



DE SNELLE POST STARTER

— 5 formats die mensen doen stoppen met scrollen —

(in 5 minuten per post)





De Snelle Post Starter

Inhoudstafel	03
Introductie	04
Laat je volger in 5 fases 'ja' tegen je zeggen	05
Volledig onbewust	05
Probleembewust	07
Oplossingsbewust	09
Productbewust	11
Volledig bewust	13
En nu?	15



Speciaal voor jou: een korte boodschap van De Copywriter

Beste ondernemer,

Goed dat je De Snelle Post Starter hebt aangevraagd.

Dat vertelt me dat je weet hoe belangrijk het is om in het vizier van je publiek te komen.

Je bent nu een stap verder dan 99% van de ondernemers.

Want met deze Snelle Post Starter maak je voortaan niet zomaar social media posts die gewoon 'leuk' zijn, maar wel posts die slim inspelen op het brein van je volger.

Eigenlijk heeft iedere ondernemer deze shortcut nodig.

Want posten kost tijd.

Posten kost denkwerk.

En meestal levert het veel te weinig op.

Je weet dat je zichtbaar moet zijn om klanten aan te trekken.

Maar hoeveel tijd heb je al verspild aan posts waar amper iemand op reageerde?

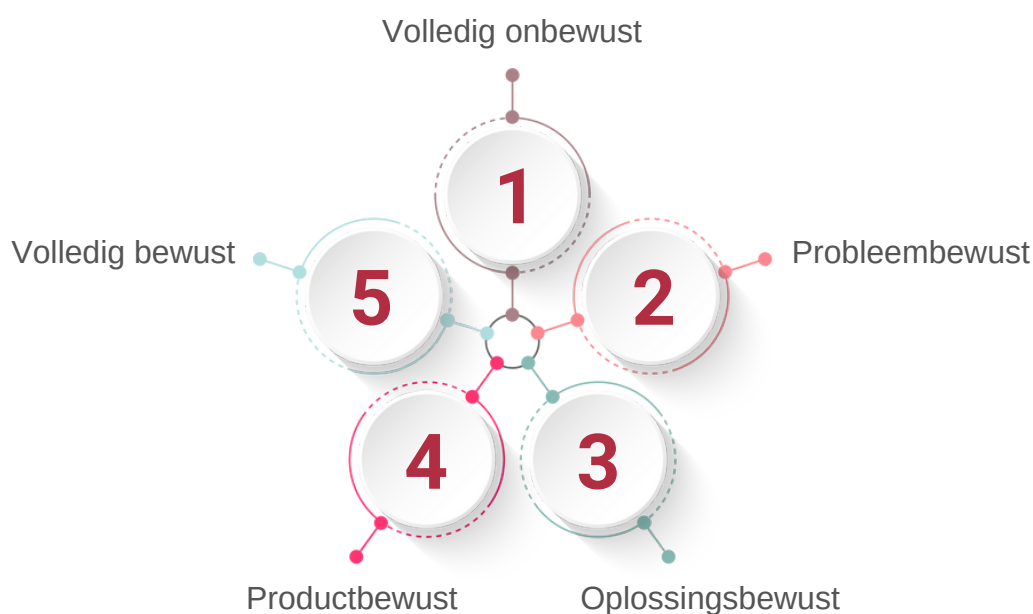
Hoe vaak blijft het bij posten 'omdat het moet', zonder echt effect?

Als copywriter sinds 2003 zie ik keer op keer hetzelfde patroon terugkeren.

Ondernemende mensen zoals jij die het lastig vinden om met posts hun doelgroep te raken – hoe veel energie en tijd ze er ook aan besteden.

En dat komt omdat ze wel hun verhaal vertellen, maar niet op het moment dat hun volger er echt klaar voor is.

Daarom ontwikkelde ik een postaanpak gebaseerd op de 5 bewustzijnsfases:



Iedere koper doorloopt deze fases.

En elk niveau vraagt om een andere toon, andere insteek en andere call to action.

De Snelle Post Starter vertaalt deze inzichten naar 5 direct toepasbare formats.

