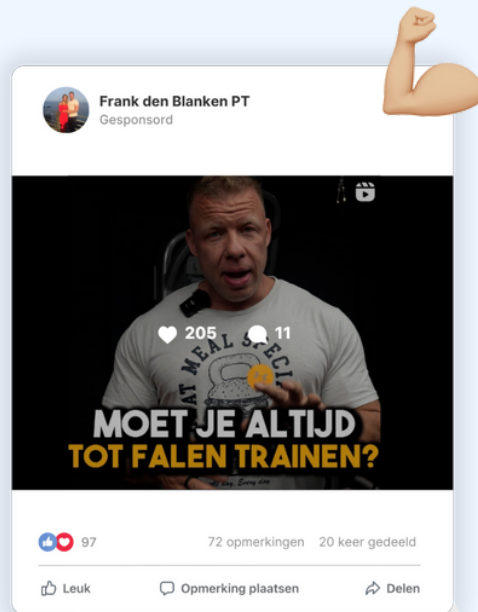


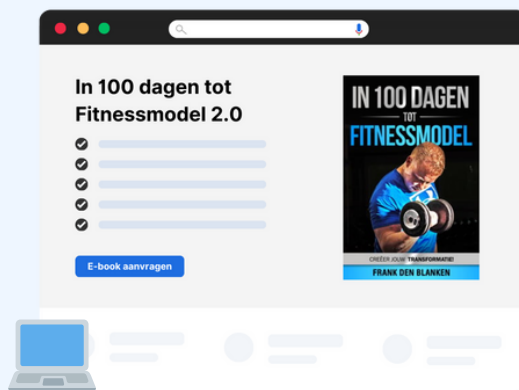
FRANK'S FUNNEL

van Frank den Blanken PT

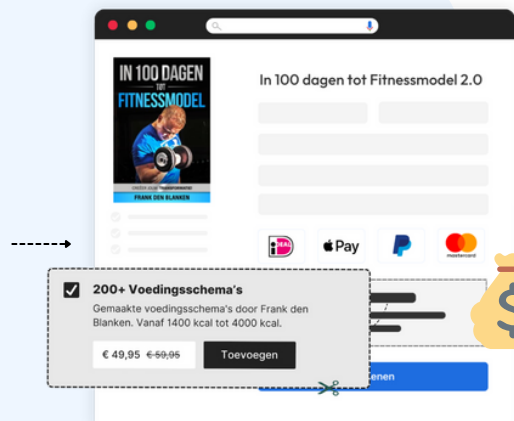
Ontdek Frank's Funnel: Het geheim achter zijn online coaching business



1 Advertenties



2 Salespagina



3 Kassakoopjes & upsells

Product aanmaken

Factureringscyclus

Abonnement

Korting

Geen korting

Periode	Maandelijks	Per kwartaal	Per jaar
Uitgelicht	☒	☐	☐
Standaardprijs	€150,-		

4 Abonnementen



Het systeem achter zijn succes

Frank den Blanken is uitgegroeid tot een van de grootste namen in de Nederlandse fitnesswereld. Maar achter zijn succes zit een systeem dat hem keer op keer resultaten oplevert: **zijn salesfunnel.**

Met zijn salesfunnel heeft Frank een strategie ontwikkeld die niet alleen nieuwe klanten aantrekt, maar ook zorgt voor terugkerende inkomsten en maximale omzet per klant. Van pakkende videoadvertenties tot slimme upsells en maandelijkse abonnementen – elke stap van zijn funnel is ontworpen om zijn impact én zijn bedrijf te laten groeien.

Deze PDF laat je stap voor stap zien hoe Frank zijn funnel heeft opgezet en hoe jij dit kunt toepassen voor jouw eigen business.

Of je nu coach, ondernemer of dienstverlener bent, een goed werkende funnel kan het verschil maken tussen stilstand en groei.

Waarom is deze funnel zo krachtig?

- **Automatisch klanten aantrekken:** Met advertenties die de juiste doelgroep bereiken.
- **Meer waarde per klant:** Dankzij upsells en slimme kassakoopjes.
- **Stabiele inkomsten:** Door maandelijkse abonnementen die blijven doorlopen.

