

**ZET JOUW AANBOD STAP
VOOR STAP ONLINE MET DE
IMU-SOFTWARE**

Handige checklist zodat je
zeker weet dat je niks vergeet!

Hi!

Super leuk dat je deze checklist hebt aangevraagd.

Je ontdekt welke stappen je moet zetten om je aanbod geautomatiseerd te verkopen met de software van de IMU.

Welke pagina's je nodig hebt voor je weggever en je aanbod en welke technische koppelingen je niet mag vergeten.

Afvinken maar! Succes!

Liefs,

Heidi



Je hebt een mooi aanbod, maar je weet niet hoe je het online moet verkopen en welke stappen daarvoor nodig zijn.

Gedoe met techniek, overzicht, funnels, MailBlue, Phoenix, Plug & Pay... het is veel. Hoe knoop je alles op de juiste manier aan elkaar? Welke stappen moet je zetten als je je aanbod wilt lanceren?



In dit stappenplan neem ik je mee van A tot Z. zodat jij overzicht hebt welke stappen je moet zetten om jouw eerste klanten online aan te trekken met de software van de IMU.





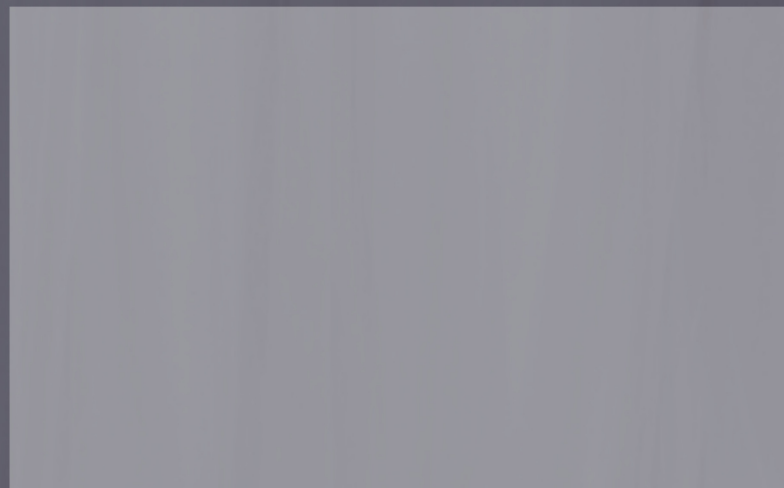
JE AANBOD HELDER MAKEN

Kies eerst één concreet aanbod dat jij wilt verkopen met de IMU software

Voor wie is het? Welk probleem los je op?

Formuleer een krachtige resultaat belofte in 1 zin.

Bijv.: “In 3 maanden naar een converterende funnel met Phoenix, MailBlue en Plug and Pay wat zo strak staat als een huis, zodat je dit op de automatische piloot kunt gaan verkopen.





BEPAAAL JE GRATIS WEGGEVER (OPT-IN)

Stel jezelf de volgende vragen:

Sluit deze aan op jouw aanbod?

Helpt het je ideale klant een eerste stap te zetten?

Ideeën: checklist, mini-video, template, quiz enz.



