgen in je hoofd

In de tweede sessie ontdek je:

- wat je zelf kunt doen in gesprek met je omgeving om Zangeritus geaccepteerd te krijgen.
- drie technieken om ongezien weg te komen uit de ruimte als je de zangeritus niet in kan houden. (Technieken die commandotroepen ook gebruiken in oorlogssituaties)

De VIP-dag.

Je krijgt tijdens deze VIP dag 5 oefeningen zodat jij de zangeritus snel voelt opkomen, waardoor je deze in ruim 90% van de gevallen voor bent. Dat scheelt veel stress!

De VIP-dag begint om 9.30 en duurt tot 16.00 en is in Woerden.

Wie ik ben?

Ik ben Tanja de Vosch. Ik heb jarenlange ervaring als coach. Ik ben opgeleid tot ACT-coach door Gijs Jussen en ik richt me vooral op leidinggevende en CEO, die van een directe aanpak houden. Ik ben nu eenmaal niet zacht, lief en van de satijnen-handschoentjes aanpak. Als je tegen pit kan en 'cut the crap' ik ben je match.

Ik schrijf over zangeritus elke maand een blog in het blad CEO en Auto's in de rubriek: als het even anders loopt dan je wil.

Is deze training wat voor jou?

Ja, zeker:

- als je een ambitieuze leidinggevende of CEO bent
- als je al meerdere trainingen hebt gedaan en niets werkt
- als je ambitie, humor, doorzettingsvermogen heel belangrijk vindt in het werken met mensen

Veelgestelde vragen:

Ik heb al eens een cursus gedaan op dit gebied werkt dit dan?

Dit is een geheel nieuwe methode in het bestrijden van en leren omgaan met Zangeritus. In ons intake gesprek komen we hier snel achter. De meeste deelnemers (meer dan 90%) heeft meerdere trainingen gedaan op dit gebied en zegt dat het compleet nieuw is voor hen.

Krijg ik geld terug als ik niet tevreden ben?

Nee, we hebben voordat je begint een intakegesprek van 20 minuten waar we samen beslissen of we dit traject aangaan.

Ik wil graag deze stap zetten, ik wil graag investeren in mijzelf. Wat moet ik doen?

Stuur me een mail en we maken een afspraak.

(hier kun je heel veel vragen toevoegen: wat hoor jij vaak? Waar ligt de onzekerheid of twijfel bij jouw klanten?)

Investering

Dit hele traject kost 13.997 euro ex btw

Je betaalt in twee delen. Het eerste deel betaal je voordat we starten en het tweede deel voor de laatste sessie.

Ja, ik wil dit graag en ik plan nu een intakegesprek in! (klikbare link)