Met deze PDF ontdek je precies hoe Frank zijn funnel heeft opgebouwd en hoe jij deze strategie kunt toepassen voor jouw eigen business. **Wil jij dit ook bereiken?** Lees verder en ontdek hoe je jouw eigen succesvolle funnel opzet! 🚀

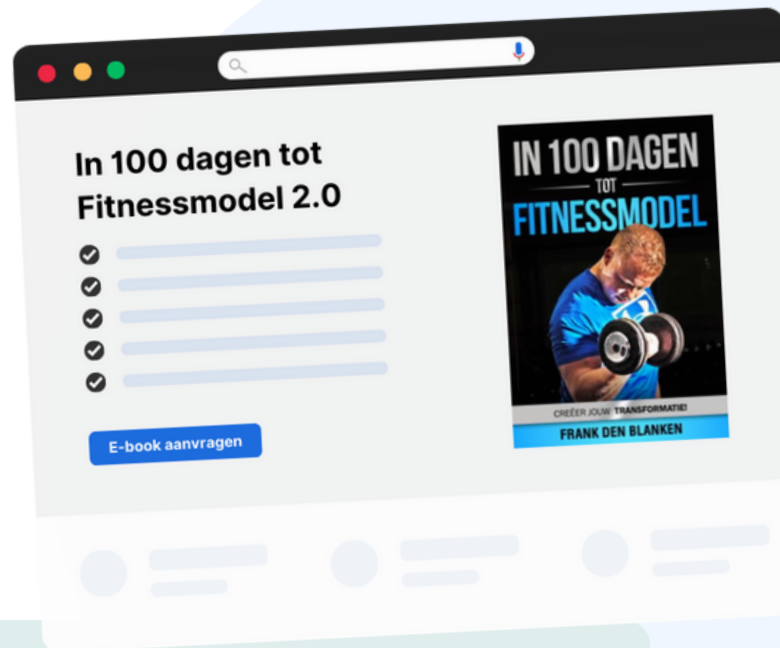
Stap 1 - Opvallen met video's

Frank test wekelijks tientallen nieuwe video's. Hij varieert continu: een andere invalshoek, een opvallende opening of zelfs gewoon een nieuw shirt. Alles om op te vallen én relevant te blijven.

Met authentieke en persoonlijke video's weet hij zijn doelgroep te raken. Elke video eindigt met een duidelijke call-to-action, zodat mensen meteen in actie komen. Het resultaat? Ruim 1 miljoen views en duizenden klikken – keer op keer.



Tip! Zorg ervoor dat je visuals opvallen en relevant zijn voor je doelgroep door herkenbare situaties te tonen. Gebruik daarnaast duidelijke en overtuigende taal in je call-to-action, zodat mensen meteen begrijpen wat ze krijgen.



Tip! Gebruik reviews en succesverhalen om vertrouwen te wekken en je bezoekers te overtuigen.

Stap 2 - Verkoopkracht

Na de klik op de advertentie komen bezoekers op een overzichtelijke salespagina. Hier laat Frank zien hoe zijn programma hen kan helpen om hun doelen te bereiken. Geen overbodige informatie, alleen wat écht belangrijk is: duidelijke voordelen, sterke kopteksten en overtuigende testimonials van tevreden klanten.

Frank's aanpak is simpel maar krachtig. Hij benadrukt hoe zijn programma directe resultaten oplevert en laat bezoekers precies zien wat ze krijgen. Met een heldere call-to-action motiveert hij hen om meteen de volgende stap te zetten: **deelnemen aan zijn programma.**

Stap 3 - Slimme omzetboosters

Frank haalt meer omzet uit elke bestelling met slimme kassakoopjes en upsells. Een voorbeeld? Bij een van zijn e-books biedt hij een voedingsapp aan. Maar liefst 82% van de klanten kiest deze upgrade – dat is **€50 extra per bestelling**. Dit levert niet alleen meer omzet op, maar ook blije klanten die nóg beter worden geholpen bij hun transformatie.



Tip! Bied een upgrade aan die écht waarde toevoegt. Denk aan iets dat klanten helpt sneller of makkelijker hun doelen te bereiken – daar zeggen ze geen nee tegen! 🚀



Stap 4 - Abonnementen

Frank focust op maandelijkse abonnementen voor zijn coachingdiensten, waardoor hij een stabiele inkomstenstroom creëert. Klanten betalen eenvoudig via Plug&Pay, zonder gedoe met opzeggingen of betalingsproblemen.

