

E-mail Mastery Club

Verkopen



Raamwerken mails

on
ultrices eros tristic
interdum odio. Fusce in
a quam accumsan fermentu
onsectetur adipiscing elit. Sec
ctor massa quis fermentum l
citudin euismod orci, ultricie
Duis non dignissim risu
o sapien, id aliquam du
orci viverra egestas. Proi
ricies. Fusce eleifend puru
posuere nisi mollis sed. Na
tumst. Maecenas viverra pu
Aenean aliquet efficitur me
sce faucibus pharetra lobo
retium a euismod id, mattis i
unt a enim eget, finibus maxim
ante ipsum primis in faucibus. Pro
nsectetur. Nam sit amet lacus por
ue id turpis. Nunc aliquam sod
id orci. Nullam eu accumsan
diam. Cras nibh nisl, venena
a ut elementum diam viverra
Aliquam vel libero at enim
lacinia libero, eu varius s
sectetur adipiscing elit.
lacinia. Mauris at cons
ex massa. Sed aliquet
ntum id at velit. Pro
mi pulvinar pete

Raamwerk #2: Verlangen aanwakkeren

Onderwerp

Dit heeft mijn leven compleet veranderd...

Raamwerk

1. Je aha-verhaal met een beetje emotie
2. Spijkerharde belofte
3. Open loop...

Raamwerk #3: Pijn vergroten

Onderwerp

Hoe [probleem] [negatief gevolg]

Raamwerk

1. Beschrijf je doelgroep
2. Beschrijf het grote probleem
3. Beschrijf het gevolg van dat probleem
4. Beschrijf het gevolg van het gevolg van het probleem
5. Beschrijf wat er gebeurt als het probleem niet wordt opgelost
6. Beschrijf de obstakels bij het oplossen van het probleem
7. Open loop...

Raamwerk #4: Aankondigen

Onderwerp:

Hoe je [wens doelgroep] zonder [bezwaar of drempel]

Raamwerk

1. Herinnering aan belangrijkste inzicht
2. Herinnering belangrijkste obstakel
3. Verlangen (optellen)
4. Aankondigen aanbod met urgentie (of schaarste)

Raamwerk #5: Actie

Onderwerp

Zo heb je [BELOFTE]

Raamwerk

1. Linkje naar verkooppagina/ agenda / offerte-aanvraag
2. Aansporing actie met belofte
3. Resultaten (stapelen)
4. CTA met urgentie of schaarste

Raamwerk #6: Meer urgentie

Onderwerp

Zeg niet dat ik je niet heb gewaarschuwd...

Raamwerk

1. De vraag die je doelgroep het meest stelt
2. Jouw aanbod/dienst
3. Waarom je doelgroep het dan toch niet doet (excuus)
4. Jouw aanbod/dienst
5. Nog een excuus van je doelgroep
6. De gevolgen van het niet oplossen van het probleem
7. Aanbod met urgentie (of schaarste)

Raamwerk #7: Laatste reminder

Onderwerp

Definitief offline [deadline]..

Raamwerk

1. Vriendelijke reminder
2. Link met deadline
3. Urgentie nog wat extra aanzetten