

Het Lead Magnet Integratie Systeem

Gefeliciteerd met het maken van jouw onweerstaanbare Lead Magnet!

Een Lead Magnet hebben is heel goed, maar het is nog niet genoeg. Nu is het namelijk tijd om deze Lead Magnet in een systeem te zetten: een voor en na de Lead Magnet.

De 'voor' is wat je doet zodat mensen je Lead Magnet aanvragen – en de 'na' is hoe je ze in actie krijgt nadat ze jouw Lead Magnet ontvangen hebben.

Probleem voor heel veel entrepreneurs is dat ze geen systeem hebben om prospects de volgende stap te laten zetten.

Wij gaan er nu 1 maken – klaar ervoor? Ok, laten we starten!

Heel veel plezier ermee.

CATY

STAP 1: Promoot je Lead Magnet – 4 manieren

1.1 Promoot op SM

Opzet tekst:

PROBLEEM (versterk het, maak het groot, beschrijf het)

IMPACT (wat gebeurt er door dit probleem, hoe heeft het invloed op je bedrijf of je leven, wat kost het je?)

HAAK (het aas welke je hebt voor ze – jouw Lead Magnet)

CALL TO ACTION (CTA) (reageer "xyz" in de comments, klik op de link, etc.)

Voorbeeld tekst:

Vind jij SALES doen niet leuk en struggle je daardoor met omzet behalen?

Het probleem is: wij – mensen – zijn gewoontedieren.

Daarom keek ik steeds weer op dezelfde plekken om klanten te vinden.

Ik denk dat we allemaal tot op zekere hoogte schuldig zijn aan 'het blijven doen wat we altijd al hebben gedaan - en andere resultaten verwachten'. Zelfs als het niet werkt!

We zijn net als de vissers, die op dezelfde plek in de "ocean" (markt) naar klanten "vissen", terwijl de vis schaars wordt (ze zijn het zat om achterna gezeten te worden), de winst van onze marketinginspanningen is niet echt de moeite waard... we vragen ons af waarom we geen klanten kunnen vinden en onze omzet stagneert of - nog erger - daalt. Waardoor we niet voldoende omzet behalen en als dat zo doorgaat, je je rekeningen niet meer kunt betalen. Of zelfs misschien wel dat je moet stoppen met je bedrijf?!

Daarom geef ik je een lijst van 52 MANIEREN OM KLANTEN TE VINDEN, samengesteld om jou een voorsprong te geven als het gaat om het vinden van jouw Ideale Klanten.

Als je een kopie wilt, zet hieronder in de comments "ja graag" – en ik stuur je er eentje toe 😊. Mooie dag verder!

Note: Als deze boodschap goed werkt (test 'm eerst op SM) dan kun je met deze tekst opzet ook adverteren.

BELANGRIJK: Vraag altijd – in een PB - om hun email adres om je Lead Magnet toe te kunnen sturen, zodat je aan je emaillijst kunt bouwen. Stuur het NOOIT via messenger of via de chat.

1.2 Promoot op een (live) netwerk event

Opzet:

Wanneer je iemand spreekt op een netwerk event, die binnen jouw doelgroep valt, vraag ze dan:

Hé trouwens, ik heb kort geleden een lijst gemaakt met 52 plekken/manieren om klanten te vinden. Zou dit jou helpen in je bedrijf?

Bij een ja: gaaf, als je me je email adres geeft, dan stuur ik het je morgen toe!

Bij een nee: Stel een vraag, bijv.: hoe doe je het nu, aan je klanten komen? Wellicht leer je er nog iets van 😊.

1.3 Promoot via chat (LinkedIn, WhatsApp or Facebook)

Opzet:

Hai <hun voornaam>, ik hoop dat je een goede week hebt.

Ik dacht dat je misschien wat kan hebben aan de lijst die ik gemaakt heb "52 manieren om klanten te vinden. Zou je een kopie willen?

Caty

Bij een ja: gaaf, als je me je email adres geeft, dan stuur ik het je morgen toe!

Bij een nee: Stel een vraag, bijv.: hoe doe je het nu, aan je klanten komen? Wellicht leer je er nog iets van 😊.

Nu heb je ze in je email lijst, goed gedaan!

1.4 Promoot het aan de mensen in je database

Als je al een database hebt: je kunt je Lead Magnet aanbieden aan de mensen in je lijst, een reactie krijgen en een gesprek beginnen!

Hee Michael, ik heb zojuist een lijst gemaakt met 52 manieren om aan klanten te komen – wil je een kopie?

