



# Winstgevende Website Formule



**Copyright © IMU BV**

Auteurs: Tonny Loorbach & Martijn van Tongeren  
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd,  
door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde  
gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder  
voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Ook  
het plaatsen van directe links naar de bestandslocatie van  
dit document op websites, in e-mail nieuwsbrieven of andere  
vormen van digitale media is niet toegestaan.

**Gefeliciteerd! Je bent nog maar een paar stappen verwijderd van een winstgevende website.**

Wat je in handen hebt, is het makkelijkste stappenplan dat je online zult vinden om van A tot Z een succesvolle online business te starten.

Online ondernemerschap is enorm populair, maar toch lukt het de meeste mensen niet om er een volledig inkomen uit te halen. Dat heeft meestal niet met de kwaliteit van hun product of dienst te maken, maar wel met hun strategie.

Wat wij willen voor jou, is een website die zorgt voor klanten.

Dat is niet zo lastig of tijdrovend als je misschien zou denken. Je hebt namelijk helemaal geen grote of dure website nodig... Je hebt zelfs geen complexe "marketingfunnel" nodig...

Twee simpele pagina's kunnen al voldoende zijn voor een winstgevend bedrijf. In dit stappenplan ontdek je welke pagina's dat zijn en hoe je deze zelf razendsnel online zet. Ook als je geen designer of techneut bent. Dat zijn wij namelijk zelf ook niet.

Wij zijn Tonny en Martijn, eigenaren van de Internet Marketing Unie (IMU). Sinds 2010 helpen wij ondernemers aan een groeiende online business door onze praktijkervaring in online marketing te delen.

Door de jaren heen bezochten tienduizenden ondernemers onze trainingen, ons boek 'De Online Marketing Tornado' is meer dan 35.000x verkocht en dagelijks maken er meer dan 10.000 ondernemers gebruik van onze software Plug&Pay, Phoenix en Huddle.

Wanneer we een nieuw bedrijf starten, of iemand anders daarbij helpen, volgen we altijd dezelfde formule. Deze heeft zich keer op keer, in elke branche, bewezen. Deze formule hebben we in deze gids voor je omgezet in 15 simpele stappen.

Om je niet te vermoeien met saaie theorie, hebben we het helemaal visueel voor je gemaakt. Zo zie je direct een voorbeeld van hoe je online business gaat werken.

Succes!

*Tonny Loorbach & Martijn van Tongeren*

1. Maak je gameplan
2. Denk je productfunnel uit
3. Maak een verkooppagina
4. Maak een betaalpagina
5. Voeg upsells toe
6. Creëer een digitaal product
7. Maak je weggever
8. Maak een opt-in pagina
9. Maak een e-mail funnel
10. Maak advertenties
11. Start met affiliate marketing
12. Maak je homepage
13. Voer een contentstrategie
14. Plaats pop-ups
15. Start een community

In deze gids werken we vaak met digitale producten als voorbeeld, maar deze strategie werkt ook als een trein voor diensten en fysieke producten.

# 1. MAAK JE GAMEPLAN

Je kunt starten met marktonderzoek doen en een dik businessplan schrijven... Dat kost veel tijd, zonder dat je weet of het resultaat gaat opleveren. Grote kans dat dit businessplan daarna in een lade verdwijnt, zonder dat je er verder nog naar kijkt. Zonde!

Je wil tegelijkertijd niet met hagel schieten, want een goed fundament is wel noodzakelijk voor een succesvolle business. Maar dat fundament hoeft geen weken te kosten.

Zet daarom een **messcherp marketingplan op 1 A4'tje**. Het enige wat je hoeft te doen is onderstaande vragen concreet te beantwoorden. Hiermee zul je veel tijd besparen en veel makkelijker je eerste klanten kunnen verwelkomen. We hebben een paar voorbeeldantwoorden erbij gezet die wij voor onze business in zouden kunnen vullen.

Falen in de voorbereiding,  
is het voorbereiden van falen.



