

Inschrijvers op je lijst en meteen je advertentiekosten terugverdienen

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 verkooppagina voor een laaggeprijsd product. Pas die wel even aan: begin met een bedankje en zeg dat je nog iets voor ze hebt

4



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

5



Aansluitend stuur je 3 tot 5 verkoopmails: stuur mensen opnieuw over je verkooppagina

6



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

Waarom dit een slimme strategie is

Adverteren kost geld. Je advertentie-investeringen breng je fors terug door direct na inschrijving een voordelig aanbod te doen.

De praktijk is dat mensen daarop ingaan. Maar lang niet iedereen. Mensen hebben er soms wat meer tijd voor nodig. Daarom breid je je mailserie uit met verkoopgerichte mails.

Middelen die je minimaal nodig hebt

- > Weggever
- > Advertentie
- > Opt-in pagina
- > Verkooppagina
- > Mails om mensen naar 'aware' te krijgen
- > Verkoopmails

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.