Je hoeft alleen maar te reageren op deze mail en ik stuur 'm je toe ;-)

Let op hoe deze tekst heel persoonlijk is: het is alleen tekst, geen plaatjes, geen vette letters, kleurtjes, ondertekening, etc. Het is gewoon een persoonlijke email.

Dusss, waar wacht je op? Ga lekker aan de slag 😊.

STAP 2: Volgorde opvolg-emails

De komende 14 dagen zijn cruciaal, omdat je wilt dat ze z.s.m. naar de volgende stap gaan. Als je te lang wacht, dan vergeten ze hun wens die ze hadden toen ze vroegen om je Lead Magnet – en dan vergeten ze jou.

Alles wat er nodig is, zijn 6 emails in de volgende volgorde – welke een mix is van persoonlijke emails en zakelijke emails:

DAG 0 – zodra ze zich inschrijven op je OPT-IN pagina of wanneer ze jou hun email adres geven.

1^e email: je stuurt de link EN meer informatie over jou & wat je te bieden hebt.

Hai <voornaam>,

Hier is de link naar <xyz> (of je stuurt het in de bijlage).

Als we elkaar net pas leren kennen, is het goed om te weten dat ik al ruim 14 jaar ambitieuze vrouwen help om in hun bedrijf de volgende stap te nemen. Nadat zij met ons gewerkt hebben, behalen ze tussen de 20% en sommigen zelfs 1.000% meer omzet. En betere resultaten in hun relaties en communicatie onder andere. Dit wil ik uiteraard ook voor jou!

Ik nodig je daarom graag uit voor mijn [FB Groep The Art of Loving Myself](#), waar ik elke dag Live ga met tips, informatie, stappenplannen en meer over hoe je bedrijf te laten groeien. Dit moet iets simpels & gratis zijn.

Ook houd ik een paar keer per week een Live Interview met inspirerende vrouwen & mannen op mijn zakelijke [FB pagina Hendriks & CO](#). Deze interviews gaan ook over het opbouwen van je bedrijf en je zelfvertrouwen. Dit moet iets simpels & gratis zijn.

In mijn webinar 'in 5 stappen je eigen bedrijf' ga ik in op de 3 mythes die er bestaan rondom het hebben van een eigen bedrijf én krijg je de 5 belangrijkste onderdelen om op te focussen wanneer je je eigen bedrijf start. Als je er klaar voor bent, kun je je [hier](#) inschrijven.

Dit is iets simpels & gratis. Maar wel meer actief.

4x per jaar geef ik een online training die gaat over het op- en uitbouwen van je bedrijf. In 13 weken tijd geef ik je alles wat je nodig hebt om een stevige basis neer te zetten én je omzet te verdubbelen, mits je er volledig voor gaat! Dus alleen voor echte doorzetters! Als je daar klaar voor bent, klik dan [hier](#) voor meer informatie.

Dit is een betaald iets.

Wanneer je liever 1:1 hulp hebt, kunnen we altijd een kort gesprek plannen en brainstormen over hoe meer klanten en omzet te krijgen en je bedrijf te laten groeien. Reageer dan op deze mail met de tekst "brainstorm" en we plannen een afspraak in.

Dit is het meest persoonlijk, maar met de meeste 'risico' voor je klant – ze verwachten dat ze iets verkocht wordt. Daarom zet ik deze als laatste erin.

Op jouw succes!!
Caty

p.s.: zoals je ziet begint het bij simpel en gratis en loopt het op naar een betaald iets. Misschien heb je dit nog niet allemaal, dat geeft niet. Kijk wat je wel hebt en de gratis call kun je natuurlijk altijd aanbieden (en erbij zetten dat je bijvoorbeeld niks zult verkopen aan ze – als je je vragen goed stelt, komen ze vanzelf wel tot die conclusie 😊).

DAG 1

2^e email: kort & persoonlijk, tekst gericht op je Lead Magnet, Simpel en Gemakkelijk

Nogmaals welkom. Ben je op dit moment actief bezig om nieuwe klanten te vinden?

DAG 3 (je slaat dus 1 dag over)

3^e email: HOT BUTTON video (of blog of artikel) – het grootste probleem van je klant → 'scratch that itch' zoals de Engelsen zo mooi zeggen 😊.

Struktuur = probleem – oplossing (jouw video/blog/artikel) – CTA – vergroot het belang van jouw oplossing.

Opzet mail:

Titel: De HOT BUTTON video #1

Hi <voornaam> - klanten krijgen kan heel lastig zijn!

Zelfs de eerste stap, de interesse wekken van je prospects, is al uitdagend. Werd jou wel eens gevraagd 'wat doe je?' – en dat je dan een heel onsamenhangend verhaal ophing, wat geen interesse opleverde?