## 1. In welke markt zit je?

*Ondernemen -> Marketing -> Online marketing -> SEO*

## 2. Wat hebben de mensen in jouw doelgroep met elkaar gemeen?

*Ondernemer of marketeer, zelfstandig, focus op online, interesse in vindbaarheid, geen SEO-expert, niet technisch etc.*

## 3. Welke behoeften hebben de mensen binnen jouw doelgroep?

*Meer klanten, meer omzet, vindbaar zijn in Google, wens om boven concurrent te willen staan, financieel vrij door winstgevend bedrijf etc.*

## 4. Welke pijnpunten hebben mensen binnen jouw doelgroep? Waar willen zij vanaf?

*Te weinig klanten, geen groei, hoge advertentiekosten, slechte winstmarge, afhankelijkheid van een marketingbureau, slecht presterende website etc.*

## 5. Welke angsten hebben mensen binnen jouw doelgroep? Wat willen zij voorkomen?

*Failiet gaan, falen als ondernemer, positie in Google verliezen (ego), te veel betalen voor een slechte website etc.*

## 6. Wat zijn de eindresultaten van jouw product of dienst? Welke problemen los jij op?

*Toppositie in Google, gratis bezoekers, consistente aanvoer van leads en klanten, geen advertentiekosten, autoriteit dankzij toppositie, hogere winstmarge, vrijheid als ondernemer etc.*

## 7. Wat zijn jouw Unique Selling Points? Waarom moet men specifiek bij jou klant worden?

*Jarenlange ervaring, zwaar beconcurrerde topposities veroverd, groot bedrijf gebouwd door SEO, cases van klanten, auteur van bestseller SEO-boek, tijdloze strategie, geen technische kennis nodig, geen backlinks nodig etc.*

## 2. DENK JE PRODUCTFUNNEL UIT

Je gameplan heeft je inzicht gegeven in je markt, je doelgroep en je productbelofte. Nu is het tijd om op een rijtje te zetten welke producten en diensten daar bij passen.

Je wil een hoofdproduct identificeren: dit is je primaire product en het belangrijkste product dat je uiteindelijk wil verkopen. Je instaproduct is bedoeld om mensen laagdrempelig kennis met je te laten maken. Als laatste heb je de weggever: een gratis product waarmee je de massa kunt bereiken.

Met deze drie producten achter elkaar creëer je een productfunnel: leads komen in aanraking met je via de weggever en gaan idealiter via een laaggeprijsd instaproduct naar jouw hoofdproduct. Door met een lage instap te beginnen, wordt je marketing makkelijker en kun je sneller je klantwaarde verhogen.

Ook als je meer producten hebt, is het voor de strategie van deze gids verstandig om één hoofdproduct te kiezen. Je kunt dit proces daarna voor je andere hoofdproducten herhalen.

Heb je nog geen product? Geen zorgen. Het gaat nu alleen om het bedenken van jouw producten. Later in deze gids leer je nog meer over het maken van digitale programma's en weggevers.



## 1. Weggever

Een gratis product, bedoeld om leads te verzamelen. Bijvoorbeeld een checklist, e-book, adviesgesprek of gratis versie van je product.

## 2. Instaproduct

Een goedkoop, laagdrempelig product om je leads om te zetten naar betalende klanten. Bijvoorbeeld een boek, audio- of videoprogramma of een evenement.



## 3. Hoofdproduct

Dit is het product waar jouw business écht om draait. Denk aan een online training, coachingprogramma of software.



