

Nieuwe mensen op je lijst via advertenties

- 

1 Plaats advertenties waarin je je weggever promoot (op Facebook, Google, YouTube, LinkedIn, of in de plaatselijke krant)
- 

2 Stuur mensen naar een opt-in-pagina
- 

3 Na opt-in stuur je ze naar een bedankpagina
- 

4 Vervolgens staan mensen op je lijst. Verstuur mails om ze van 'unaware' naar 'product aware' te krijgen
- 

5 Nodig de mensen op je lijst uit voor challenges, doe (48-uurs)acties en lanceringen, en stuur ze af en toe over een verkooppagina

Middelen die je minimaal nodig hebt

- > Weggever
- > Advertentie
- > Opt-in pagina
- > Bedankpagina
- > Mailserie om mensen naar 'aware' te krijgen

Variant

In plaats van rechtstreeks adverteren met je weggever, maak je een rijk blogartikel. En bied je daarin je weggever aan. Adverteer vervolgens (Facebook, Insta) om mensen naar dat blog te krijgen.

Dat is goedkoop adverteren. Bijkomend voordeel: de mensen die zich inschrijven zijn werkelijk geïnteresseerd.

En daarna?

Wanneer mensen door je mailserie zijn gegaan, zet je ze op je 'grote' lijst. Mail deze mensen regelmatig — liefst elke week, op een vaste dag.

Bied waarde.

Laat vooral zien wie je bent en waarvoor je staat. Stuur mensen naar een video, blog of oefening. Een verkooppagina nu en dan. Zorg ook voor interactie, bijvoorbeeld door een vraag te stellen.

Een aantal keer per jaar doe je een grotere actie. Een lancering, een 48-uursactie, een challenge... Of geef een webinar. Je zal zien: omdat je regelmatig mailt — en niet alleen als je wat wilt verkopen — is de kans veel groter dat je acties succesvol zijn.