Hoe je de motivatoren gebruikt

*De afgelopen dagen heb ik je uitgelegd wat voor mensen de belangrijkste motivatoren zijn. Vandaag ga je die kennis toepassen voor je eigen onderneming en communicatie.*

*Dan is het wel handig om te weten dat de motivatoren vrijwel nooit op zichzelf staan, maar bijna altijd samenhangen. Zo hebben geldgerelateerde beloftes vaak een relatie met status.*

*Ook kun je lang niet altijd alle de motivatoren toepassen — een training copywriting en dan een gezondheidsbelofte doen, mwah.*

Oefening: Schrijf voor je eigen product(en) op of en hoe de motivatoren erop van toepassing zijn.Product:

Hoe levert het product **vrijheid** op voor jouw doelgroep?

Formuleer het nu als een belofte:   
*Ik beloof dat je met*

Hoe levert het product **tijd** op voor jouw doelgroep?

Formuleer het nu als een belofte:   
*Ik beloof dat je met*

Hoe levert het product **geld** op voor jouw doelgroep?

Formuleer het nu als een belofte:   
*Ik beloof dat je met*

Hoe levert het product **gezondheid** op voor jouw doelgroep?

Formuleer het nu als een belofte:   
*Ik beloof dat je met*

Hoe levert het product **status** op voor jouw doelgroep?

Formuleer het nu als een belofte:   
*Ik beloof dat je met*

Hoe levert het product **connectie** op voor jouw doelgroep?

Formuleer het nu als een belofte:   
*Ik beloof dat je met*