### 3. MAAK EEN VERKOOPPAGINA

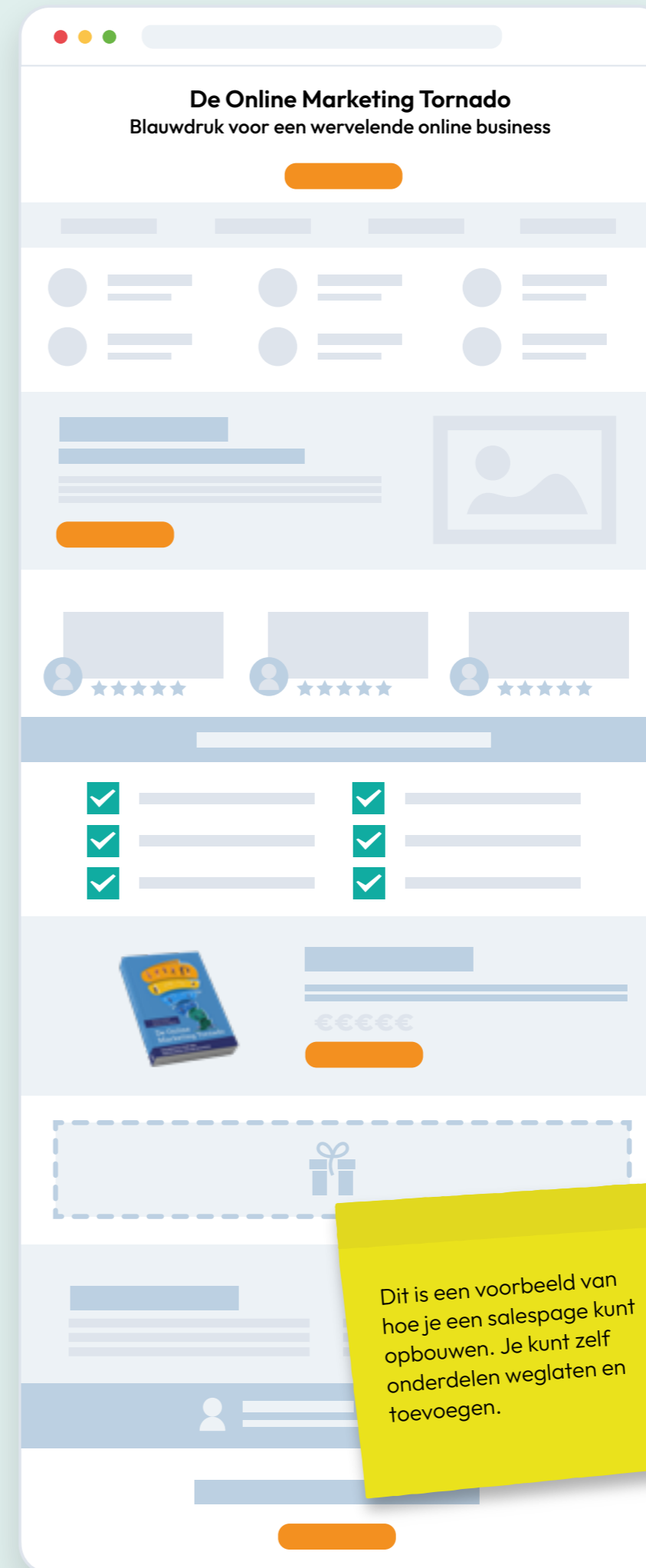
We starten je winstgevende website met één verkooppagina. Dit is een pagina zonder afleiding, met maar één doel: een bezoeker omtoveren tot een klant. Met de TIPS-formule kun je eenvoudig een effectieve verkooppagina maken. Wij beginnen hier met ons instaproduct, maar je kunt deze opbouw gebruiken voor elke verkooppagina.

**T** **Tempt - Verleid** je bezoeker om je pagina te gaan lezen. Je wil nieuwsgierigheid opwekken en bevestigen aan je bezoeker dat hij/zij op de juiste plek is gekomen. Speel dus in op de behoeften, pijnpunten of angsten van je doelgroep en/of op het eindresultaat van je product zoals je in je gameplan hebt opgeschreven.

**I** **Influence - Beïnvloed** je bezoeker voordat je over je product begint. Waarom moet je klant specifiek bij jou zijn? Wat maakt jou uniek? Bouw autoriteit en vertrouwen op door iets over jezelf, je bedrijf of je ervaringsdeskundigheid te delen. Gebruik testimonials om je eigen beweringen te laten bevestigen.

**P** **Persuade - Overtuig** je bezoeker van je aanbod. Zet alle onderdelen op een rij en benoem alle voordelen, met name het eindresultaat van je product of dienst. Deel ook reviews en resultaten van klanten die je al geholpen hebt.

**S** **Sell - Verkoop** je product. Toon productinformatie en de verkoopprijs van je product. Geef redenen om direct tot actie over te gaan, bijvoorbeeld met tijdelijke bonussen of een afteller. Ook neem je de laatste bezwaren van je bezoeker weg, bijvoorbeeld met een FAQ, garantiemelding of extra testimonials. Sluit je pagina altijd af met een call-to-action.