Met de formats hoef je niet meer bang te zijn voor die knipperende cursor op een leeg scherm. In een handomdraai maak je posts die aansluiten bij waar je volger op dat moment zit.

Elk format is opgebouwd uit:

- ▶ een triggerregel die mensen doet stoppen met scrollen,
- ▶ een persoonlijke toelichting die echte connectie maakt,
- ▶ en een activerende vraag die je volger wakker maakt of in actie brengt

Per format krijg je ook 5 uitgewerkte voorbeelden

Je ontdekt hoe je met de templates posts maakt voor verschillende niches, zodat je ziet hoe deze fases en templates ook voor jouw publiek kunnen werken.

Zo heb je alles in handen om in 5 minuten een strategisch slimme post te maken die zorgt voor herkenning, connectie én conversie.

Dat bespaart je tijd én denkwerk.

Posts maken gaat sneller als je weet wat en waarom je iets post.

Want je hoeft niet méér te posten. Je hoeft alleen maar beter te voelen waar je volger nu staat.

En nu: snel aan de slag.

Veel succes,

Katleen Van Landschoot



www.decopyswriter.be

Laat je volger in 5 fases 'ja' tegen je zeggen

1

Volledig Onbewust

Template: De blinde vlek die bijna elke [doelgroep] heeft als het gaat om [onderwerp]

Triggerregel:

De blinde vlek die bijna elke [doelgroep] heeft als het gaat om [onderwerp]

Persoonlijke toelichting:

We denken dat [gewoonlijk gedrag of overtuiging], maar vergeten [onzichtbare oorzaak of patroon]. Dikwijls zit het probleem niet waar we kijken, maar waar we nooit geleerd hebben te kijken.

Activerende vraag:

Wat zou er gebeuren als je [dominante aanname loslaat] en kijkt naar [nieuwe invalshoek]?



5 voorbeelduitwerkingen:

De blinde vlek die bijna elke ondernemer heeft als het gaat om groei

We focussen ons op omzet, klanten en funnels maar vergeten het ene ding dat alles vertraagt: onze onbewuste overtuigingen. Het is niet zozeer de gekozen strategie die groei tegenhoudt. Het ligt aan iets veel subtielers.

Wat zou er gebeuren als je jezelf niet langer saboteert zonder dat je het doorhebt?

De blinde vlek die bijna elke hondenbaas heeft als het gaat om 'lastig gedrag'

Je denkt dat je hond dominant is, koppig of gewoon 'zo is'. Maar dikwijls is dat trekken, grommen of blaffen... eigenlijk stress. Geen ongehoorzaamheid, maar een noodkreet die niemand hoort.

Wat als je hond niet moeilijk doet, maar zich moeilijk voelt?

De blinde vlek die bijna elk koppel heeft als het gaat om ruzie

We denken dat we ruzie maken over de afwas, of over dat ene appje. Maar 90% van de strijd gaat over iets anders: niet gehoord worden. Pas als je dat ziet, verandert alles.

Wat als je niet slecht communiceert, maar gewoon op de verkeerde frequentie zit?

De blinde vlek die bijna iedereen heeft als het gaat om bloemen in huis

We kopen bloemen als luxe of voor 'een speciale gelegenheid'. Maar wist je dat verse bloemen je humeur en productiviteit aantoonbaar verhogen? Ze zijn geen overbodig extraatje. Ze zijn energie in een vaas.

Wat als bloemen geen verwennerij zijn, maar zelfzorg?

De blinde vlek die bijna elke drukbezette professional heeft als het gaat om energie

We denken dat we moe zijn door werk, slaapttekort of leeftijd. Maar vaak is het gebrek aan beweging dat ons leegzuigt. Je lijf is niet het probleem: het is het vergeten fundament.

Wat zou er gebeuren als je je energie niet meer uit koffie, maar uit je lichaam haalde?



2

Probleembewust

Template: “De fout die ik maakte...”

Triggerregel:

De grootste fout die ik maakte met [onderwerp]

Persoonlijke toelichting:

Ik dacht dat [logisch klinkende aanpak of advies] de oplossing was. Maar uiteindelijk bleek juist dat mijn valkuil. Wat als het probleem niet was dat ik het verkeerd deed, maar dat ik het verkeerde probeerde?