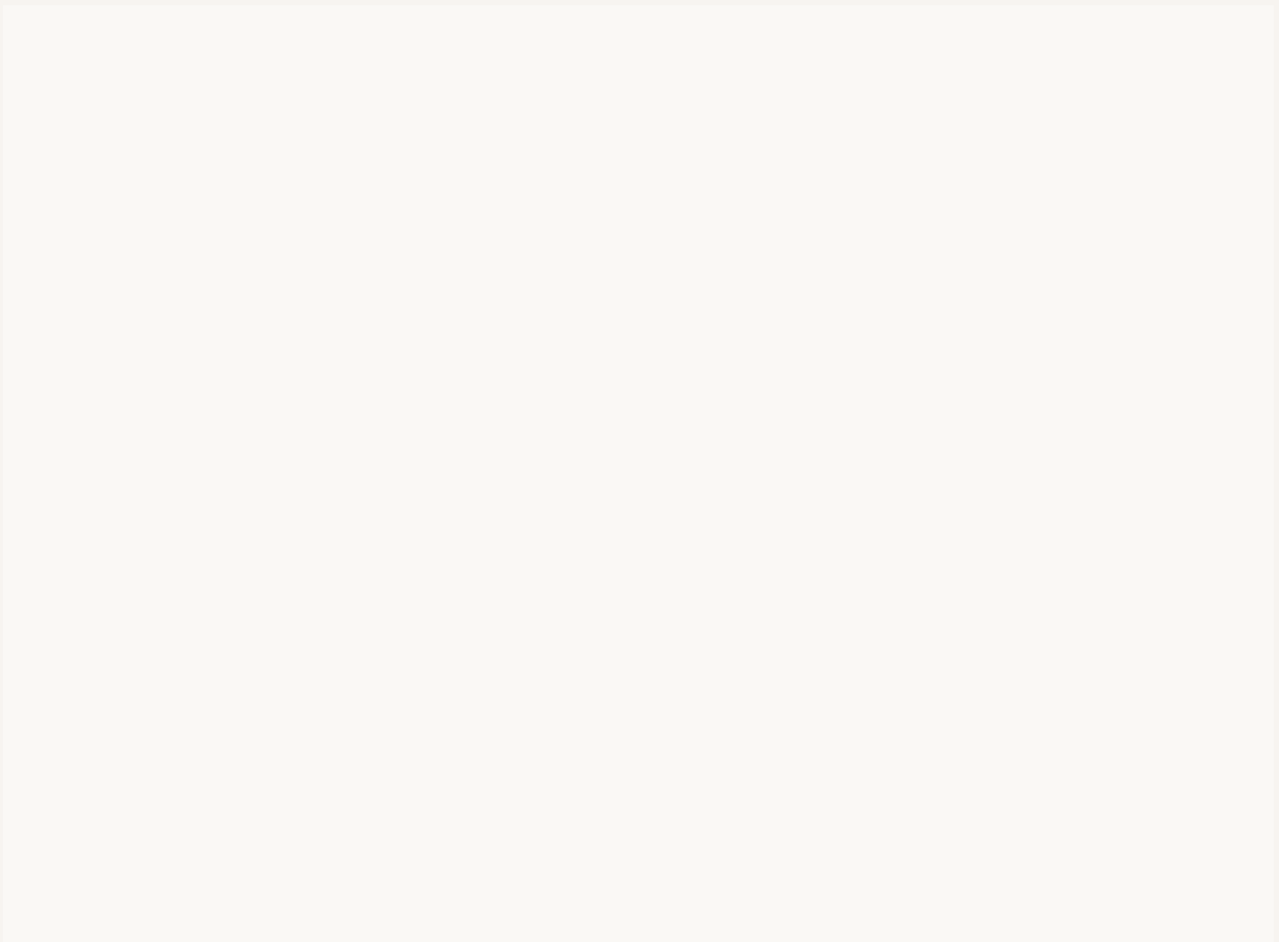


EEN ONE-TIME-OFFER OF MINI PRODUCT (MAX. €50)

Wat is een logische eerste stap na de weggever en/of een mooie aanvulling die jouw ideale klant écht niet kan laten liggen?

Denk aan: templates, mini-cursus, videotraining, werkboek

Doel: directe waarde leveren + advertentiekosten terugverdienen



4

VERVOLGAANBOD

Er is niet één vaste “maximale prijs” voor een aanbod dat je na je weggever kunt doen, maar er zijn wel richtlijnen afhankelijk van het type weggever, de waarde die je biedt, en de relatie die je al hebt opgebouwd met je doelgroep.

Denk aan: Online training, groepsprogramma, livedag, 1-op- traject enz.

Je kunt natuurlijk ook inspelen op een gratis match call om je aanbod te verkopen. Of ze uitnodigen voor een webinar om daarna je aanbod te verkopen.

Misschien heb je hier nog een aanbod tussen staan, zoals een online training. Schrijf de klantreis voor jezelf uit. Wat wil je het liefste verkopen en waarom?

Nu kan je gaan bouwen. :) Wat je nodig hebt om dit goed neer te zetten met de IMU software vind je in onderstaande checklist.

CHECKLIST

Weggever:

Weggever in PDF of video of MP3 (enz.)

Opt-in pagina weggever met inschrijfformulier in Phoenix of Plug and Pay

Koppeling met e-mailmarketing software zoals bijvoorbeeld MailBlue of ActiveCampaign (lijst & tag)

Persoonlijke bedankpagina van de weggever + upsell naar een volgend, laagdrempelig product in Phoenix of Plug and Pay

Automatische bevestigingsmail in MailBlue

CHECKLIST

One-time-offer (OTO) of mini-product

Na een weggever kan je een laagdrempelig product aanbieden die aansluit op je weggever om alvast wat omzet te genereren of om bijvoorbeeld je advertentiekosten terug te verdienen. Denk hierbij aan een product tussen de €7 en €27 euro.