TEMPT

Pakkende headline

Sprekende statistieken over je bedrijf

Unique Selling Points van jouw product

INFLUENCE

Achtergrondinformatie over jou of je bedrijf

Testimonials

PERSUADE

Voordelen van jouw product

Productinformatie met call-to-action

SELL

Tijdelijke bonus

Veelgestelde vragen

Testimonial

Call-to-action

## 4. MAAK EEN BETAALPAGINA

Misschien wel de belangrijkste pagina op je website, de betaalpagina. Hier bepaalt jouw bezoeker namelijk of hij/zij je product daadwerkelijk gaat kopen. Zorg daarom voor een duidelijke betaalpagina met een soepel afrekenproces. Neem de laatste spanning weg en verhoog de conversie o.a. door je product nog eens samen te vatten en testimonials toe te voegen.



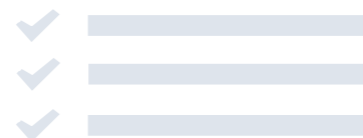
De verkooppagina en betaalpagina zijn de 2 pagina's die al voldoende kunnen zijn voor een winstgevende website. Je kunt nu naar stap 10 (advertenties) gaan om direct bezoekers naar dit miniproces te sturen en je eerste klanten te verwelkomen. We raden je echter aan om eerst door te gaan naar stap 5 om dit proces uit te bouwen.

Zonder omzet heb je geen business, maar een hobby.

Productafbeelding



Unique Selling Points



Testimonial



### De Online Marketing Tornado

Blauwdruk voor een wervelende online business

Input fields for product details.



**Kassakoopje: Luisterboek erbij?**  
Luister tijdens het lezen tegelijkertijd naar het luisterboek. Daardoor lees je sneller en onthoud je beter. Voeg toe voor maar €7,95. Je ontvangt de audio direct.

Afrekenen



Titel van je product  
Pakkende ondertitel

Invulvelden betaalgegevens

Betaalmethode kiezen

Kassakoopje

Afrekenknop

Veilig betalen garanties

Binnen 5 minuten een betaalpagina met de hoogste conversie online? Check [plugandpay.nl](http://plugandpay.nl).



## 5. VOEG UPSELLS TOE

Om je klantwaarde te verhogen en meer winst uit je klant te halen, kun je zogenoemde upsells toevoegen. Zo kan je klant - die al in een koopmodus is - direct extra producten bij je afnemen zonder dat jij extra marketingkosten hoeft te maken.

## 1. Kassakoopje

Heb je bij de kassa in de supermarkt wel eens een pakje kauwgom meegepakt? Waarschijnlijk wel. Een kassakoopje is vaak een klein product met een lagere prijs dan het primaire product dat je klant al in het winkelmandje heeft zitten. Het moet een logische bijkoop zijn, die je klant gemakkelijk kan aanvinken vóór het afrekenen. Bijvoorbeeld een opname bij een seminar of inkt bij een nieuwe printer.

The screenshot shows a product page for 'De Online Marketing Tornado'. The main heading is 'De Online Marketing Tornado' with the subtitle 'Blauwdruk voor een wervelende online business'. A magnifying glass is positioned over a 'Kassakoopje' offer, which includes a book icon and a smartphone icon. The offer text reads: 'Kassakoopje: Luisterboek erbij? (€ 7,95) Luister tijdens het lezen tegelijkertijd naar het luisterboek. Daardoor lees je sneller en onthoud je beter. Voeg voor maar € 7,95 de audio van het boek toe. Je ontvangt de audio direct.' Below the offer is a blue button labeled 'Afrekenen'. The page also features a 'DEAL' badge, a star rating, and a list of features.

### ✓ **Kassakoopje: Luisterboek erbij? (€ 7,95)**

Luister tijdens het lezen van het boek tegelijkertijd naar het luisterboek. Dan komt de informatie op verschillende plekken in je brein tegelijk binnen. Daardoor lees je sneller en onthoud je beter. Voeg voor maar € 7,95 de audio van het boek toe. Je ontvangt de audio direct.



### ✓ **Ook interessant: Tornado Masterclass (~~€350,00~~ € 47,00)**

Onze meest complete training voor meer bezoekers, leads, klanten en fans via internet. Krijg een kijkje in onze marketingstrategie (incl. downloads van onze best converterende opt-in pagina's, mailings en funnel-templates).



### ✓ **Kassakoopje: PDF versie erbij? (€ 4,95)**

Wil je meteen beginnen met lezen? Voeg dan de PDF versie van het boek toe, geschikt voor op je laptop, iPad en telefoon. Deze ontvang je direct!