Activerende vraag:

Wat was jouw grootste les toen je dacht het “goed” te doen?

5 voorbeelduitwerkingen:

De grootste fout die ik maakte bij het inrichten van mijn eerste huis

Ik volgde trouw de trends: beige op beige, een Pinterest-perfecte look. Maar het voelde nooit als mijn plek. Geen comfort, geen karakter. Sindsdien ontwerp ik vanuit gevoel, niet vanuit wat hoort.

Waar in je huis voel jij je het minst thuis?

De grootste fout die ik maakte als beginnende verkoper

Ik dacht dat ik klanten moest overtuigen. Dus ik praatte veel, gaf extra argumenten, voegde bonussen toe. Tot ik doorhad: verkopen is niet praten. Het is luisteren. Opluchting én resultaat, ineens.

Wat gebeurt er als jij stopt met overtuigen en begint met echt afstemmen?

De grootste fout die ik maakte toen ik gezonder wilde eten

Ik verbande koolhydraten, dronk vieze smoothies met tegenzin, dacht dat honger erbij hoorde. Maar gezond eten mag juist verzadigen, smaken en je energie geven. Geen dieet, maar een duurzaam ritme.

Wat heb jij jezelf ooit verboden in naam van “gezondheid”?

De grootste fout die ik maakte toen ik weer fit wilde worden

Ik begon met hardlopen, apps downloaden, streng voor mezelf zijn. Drie weken later was ik geblesseerd én gefrustreerd. Ik dacht dat ik mezelf moest bewijzen. Maar eigenlijk had ik gewoon begeleiding nodig.

Welke aanpak heb jij geprobeerd die je juist verder van je doel bracht?

Oplossingsbewust

Template: Waarom [populair advies] je juist tegenhoudt om [gewenst resultaat] te behalen

Triggerregel:

Waarom “[populair advies]” je juist tegenhoudt om [resultaat] te behalen

Persoonlijke toelichting:

Iedereen zegt: “[quote van cliché advies]”. Klinkt logisch. Tot je merkt dat het je elke keer terugbrengt naar af. De waarheid? Soms is het precies dat goedbedoelde advies dat je klein houdt.

Activerende vraag:

Welk advies volg jij nog dat je eigenlijk stiekem tegenhoudt?



5 voorbeelduitwerkingen:

Waarom “gewoon doen” je groei stiekem saboteert

Iedereen roept: “Gooi het gewoon online, imperfect is ook goed.” Dat werkt... tot je elke maand opnieuw de cijfers mist. Groei vraagt geen snelheid, maar scherpste. Soms is even stilstaan de slimste versnelling.

Welke goedbedoelde raad heb jij losgelaten om verder te komen?

Waarom “gewoon factureren en sparen” je arm houdt als freelancer

Iedereen zegt: hou 21% apart voor de btw, spaar wat en zie wel. Maar zonder financieel plan werk je je te pletter en ken je geen rust. Winst komt niet van harder werken, maar van slimmer sturen.

Wat zou er veranderen als je winst prioriteit gaf in plaats van bijzaak?

Waarom “alles aan je boekhouder overlaten” je bedrijf klein houdt

Je denkt: “Ik heb een boekhouder, dus hoef ik het zelf niet te snappen.” Maar een ondernemer die zijn cijfers niet kent, loopt altijd achter de feiten aan. Boekhouders verwerken. Jij beslist. En daarvoor heb je inzicht nodig.

Wat zou er gebeuren als je niet alleen uitbesteedt, maar ook begrijpt?

Waarom “even zelf je huis op Funda zetten” vaak geld kost in plaats van oplevert

Je denkt slim te zijn: zelf foto's maken, tekstje typen, geen makelaar betalen. Maar één kleine fout in presentatie of prijszetting kost je duizenden euro's en maanden tijd.

Wat zou het je waard zijn om jouw woning vlot én winstgevend te verkopen?