Met deze zekerheid kan Frank zijn volle aandacht geven aan wat écht belangrijk is: zijn klanten helpen hun doelen te bereiken en hen begeleiden naar een transformatie waar ze trots op kunnen zijn.

Product aanmaken

The screenshot shows a form for creating a product. At the top, there's a dark blue button labeled 'Product aanmaken' with a hand cursor icon. Below it, a white box contains the text 'Factureringscyclus'. Underneath that is a dark blue dropdown menu labeled 'Abonnement' with a downward arrow. Below the dropdown is a section titled 'Korting' with a dropdown menu showing 'Geen korting'. At the bottom is a table with columns for 'Periode', 'Maandelijks', 'Per kwartaal', and 'Per jaar'. The table has three rows: 'Uitgelicht' with a blue dot under 'Maandelijks', and 'Standaardprijs' with '€150,-' under 'Maandelijks' and empty boxes under 'Per kwartaal' and 'Per jaar'.

Periode	Maandelijks	Per kwartaal	Per jaar
Uitgelicht	☒		
Standaardprijs	€150,-		

Tip! Zorg dat je abonnementen eenvoudig en aantrekkelijk zijn. Maak het klanten makkelijk om in te stappen én door te blijven gaan – zonder gedoe! 🙌

Takeaways

- **Val op met creatieve video's:** Trek de aandacht van je doelgroep door continu te testen en te variëren met video's die herkenbaar, authentiek en pakkend zijn. Gebruik een sterke call-to-action om mensen de volgende stap te laten zetten.
- **Boost je omzet met slimme upsells:** Bied passende upgrades aan die écht waarde toevoegen. Denk aan extra tools of services die klanten helpen sneller of beter resultaat te behalen. Dit verhoogt niet alleen je omzet, maar ook de klanttevredenheid.

NU BEN JIJ AAN DE BEURT!



Stap 1 (Video's)

In deze stap draait alles om de aandacht winnen van je doelgroep met creatieve en authentieke video's.

Wie is jouw ideale klant en welke boodschap raakt hen echt?

Hoe meet en optimaliseer je het succes van jouw video's?

Welke invalshoeken kun je testen in jouw video's (zoals een andere opening, setting of kleding)?

Wat is jouw duidelijke call-to-action waarmee je kijkers aanspoort tot actie?



Stap 2 (Salespagina)

Na de klik op je advertentie komen je bezoekers op je salespagina. Je salespagina moet bezoekers overtuigen om direct actie te ondernemen.

Welke voordelen van jouw product of dienst zijn het meest relevant voor jouw doelgroep?

Hoe maak je je call-to-action opvallend en makkelijk te begrijpen?



Welke ervaringen (reviews of testimonials) kun je gebruiken om vertrouwen te wekken?

Hoe zorg je ervoor dat je teksten simpel en toegankelijk zijn, zonder overbodig vakjargon?



Stap 3 (Upsells)

Met upsells en kassakoopjes kun je meer waarde halen uit elke bestelling, waardoor je totale omzet per klant omhoog gaat.

Wat hebben jouw klanten nodig of waar hebben ze baat bij na hun aankoop?

Welke specifieke pijnpunten kun je oplossen met jouw upsell?

Hoe kun je extra waarde creëren met een upsell (bijvoorbeeld korting of exclusieve inhoud)?

Hoe kun je jouw upsell presenteren als een logische vervolgstap?



Stap 4 (Abonnementen)

Abonnementen zorgen voor terugkerende inkomsten en meer waarde voor je klant.

Hoe kun je jouw abonnementsmodel zo eenvoudig en aantrekkelijk mogelijk maken?

Welke voordelen of extra's kun je bieden om klanten langer te laten blijven?

Hoe kun je klanten een gevoel van zekerheid geven, bijvoorbeeld met een eenvoudige opzegoptie?



Product aanmaken

Factureringscyclus

Abonnement

Korting

Geen korting

Periode	Maandelijks	Per kwartaal	Per jaar
Uitgelicht	☒	☐	☐
Standaardprijs	€150,-		

Is jouw abonnementsaanbod echt onmisbaar voor jouw doelgroep?