### ✓ **Swipefile: IMU Mailing historie (300+ mails) (~~€47,00~~)**

Luister tijdens het lezen van het boek tegelijkertijd naar het luisterboek. Daardoor lees je sneller en onthoud je beter. Je ontvangt de audio direct.

Gemiddeld **24,9%** van de mensen die iets via een Plug&Pay betaalpagina koopt, voegt een kassakoopje toe. - Cijfers plugandpay.nl (2022)



## 2. One-click-upsell

Doe je klant nádat deze betaald heeft nog een extra aanbieding. Het vertrouwen van je klant heb je al, want ze hebben net iets bij je gekocht. Je wil het ijzer smeden wanneer het heet is. Met de 'one-click-upsell' kan je klant met één muisklik akkoord geven voor incasso van de rekening of creditcard waarmee de eerste betaling is gedaan. Super soepel.

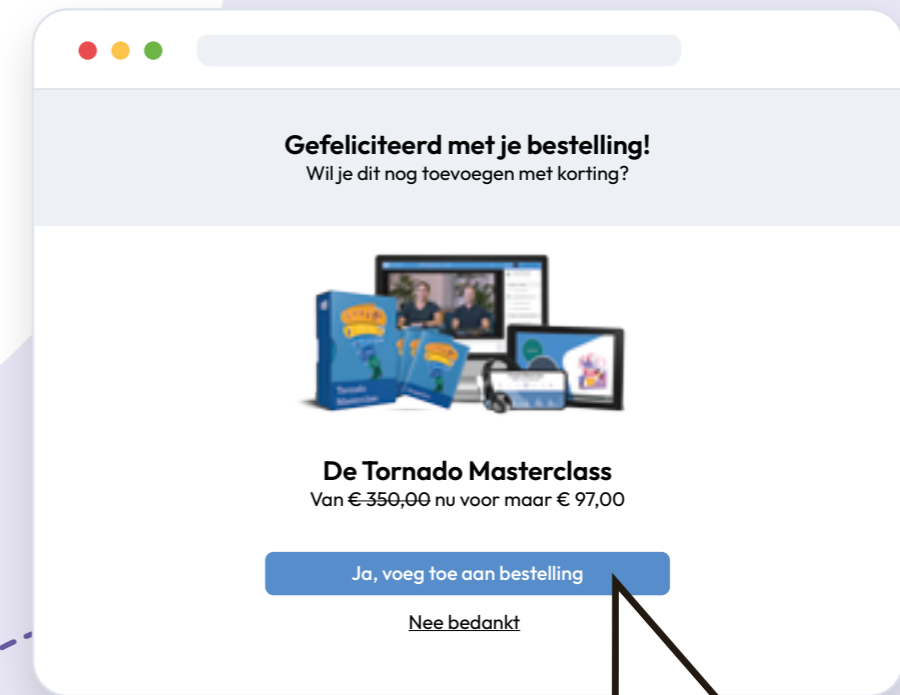
- 1 Je bezoeker heeft alle gegevens op je betaalpagina ingevuld en klikt op 'afrekenen'.



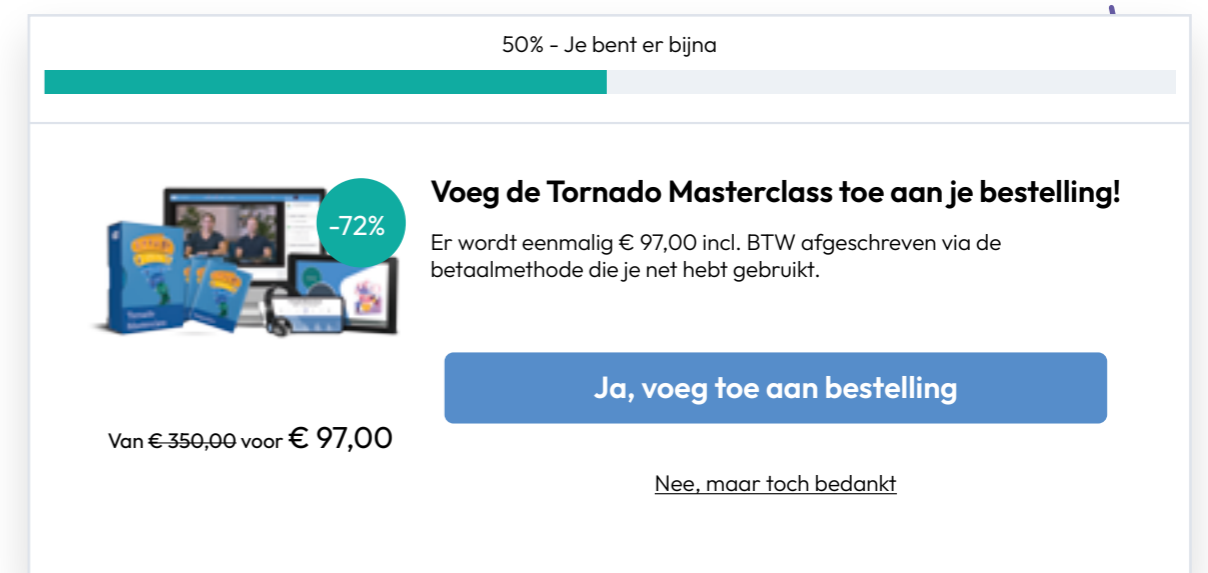
- 2 Je klant rekt af met de gekozen betaalmethode, zoals iDeal of creditcard.



