

De Simpele Sales Aanpak

Stap 0)

Kies je platform (1, maximaal 2).

Stap 1)

Maak een maandplanning van wat je wilt gaan verkopen die maand.

Bedenk eerst welk product je die maand/week wilt verkopen (kolom 2) en daarna hoeveel (kolom 3). Vul hiervoor de 'Maandplanning Wat & Financieel' in, zie Bijlage 1.

Je product/dienst kan de hele maand hetzelfde zijn, dit kan per week verschillend zijn. Wissel niet teveel af, dat is onoverzichtelijk voor je klanten (leer van mijn fouten ☺).

Aan het eind van elke week vul je ook in wat het werkelijke resultaat is geweest van die week. Op basis van die cijfers kun je de weken erna corrigeren indien nodig.

Stap 2)

Schrijf in je weekplanning, waarover elke dag LIVE te gaan. Gebaseerd op je product welke je ingevuld hebt in de weekplanning - bijlage 2. Vul daarvoor de Weekplanning Live in, zie Bijlage 3.

Bijvoorbeeld. In week 1 + 2 van de komende maand wil ik mijn programma 'van Passie naar Profit' aanbieden. Dan plan ik in die 2 weken de Lives ook rondom dat programma. Zo heb je richting in je LIVES.

Stap 3)

Schrijf je content voor de hele week (of enkele dagen) vooruit en zet die vast klaar op Social Media. Of schrijf het elke ochtend voor de dag erop, zodat je altijd klaar bent voor de volgende dag. Houd daarvoor het schema van Bijlage 4 aan, het Social Media Overzicht.

Stap 4)

Herhaal bovenstaande stappen elke maand.

Voer de acties elke week uit (of elke dag).

That's it!

BIJLAGE 1 – MAANDPLANNING WAT & FINANCIEEL

Doel maand	Product	Bedrag totaal	Behaald
Week 1:		€	€
Week 2:		€	€
Week 3:		€	€
Week 4:		€	€
Totaal:		€	€

SM Target month:	It is now:	I want it to be:
Facebook Profile		
FB Page (zakelijk)		
FB Groep		
LinkedIn		
Insta		

Contact ELKE dag 20–30 nieuwe mensen op je SM kanaal (het beste met een persoonlijk berichtje erbij). Hoeft niet perse uit je doelgroep te zijn (iedereen heeft een netwerk waarin jouw doelgroep zit, dus als je ook andere mensen contact creëer je een groter 'ripple' effect).

BIJLAGE 2 – WEEKPLANNING LIVES

Dag	Offer	Content
Maandag		
Dinsdag		
Woensdag		
Donderdag		
Vrijdag		
Zaterdag		
Zondag		

BIJLAGE 3 – HET SOCIAL MEDIA OVERZICHT

Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag
<p><u>Launch Kick Off:</u> Maak Sales Page Homepage</p> <p>Wijzig Cover Foto in Groep, Profiel en Pagina</p>					
<p><u>Email:</u></p> <p>Ochtend email (9 uur) over Live gaan + P.S. aankondiging van je nieuwe programma.</p> <p>Middag email (16 uur) – Sales email</p>	<p><u>Email:</u></p> <p>Ochtend email (9 uur) – of over Live gaan met P.S. OF Geef + Vraag</p>	<p><u>Email:</u></p> <p>Ochtend email (9 uur) – of over Live gaan met P.S. OF Geef + Vraag</p> <p>48 uur email – simpele Sales email</p>	<p><u>Email:</u></p> <p>Ochtend email (9 uur) – of over Live gaan met P.S. OF Geef + Vraag</p> <p>24 uur email – Geef + Vraag</p>	<p><u>Email:</u></p> <p>Ochtend email (9 uur) – of over Live gaan met P.S. OF Geef + Vraag</p> <p>Middag email (12 uur) – Geef + Vraag</p> <p>Avond email (17 uur) – Geef + Vraag</p> <p>Laatste reminder email (21 uur) – Geef + Vraag</p>	
<p><u>FB GROEP:</u></p> <p>Live gaan 2x Geef 2x Geef + Vraag 2x Vraag 1x Humor Uitnodigen</p>	<p><u>FB GROEP:</u></p> <p>Live gaan 2x Geef 2x Geef + Vraag 2x Vraag 1x Humor Uitnodigen</p>	<p><u>FB GROEP:</u></p> <p>Live gaan 2x Geef 2x Geef + Vraag 2x Vraag 1x Humor Uitnodigen</p>	<p><u>FB GROEP:</u></p> <p>Live gaan 2x Geef 2x Geef + Vraag 2x Vraag 1x Humor Uitnodigen</p>	<p><u>FB GROEP:</u></p> <p>Live gaan 3x Geef 3x Geef + Vraag 3x Vraag 1x Humor Uitnodigen</p>	<p><u>FB GROEP:</u></p> <p>2x Geef 1x Humor</p> <p>Aankondiging nieuwe offer Uitnodigen</p>
<p>Doorplaatsen op: <u>FB PAGINA/ INSTA/LINKEDIN</u></p>	<p>Doorplaatsen op: <u>FB PAGINA/ INSTA/ LINKEDIN</u></p>	<p>Doorplaatsen op: <u>FB PAGINA/ INSTA/ LINKEDIN</u></p>	<p>Doorplaatsen op: <u>FB PAGINA/ INSTA/ LINKEDIN</u></p>	<p>Doorplaatsen op: <u>FB PAGINA/ INSTA/ LINKEDIN</u></p>	<p>Doorplaatsen op: <u>FB PAGINA/ INSTA/ LINKEDIN</u></p>