Met deze vragen reflecteer je niet alleen op de case van Frank, maar bouw je ook actief aan je eigen funnel. Stel jezelf deze vragen bij elke stap en **ontdek hoe jij jouw funnel zo effectief mogelijk kunt maken!**

NU IS HET TIJD OM...

je eigen salesfunnel online te zetten 🚀

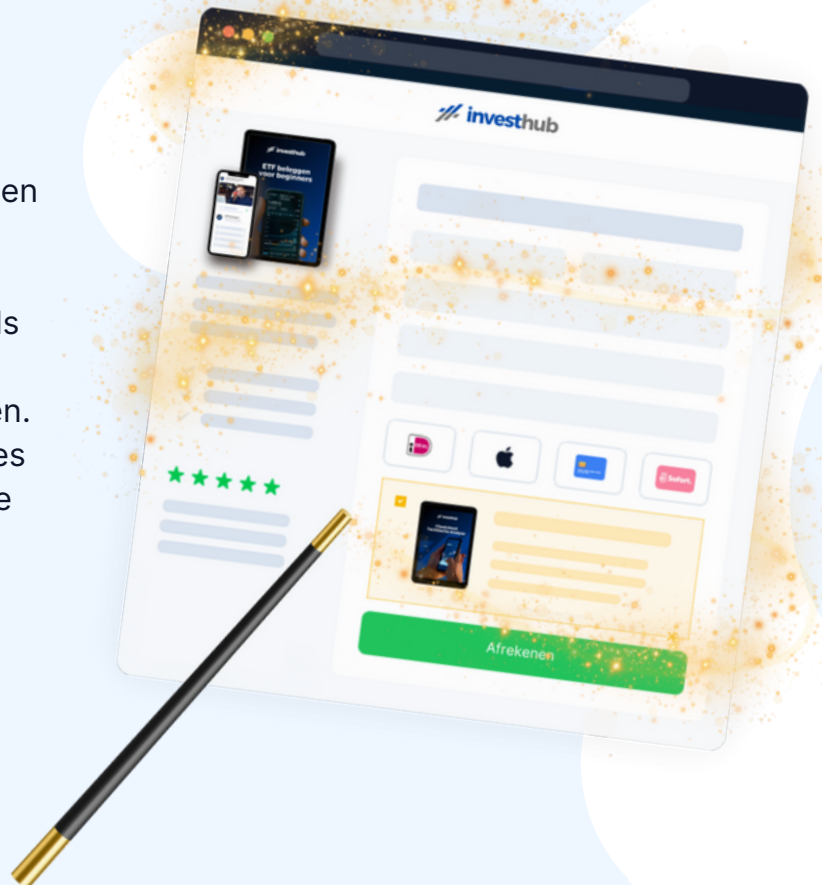
Je hebt nu ongetwijfeld een hoofd vol inspiratie en ideeën na het doorbladeren van deze casestudy. Het is tijd om die inspiratie om te zetten in actie!