OTO of mini-product

Salespagina OTO of mini-product

Product aanmaken in Plug and Pay

Betaalpagina aanmaken in Plug and Pay

Koppeling met MailBlue (lijst & tag)

Bedankpagina na aankoop OTO of mini-product in Phoenix of Plug and Pay

Automatische bevestigingsmail na aankoop OTO in MailBlue

CHECKLIST

Vervolg aanbod

Na een weggever op een koude doelgroep kun je prima via e-mailmarketing een aanbod doen tussen €27 en €297 als logische vervolgstap. Hogere bedragen zijn ook mogelijk, maar dan heb je vaak wel eerst te werken aan het vertrouwen. Je kunt ook nog een andere tussenstap toevoegen (zoals een call of webinar).

Een andere optie is om ze direct te leiden naar je hoofd aanbod en dit product als downsell aan te bieden als mensen je hoofdaanbod niet hebben gekocht.

Vervolg-product

Salespagina vervolg-product in Phoenix of Plug and Pay

Product aanmaken in Plug and Pay

Betaalpagina aanmaken in Plug and Pay

Eventueel aanvullende kassakoopjes toevoegen in Plug and Pay

Koppeling met MailBlue (lijst & tag)

Bedankpagina na aankoop + eventueel upsell naar een volgend product in Phoenix of Plug and Pay

Automatische bevestigingsmail na aankoop in MailBlue

CHECKLIST

Hoofd aanbod

Salespagina hoofd aanbod in Phoenix of Plug and Pay

Product aanmaken in Plug and Pay

Betaalpagina aanmaken in Plug and Pay

Koppeling met MailBlue (lijst & tag)

Bedankpagina na aankoop in Phoenix of Plug and Pay

Automatische bevestigingsmail na aankoop in MailBlue

CHECKLIST

E-mailfunnels (in MailBlue of ActiveCampaign):

Kan eventueel ook een ander programma zijn, maar zelf ben ik groot voorstander van MailBlue, omdat je daar alles mee kunt automatiseren)

E-mailfunnel na weggever (stuur waardevolle opvolgmails om je expertise te laten zien, om vertrouwen op te bouwen en om ze een aanbod te doen)

E-mailfunnel na OTO of mini-product (stuur waardevolle e-mails zodat mensen je nog meer gaan vertrouwen en laat je expert status zien. Vergeet geen vervolgaanbod te doen. ;)

Let er op dat mensen niet in allebei de funnels tegelijk zitten! Dus kopen ze je OTO of mini-product, schrijf ze dan uit voor de e-mails die achter je weggever zitten.

E-mailfunnel algemeen (laat ze doorstromen naar een algemene e-mail funnel, zodra ze de andere funnel hebben doorgelopen).

Dit is dé basis van een goed werkende funnel.



Zet je aanbod online zónder
technisch gedoe

In mijn online training leer je stap
voor stap hoe jij dit kunt
implementeren met de IMU
software.

Zo ben jij in no time klaar om je
aanbod écht te gaan verkopen.



OVER MIJ

Hi, ik ben Heidi en al 12 jaar zelfstandig ondernemer. De eerste jaren heb ik gewerkt als personal assistant en ondersteunde ik mijn opdrachtgever o.a. bij zijn website en online marketing. Hij gaf voornamelijk webinars om zijn live training te verkopen en zette daar advertenties voor in. En dat werkte. Mijn interesse was gewekt.

Ik volgde verschillende trainingen over online marketing, over adverteren op social media en ik leerde alle ins en outs van diverse systemen.

De laatste jaren heb ik me vooral gespecialiseerd in de software van IMU. Phoenix (website software), Plug and Pay (betaalpagina's), Huddle (e-learning en community) en MailBlue (e-mailmarketing).

Al snel had ik genoeg klanten en begon ik overeenkomsten te zien.

De klanten waar ik mee samenwerk zijn goed in wat ze doen, maar hebben een hekel aan technische dingen en marketing is niet hun ding.

Ze weten wél wat ze willen, hebben ideeën, maar ze lopen vast op techniek en tijd.

Steeds vaker kwam de vraag: "Heidi, ik heb een nieuwe landingspagina nodig voor mijn aanbod en ik wil dat de mensen die zich aanmelden direct kunnen betalen en ook een bevestiging krijgen per e-mail. Kan jij dit allemaal voor mij instellen, want ik heb er geen verstand van en het kost me zóveel energie."

Daarom heb ik een online training gemaakt. **Een training die je stap voor stap laat zien welke stappen je moet zetten om je aanbod online te zetten met de software van de IMU. Met praktische en korte video's die je enorm veel tijd en frustratie gaat besparen.**

Je kunt hier alle informatie vinden.