Waarom “meer discipline” je niet fitter maakt

Iedereen denkt dat het draait om wilskracht: vroeger opstaan, harder trainen, jezelf forceren. Maar je brein saboteert alles wat voelt als straf. Resultaat? Een vicieuze cirkel van goede bedoelingen en terugvallen. Succes begint niet met strenger zijn, maar met slimmer bouwen aan gewoontegedrag.

Wat als je geen doorzetter hoeft te zijn om resultaat te zien?



4

Productbewust

Template: X simpele 'voor-na'-scenario's als je [dienst/product] gebruikt

Triggerregel:

Voor & Na: de shifts die mijn klanten maken na [dienst/product]

Persoonlijke toelichting:

Voor: [probleemsituatie of gevoel].

Na: [transformatie of merkbaar effect].

Het zijn vaak niet de grote sprongen, maar de dagelijkse winst die het verschil maakt.

Activerende vraag:

Herken jij jezelf meer in de 'voor' of ben je toe aan je 'na'?



5 voorbeelduitwerkingen:

Voor & Na: de subtiele shifts van mijn klanten na het traject

Voor: onzeker posten, weinig respons, keuzestress.

Na: gerichte content, vol vertrouwen verkopen, een heldere stem.

Soms is één maand gericht werken genoeg om jaren aan twijfel los te laten.

Herken jij jezelf meer in 'voor' of 'na'?

Voor & Na: Hoe één gesprek de dynamiek in een relatie verandert

Voor: langs elkaar heen praten, spanningen bij elk klein conflict.

Na: eindelijk écht luisteren, zonder verdediging of drama.

Het is vaak geen groot trauma dat wringt, maar de dagelijkse microbotsingen.

Welke dynamiek herken jij het meest in je relatie?

Voor & Na: De kleine shifts bij kinderen na een coachtraject

Voor: driftbuien, geen woorden voor gevoelens, onrust in het gezin.

Na: beter slapen, meer rust, en een kind dat zichzelf leert begrijpen.

Kinderen hoef je niet te 'veranderen'. Ze willen gewoon begrepen worden.

Hoe zou jouw gezinsleven eruitzien als het weer stroomt?

Voor & Na: Hoe financiële rust eruitziet vóór en na een goed plan

Voor: vaag idee over later, geen idee hoeveel pensioen je straks echt hebt, uitstelgedrag.

Na: een helder plan, rust in je hoofd, controle over je toekomst.

Het gaat niet om geld. Het gaat om vrijheid om straks te kiezen.

Hoe zeker voel jij je over je inkomen straks?

Voor & Na: Hoe klanten zich voelen na 6 weken trainen met mij

Voor: futloos opstaan, alles is "moeten", geen zin in sport.

Na: energie in je lijf, betere focus op werk, kleding die weer lekker zit.

Het draait nooit alleen om kilo's. Het gaat om hoe jij je leven weer instapt.

Herken jij jezelf nog in de 'voor', of ben je klaar voor je 'na'?

5

Volledig Bewust

Template: Wat gebeurt er als je vandaag ja zegt tegen [aanbod]

Triggerregel:

Wat er gebeurt als je vandaag ja zegt tegen [aanbod of traject]

Persoonlijke toelichting:

Het hoeft geen radicale beslissing te zijn. Geen 'bold move'. Eén ja is genoeg. Eén gesprek, één eerste stap, en ineens wordt alles lichter. Niet omdat je meer doet, maar omdat je eindelijk richting kiest.

Activerende vraag:

Wat zou er veranderen als je jezelf vandaag toestemming geeft om te starten?



5 voorbeelduitwerkingen:

Wat er gebeurt als je vandaag ja zegt tegen onze beveiligingssoftware?

Je hoeft niet te wachten tot het fout loopt. Geen stress meer over phishing, hacks of verloren gegevens. Eén simpele ja vandaag betekent dat je morgen met een gerust hart online werkt, wetend dat jouw laptop en data veilig zijn.

Wat zou er veranderen als jij jezelf vandaag online zekerheid gunt?

Wat er gebeurt als je vandaag ja zegt tegen een interieuradviesessie?

Je hoeft geen volledig nieuw huis. Geen grote verbouwing. Maar wél een sfeervolle plek waar jij je elke dag graag in terugtrekt. In één sessie krijg je helderheid, concrete stappen en een plan voor een ruimte waarin jij je thuis voelt.