- 3 Op de bedankpagina doe je de klant nóg een onweerstaanbaar aanbod.



- 4 Je klant kan de aanbieding met één klik aan de bestelling van zojuist toevoegen. Hij/zij geeft hiermee een incassomachtiging af voor de bankrekening of creditcard waarmee de eerste order betaald is.



## 6. CREËER EEN DIGITAAL PRODUCT

Na betaling krijgen mensen jouw product. Heb je geen instap- of hoofdproduct? Denk dan eens aan het maken van een digitaal product over jouw passie, hobby of expertise. Bijvoorbeeld een online video- of audioprogramma. Het voordeel hiervan is dat het makkelijk schaalbaar is: of 10 of 1000 mensen jouw online training kopen, maakt niet uit voor de tijdsinvestering die jij maakt voor het geven van de training.

### 1. Cursusmateriaal

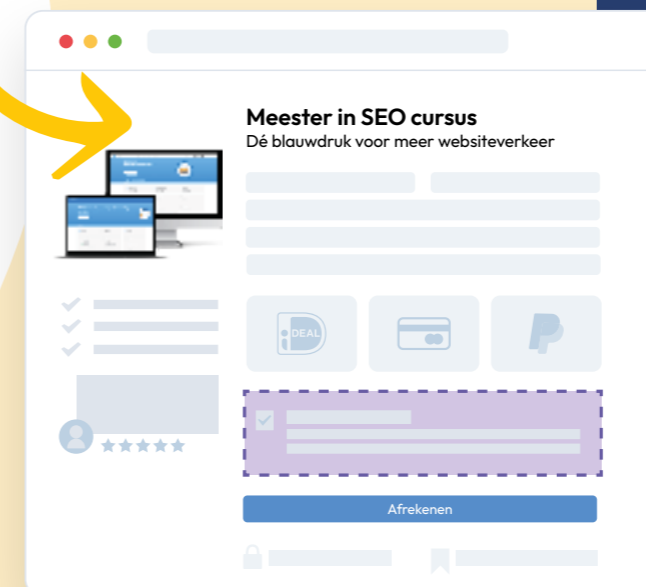
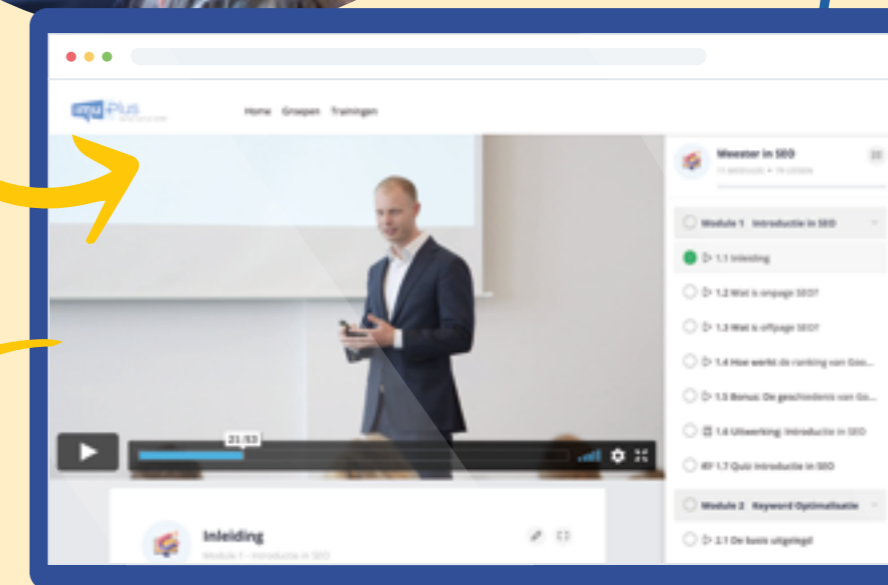
Maak je cursusmateriaal. Er zijn talloze manieren om aan cursusmateriaal te komen. Geef bijvoorbeeld een training live voor een groep (dit kunnen ook vrienden zijn) en film het. Voor een groep te spannend? Dan kun je ook een PowerPoint-presentatie maken en jezelf opnemen met je webcam. Of neem een audiobestand op, gewoon met de dicteer-functie van je telefoon. Ouderwets typen kan natuurlijk ook.

