

Nieuwe mensen op je lijst via advertenties + actieve verkoop

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

5



Na opt-in stuur je ze naar een bedankpagina

4



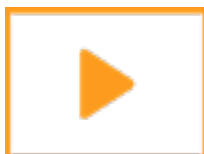
Vervolgens staan mensen op je lijst. Verstuur mails om ze van 'unaware' naar 'product aware' te krijgen

5



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

6



Mensen die niet kopen nodig je regelmatig uit voor je webinar, bijvoorbeeld maandelijks of tweewekelijks*

Actief verkopen

Deze Roadmap lijkt op Roadmap 1, maar het verschil is dat je heel actief gaat werken aan de verkoop.

Je bedankpagina is een bedankpagina waarop je niet verkoopt.

Middelen die je minimaal nodig hebt

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

*Haal meer uit je webinar

Maak ook mails voor het uitnodigingstraject van je webinar. Mails om inschrijvers te motiveren echt te komen. En mails om mensen die niet zijn geweest en die niet hebben gekocht alsnog te verleiden (herhaling van je webinar versturen en aanbod verlengen).

En daarna?

Wanneer mensen door je verkoopmails zijn gegaan, zet ze dan ook op je 'grote' lijst.

Mail de mensen op die lijst regelmatig — liefst elke week, op een vaste dag. Nodig ze regelmatig uit voor je webinar, bijvoorbeeld tweewekelijks of maandelijks.

Bied tussendoor 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 af en toe een vraag te stellen.

Een aantal keer per jaar doe je een grotere actie. Een lancering, een 48-uursactie, een challenge... 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.