



# SCORENDE AANBODPAGINA

DIT IS JE ONVERMOEIBARE (24-7) VERKOPER DIE STEEDS WEER OPNIEUW HET  
PERFECTE AANBOD DOET

---



# JE AANBODPAGINA

Je aanbodpagina is je belangrijkste pagina van je website. Eigenlijk moet deze pagina kunnen verkopen voor jou. Of het beste aanbod doen. Eentje die onvermoeibaar is, 24-7 beschikbaar is en nooit op vakantie gaat of even geen zin of geen focus heeft.

Het is essentieel dat jouw aanbodpagina de juiste structuur en opbouw heeft, anders gaat deze niet voor je werken.

---

# EEN OPTIMALE AANBODPAGINA ZORGT DAT JE...

Een juiste opbouw van je aanbodpagina is essentieel voor optimaal resultaat. **Deze opbouw zorgt er voor dat je je potentiële klant stap voor stap bij de hand neemt en hem/haar helpt de keuze te maken:**

- Zorg voor een pakkende titel
  - Beschrijf de pijn (wat waren de problemen van je klanten eerst, voordat ze klant werden? Wat was hun pijn?)
  - Beschrijf het plezier van nu (waar zijn je klanten nu? Wat ervaren ze nu?)
  - Oplossing. Hoe heb je je klanten geholpen? Vertel het verhaal
-

---

# ... POTENTIËLE KLANTEN STAP VOOR STAP DE JUISTE KEUZE HELPT MAKEN

- Opsomming van de voordelen (3-5 bullets) van je product of dienst
  - Aanbod. Wat bied je de bezoeker nu aan? Wat zijn eventuele extra bonussen?
  - Call to action. Oproep om de actie uit te voeren (formulier in te vullen)
  - Testimonials. Laat verhalen van echte klanten zien, het liefste de transformatie/verandering die ze ondergaan zijn. Maak het specifiek en benoem details.
  - Benoem de bezwaren die klanten vaak hebben en neem deze weg.
  - Call to action (2e keer). Oproep om een actie uit te voeren (formulier in te vullen)
-

---

# CHECKLIST T AANBOD PAGINA

- ▶ Heb je een interessante en logische aanbod voor je droomklant?
  - ▶ Doe je 1 aanbod en vermijd je verdere afleiding?
  - ▶ Heeft je aanbodpagina de juiste opbouw?
  - ▶ Schrijf je wel echt om het probleem of de pijn van je droomklant op te lossen?
  - ▶ Gebruik krachtige woorden en scherpe zinnen in je teksten?
  - ▶ Heb je social proof (testimonials) toegevoegd?
-



# VRAGEN? IK HELP JE

Vragen, opmerkingen of gewoon even sparren? Ik ben er voor je. Uiteraard zonder verplichtingen. Stuur me berichtje via LinkedIn of mail me even op [info@rickaarsman.com](mailto:info@rickaarsman.com).