

## Korte verkooppagina

### 1. Naamlogo

Ziet je lezer aan de naam van je product of dienst direct wat hij ermee krijgt?

### 2. Eén compacte zin

Wat doet dit product of deze dienst voor je lezer?

### 3. Kop: ijzersterke belofte

Gebruik voor de kop de formule 'Hoe je [gedroomd resultaat] zonder [grootste drempel]'. Geheugensteuntje: lees in [deze les](#) na hoe je de titelformule toepast.

### 4. Informatieve subtitel: benoem je doelgroep en het probleem

Zorg dat je lezer zich erin herkent: "wil ik dit?"

## 5. De 3 belangrijkste resultaten van dit product of deze dienst

Beschrijf drie 'na'-resultaten van het afnemen van je product of dienst. Wat bereikt je lezer ermee?

## 6. Pijn of probleem benoemen

Snap je hoe je lezer zich voelt? Wat er bij hem gebeurt? Waar loopt hij als gevolg van dit probleem allemaal tegenaan?

## 7. Plezier en resultaat benoemen

Snap je waar je lezer naartoe wil? Wat zijn gedroomde resultaat is?

## 8. USP's 1, 2 en 3

Beschrijf kort de drie belangrijkste Unique Selling Points. Vertel wat je aanbod nieuw of anders maakt, wat het veilig maakt en wat het makkelijk in gebruik maakt:

- USP 1: Is dit nieuw of anders?
- USP 2: Is dit veilig?
- USP 3: Is dit makkelijk?

## 9. Principes: hoe los je dit probleem van je lezer op?

Vertel kort op welke manier jij het probleem van je klant oplost. Maak je principes duidelijk, zodat je ideale klant zich ermee kan verbinden.

## 10. Je aanbod

Spin je aanbod goed uit. Geef elk onderdeel van je product een waarde en tel alles bij elkaar op. Vertel wat de bonussen zijn als je die hebt en tel ze erbij op. Voeg eventueel een plaatje van je product toe.

## 11. Bewijsvoering

Laat zien waarom het klopt wat je zegt. Dat kan een kort zinnetje zijn ('We werken met 15 advocaten die zich volcontinu met familierecht bezighouden'). Het kunnen ook een of meer testimonials zijn.

## 12. Actiegerichte CTA

Zorg dat je het resultaat van je product of dienst in je Call To Action verwerkt. Geheugensteuntje: neem de [module over CTA's](#) nog eens door.

### 13. Subtitel (optioneel)

Wil je deze pagina echt gebruiken om te verkopen? Maak een ondertitel met schaarste en urgentie ([hier](#) lees je er meer over).

- 'Aanbod vervalt wanneer de klok op 0 staat'
- 'Slechts 10 plaatsen beschikbaar'
- 'Aanbod verloopt om middernacht'

Is de verkooppagina vooral om te informeren, dan heb je ook mogelijkheden als deze:

- 'Zodat je nooit meer [grootste drempel]'
- '591 mensen gingen je voor'

### 14. Button

Zet in je button nog een CTA met: 'Ja, ik wil [resultaat]'