

DE ONWEERSTAANBARE LEAD MAGNET FORMULE

Strategie: De Waarde Ladder



4 - KLANTEN – alle mensen die jou geld geven voor jouw dienst / service

3 - LEADS – alle mensen die een afspraak gemaakt hebben of zich hebben ingeschreven voor je webinar of gratis workshop

2 - PROSPECTS – alle mensen die interesse hebben getoond

1 – SUSPECTS – alle mensen die jouw ideale klant zijn in de markt, maar die nog niet hun hand hebben opgestoken

We willen 3 Resultaten:

Resultaat Nr. 1: bied kaas aan (alsof je suspects muizen zijn) = hiermee creëer je mensen die interesse gaan krijgen/tonen (dus van 'suspect' naar 'prospect').

Hoge beloning (jouw lead magnet), laag risico, alleen naam & email om mee te beginnen.

Resultaat Nr. 2: de lead magnet positioneert jou als de expert

Ze zullen jou eerst bellen, 1 bepaald type persoon met 1 bepaald type probleem.

Resultaat Nr. 3: het nodigt ze uit voor de volgende (gratis) stap (afspraak, webinar, workshop) (van prospect naar lead).

3 Belangrijke Punten bij een Lead Magnet:

- 1) Begrijpen wat je klant drijft.
- 2) Creëer een stukje '(k)aaS'.
- 3) Maak gebruik van marketing gebaseerd op Educatie (waarde geven).

Dit geeft je 2 tot 100 x meer leads dan je krijgt met andere marketingstrategieën.

De meeste entrepreneurs doen dit niet: ze slaan deze 'geld magneet' stap over en bieden direct hun gratis sessie aan. Maar de gratis sessie is een slechte Lead Magnet. Dat is voor je prospects en suspects een *'Hoog Risico (opdringerig, verwachten dat er Sale gedaan gaat worden EN lage verwachte waarde (tenzij je het op de juiste manier doet, maar dat is een andere training)'*.

KLAAR? LATEN WE STARTEN!

1. Wat zijn de TRIGGERS van jouw Niche (uit de Avatar oefening van les 3)?

FRUSTRATIES

ANGSTEN

WANTS

ASPIRATIONS

2. Creëer een 'WONDERMIDDEL' OPLOSSING

Voor 1 van de 2 TRIGGERS (frustraties of wants) van hierboven (iets wat ze of NU heel graag willen of iets dat wanhopig willen voorkomen) en zet dat in een 3-Stap-Systeem:

STAP 1:

STAP 2:

STAP 3:

3. Brand (naam) je WONDERMIDDEL OPLOSSING (= LEAD MAGNET) Formule:

De _____ (GROOT Resultaat) _____ (systeem, formule, machine, analyse, blueprint, cheatsheet, checklist, gids, etc.)

Bijvoorbeeld: De Vind je Ideale Klant Engine, Het Boost je Sales Systeem, De Buitengewone Gezondheid Formule

Jouw Brand / Naam voor jouw WONDERMIDDEL OPLOSSING:

NU GAAN WE JOUW LEAD MAGNET BOUWEN:

1) Praat over het probleem dat ze hebben:

BIJVOORBEELD:

- De 3 grootste fouten die elke business eigenaar maakt wanneer ze hun bedrijf marketen!
- Waarom 90 % van alle business coaches niet genoeg klanten hebben

Start met een "Emotionele TRIGGER issue"

2) Negatieve impact

Trek de suspect in jouw Content. Beschrijf hun probleem of wens beter dan dat zij het zelf kunnen.

3) LEER ze over jouw 'magische pil' oplossing

Jouw 3 stap systeem

1.

2.

3.

4) Ten slotte, nodig je suspect en prospect uit voor meer gratis materiaal

Beloof ze 3x-10x meer waarde als ze jouw gratis rapport, video of product bestellen/aanvragen. Beloof voordelen.

Geef ze specifieke instructies over hoe ze jouw gratis materiaal kunnen krijgen.

Vertel ze wat ze kunnen verwachten.

Kan een artikel, video, slideshow of audio zijn

→ ZORG ERVOOR DAT JE EEN DUIDELIJKE CALL TO ACTION DOET!

Bijvoorbeeld: ga naar deze website en boek je Speed Consult

JOUW CTA (CALL TO ACTION):