Toen ik begon met mijn coaching bedrijf, was dat exact wat er gebeurde bij mij. Zelfs als ik voor de goede prospects stond, wist ik niet precies wat te vertellen waardoor ze geïnteresseerd werden in mijn dienst.

Om de aandacht van mensen te trekken in de eerste paar seconden is het van groot belang - zowel bij offline (fysiek) als online meetings. Als je online met mensen praat via video of tekst is het nog belangrijker om de eerste paar seconden boeiend te maken, omdat de aandacht van mensen online nog minder is dan wanneer je ze fysiek ontmoet.

Als je dit goed doet, zal je % in het verhogen van de interesse van mensen vanaf het begin met minstens 30 % toenemen.

Om je een goede structuur te geven, hoe je uitlegt wat je doet, heb ik een korte video gemaakt, zodat je allerlei soorten mensen kunt aanspreken en hun aandacht kunt krijgen, vanaf het begin.

Bekijk het hier:

[Link naar je video of Blog of Artikel.](#)

Het is kort (maar 3 minuten) en het zal ervoor zorgen dat mensen willen wat jij hebt - zonder dat je ze probeert te overtuigen, dus klik hier om het nu te bekijken.

Caty

Voeg nu je Super Ondertekening toe (zie laatste pagina voor het voorbeeld).

Opzet van je video:

- Niet langer dan 3 minuten.
- Start met Hai, mijn naam is van
- Vandaag ga ik je laten zien hoe je (haak, wat het kost als je het niet doet, impact)
- Leer wat van je materiaal (in mijn geval de pitch)
- Benoem de volgende stap
- Bedankt, dat was het voor nu
- CTA

DAG 6 (je slaat dus 2 dagen over)

4^e email: HOT BUTTON video #2 (of blog of artikel) – een 2e groot probleem van je klant → 'scratch that itch' zoals de Engelsen zo mooi zeggen 😊.

Zelfde mail opzet als de vorige (3^e) mail.

DAG 9 (je slaat dus weer 2 dagen over)

5^e email: HOT BUTTON video #3 (of blog of artikel) – het grootste probleem van je klant → 'scratch that itch' zoals de Engelsen zo mooi zeggen 😊.

Zelfde mail opzet als de vorige (3^e) mail.

DAG 12 (je slaat dus weer 2 dagen over)

5^e email: directe uitnodiging om met jou te werken.

Titel: hun voornaam

Wil je samen met mij werken aan het vinden van meer klanten? Caty

JOUW SUPER ONDERTEKENING:

Zet deze SUPER ONDERTEKENING – bijna altijd – onderaan je mails. Maar ook op je opt-in / landings pagina's bijvoorbeeld.

P.S. Wanneer je er klaar voor bent, hier zijn 4 manieren hoe ik jou kan helpen aan meer klanten, meer geld en meer impact:

Leer meer: gratis offline & online workshops

Leer hoe meer klanten te vinden, je verkoopvaardigheden te verbeteren, nee's te handelen, je business te structureren en nog veel meer. Check hier wanneer de volgende workshops zijn: [link naar eventbrite of FB events bijv.](#)

Neem deel aan ons Coaching Biz Implementatieprogramma en wees een Case Study.

Begin volgende maand start ik een nieuwe coaching case study groep samen. Als je met mij wilt werken aan het vinden van klanten en het opschalen van je bedrijf, vul dan hier de korte beoordeling in om ervoor in aanmerking te komen:

[Link naar je opt-in pagina.](#)

4x per jaar geef ik een online training die gaat over het op- en uitbouwen van je bedrijf. In 13 weken tijd geef ik je alles wat je nodig hebt om een stevige basis neer te zetten én je omzet te verdubbelen, mits je er volledig voor gaat! Dus alleen voor echte doorzetters! Als je daar klaar voor bent, klik dan [hier](#) voor meer informatie.

Wanneer je liever 1:1 hulp hebt, kunnen we altijd een kort gesprek plannen en brainstormen over hoe meer klanten en omzet te krijgen en je bedrijf te laten groeien. Reageer dan op deze mail met de tekst "brainstorm" en we plannen een afspraak in.

Voorbeeld onderdelen voor in je SUPER ONDERTEKENING:

- 60 min. spoedcursus over hoe te systematiseren in je bedrijf;
- nieuwe casestudiegroep - begin volgende maand;
- een dag met mij werken (klinkt beter dan naar mijn evenement komen);
- boek een brainstormsessie voor meer leads, meer verkoop & meer tijd;
- doe mee met mijn webinar over ;
- etc.