Welke ruimte in jouw huis verdient het om eindelijk af te zijn?

Wat er gebeurt als je vandaag ja zegt tegen een rebranding?

Je voelt al even dat je merk 'net niet' is. Kleuren die je ontgroeid bent, een logo dat je niet meer vertegenwoordigt. Een rebranding maakt het weer kloppend. En onweerstaanbaar voor je ideale klant.

Is jouw branding nog een weerspiegeling van wie je nu bent?

Wat er gebeurt als je vandaag ja zegt tegen een reis op maat?

Geen gedoe met uren zoeken, twijfel over accommodaties of stress bij het boeken. Eén gesprek, en je krijgt een reis die klopt: van je eerste koffie tot de laatste zonsondergang. Wanneer heb jij voor het laatst écht vakantie gevoeld?

Wat er gebeurt als je vandaag ja zegt tegen trainen met mij?

Je zegt geen ja tegen een sportschema. Je zegt ja tegen begeleiding die werkt voor jouw leven, met jouw energie, op jouw tempo. Geen quick fix, maar duurzame progressie.

Wat zou één uur per week kunnen betekenen als het écht goed besteed is?

En nu?

Je hebt nu 5 templates.

Eentje voor elke fase van de 'buyer psychology'.

Genoeg voor 5 snelle posts

Alleen al deze Snelle Post starter helpt je om strategischer te posten.

Deze formats besparen je niet alleen uren denkwerk. Ze voorkomen ook dat je nog langer posts maakt zonder resultaat. Geen likes, geen reacties, geen vertrouwen, geen klanten.

Je voelt het al: dit is niet zomaar 'een handig lijstje'.

Dit is het verschil tussen zomaar iets delen en doelgericht posten met impact.

En toch: dit is nog maar het begin.

Als je echt klanten wilt krijgen via social media, dan wil je verder kijken dan de 5 snelle formats die je nu al hebt. Want dan is even snel iets van je laten horen niet genoeg.

Zeker niet als je een premium aanbod hebt, een complexere dienst of een verhaal dat uitleg vraagt.

Dan wil je strategisch sturen op gedrag, niet schieten op goed geluk.

Dan moet je voelen waar je volger zit, en posts maken alsof je recht in hun hoofd kruipt.

Zodat je volger bij elke post denkt: "Dit is precies wat ik zocht."

Daarom heb ik een training gemaakt. Ik neem je stap voor stap mee in het proces. Je ontdekt hoe je social media posts maakt die de juiste mensen 'ja' laten zeggen.

In 'Posten als een pro' ontdek je:

- ▶ Hoe je creatieve posts maakt die passen bij jou én bij je volger
- ▶ Hoe je echt onderscheidende posts maakt die niet aanvoelen als dertien-in-een-dozijn, zelfs niet als je ChatGPT inschakelt als je assistent
- ▶ Wat je nodig hebt om connectie te maken

En ook:

- ▶ Het volledige systeem van de bewustzijnsfases en hoe je dat strategisch inzet om posts te maken die inhaken op het denkproces van je volgers
- ▶ Hoe je razendsnel achterhaalt in welke fase je volger zit
- ▶ Welke posts ervoor zorgen dat je volgers zich gehoord en gezien voelen én waardoor je ideale klant je serieuzer neemt en sneller jouw richting uitkijkt

Maar vooral:

- ▶ Waarom je posts (nog) niet verkopen en hoe je dat stap voor stap oplost
- ▶ Hoe je je content laat aanvoelen als een persoonlijke uitnodiging, niet als een glad verkooppraatje
- ▶ Hoe je daarbij ChatGPT slim inschakelt (zelfs als je nu vooral generieke en niet-onderscheidende antwoorden krijgt en AI-content al van ver herkent in je tijdlijn)

Dat is geen extra werk.
Dat is strategischer posten: met focus, flow en impact.

Gedaan met tussendoor een post online zwieren.
👉 Meld je aan voor de training 'Posten als een pro':

🌐 www.decopyswriter.be/postenalseenpro