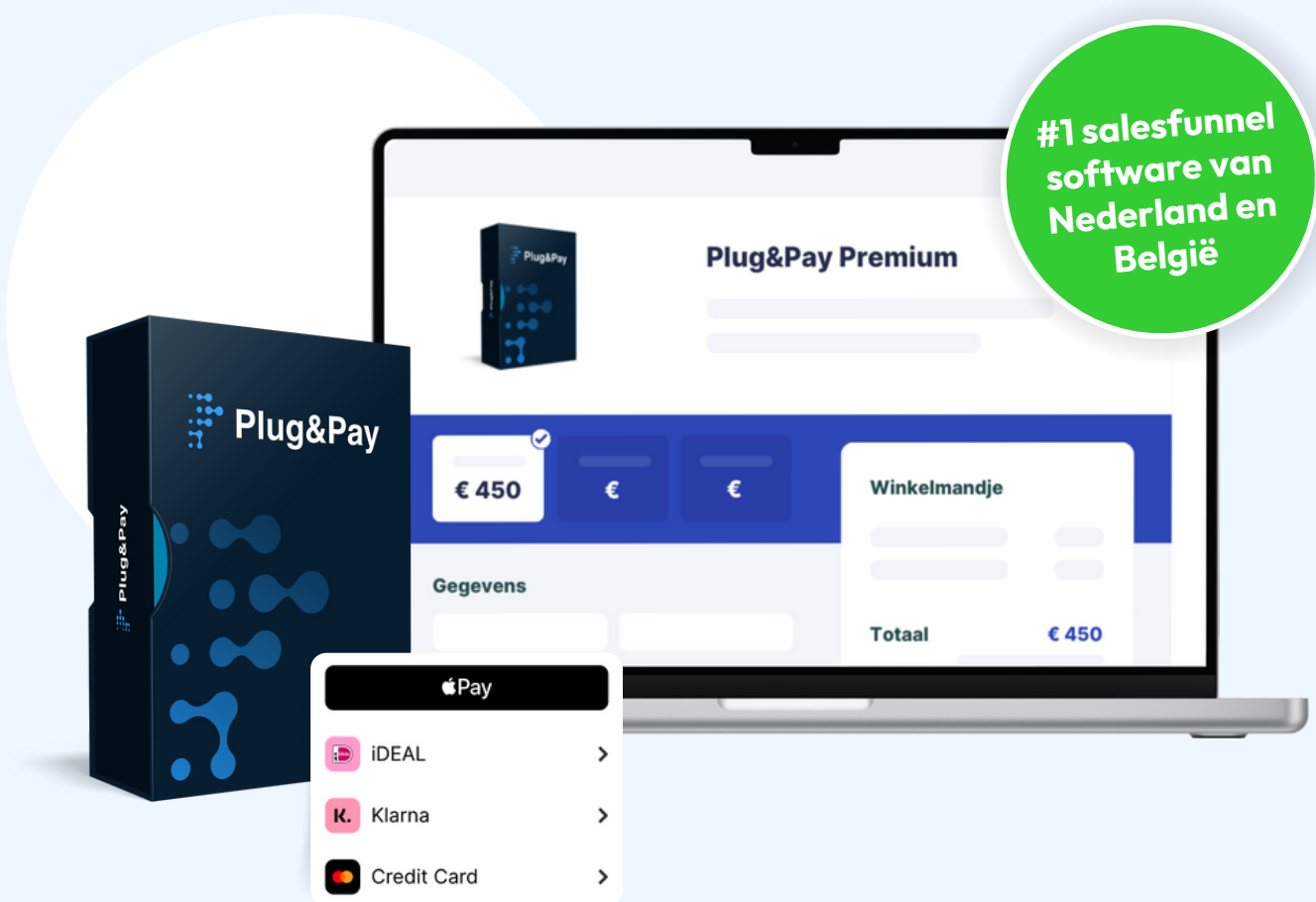
Of je nu een cursus, coaching, fysiek product, evenement of abonnement aanbiedt, wij willen niets liever dan zien dat jij een online bedrijf bouwt waar je trots op bent.

We nodigen je uit om Plug&Pay nu gratis uit te proberen en zelf te ervaren hoe eenvoudig het is.

Je salesfunnel online zetten kan al in slechts 5 minuten

De technische kant van het opzetten van een funnel overweldigend kan lijken. Daarom hebben wij een platform ontwikkeld dat je alle tools biedt die je nodig hebt om snel en eenvoudig je funnel online te zetten. Met kant-en-klare pagina templates en een handige AI-assistent, kun je zonder technische kennis of marketingervaring aan de slag. Zelfs je teksten worden voor je geschreven!





MaaK van jouw website een online marketingmachine

Met Plug&Pay automatiseer je jouw online verkopen, terwijl jij geniet van een flinke boost in omzet. Binnen no-time kun je jouw aanbod aan de wereld presenteren en betalingen ontvangen - en dat allemaal in slechts 5 minuten!

1. Lanceer en verkoop jouw product online
2. Maak je website, betaalpagina's en upsells
3. Voor eenmalige aankopen, offertes én abonnementen

We nodigen je uit om Plug&Pay nu gratis uit te proberen en zelf te ervaren hoe eenvoudig het is.

Met al deze inspiratie én Plug&Pay als tool om jouw funnel online te zetten, staat niets jouw succes nog in de weg.

Heel veel succes!

Tonny Loorbach & Martijn van Tongeren

**Probeer gratis via
plugandpay.nl/trial**