### 2. Trainingsomgeving

Maak je trainingsomgeving. Dat kan een eenvoudige pagina op je website zijn (op een geheime URL) maar een e-learning omgeving is natuurlijk professioneler, gebruiksvriendelijker en veiliger. Maak mooie lessen met video, audio, tekst, bijlagen en eventueel zelfs een toets met certificaat voor je cursist.

### 3. Betaalpagina

Koppel je betaalpagina. Maak het jezelf en je klant makkelijk door je bestelproces te automatiseren. Zorg dat je klant na betaling, automatisch een mailtje ontvangt met inloggegevens en toegang krijgt tot je programma. Zo kun je zelfs omzet maken en klanten blij maken terwijl jij met een drankje op het terras zit.



## 7. MAAK JE WEGGEVER

Helaas... lang niet alle bezoekers op je verkooppagina zullen je product kopen, hoe goed die pagina ook geschreven is... Gemiddeld doet slechts 2% van (nieuwe) bezoekers een aankoop op een website of webshop. De rest zal meer overtuiging nodig hebben. Het is echter zonde als die andere 98% je website verlaat en daarna nooit meer terugkomt.

Voeg daarom een gratis weggever toe om deze mensen op te vangen op een e-maillijst. Zo kun je iets waardevols geven, vertrouwen opbouwen en je leads vervolgens gemakkelijk bereiken om ze (nogmaals) op je product te wijzen.

Een weggever hoeft niet groot te zijn, als het maar een waardevolle kennismaking is met jou of je bedrijf, waarmee je leads warm kunt maken voor je vervolgproducten.

The money is in the list



Gratis adviesgesprek



E-book (PDF)



Kortingsbonnen



Gratis meditatie (audiobestand)

Samples van tastbare producten



Checklist of planner

## 8. MAAK EEN OPT-IN PAGINA

Om mensen te laten aanmelden voor je weggever, gebruik je een opt-in pagina. Op zo'n opt-in pagina 'verkoop' je als het ware jouw weggever, ook al is deze gratis. Het is een ideale pagina om naartoe te adverteren als eerste stap van je productfunnel.

## 1. Opbouw

Je opt-in pagina heeft één doel: namen en e-mailadressen verzamelen. De TIPS-formule werkt hier ook goed, maar kom sneller tot de kern dan bij je verkooppagina. We raden aan om de weggever en bijbehorende call-to-action (downloadknop) boven de vouw te laten zien. Zo ziet een bezoeker namelijk direct wat er te halen valt, voordat hij/zij hoeft te scrollen.

**Hoger in Google** komen en grote hoeveelheden gratis bezoekers naar je website krijgen?



## 2. One-click-upsell

Hoe komen die e-mailadressen op jouw e-maillijst en hoe krijgen die mensen jouw weggever in hun mailbox? Hiervoor koppel je jouw opt-in pagina aan e-mailmarketingsoftware zoals Mailblue, ActiveCampaign, MailChimp etc.

1 De bezoeker vult een naam en e-mailadres in, in ruil voor jouw weggever

2

Het ingevulde e-mailadres komt op je e-maillijst terecht



3

Je bezoeker komt op een bedankpagina. Hier staat bijvoorbeeld de weggever zelf (download) maar je kunt ook direct je instaproduct verkopen als vervolgstap

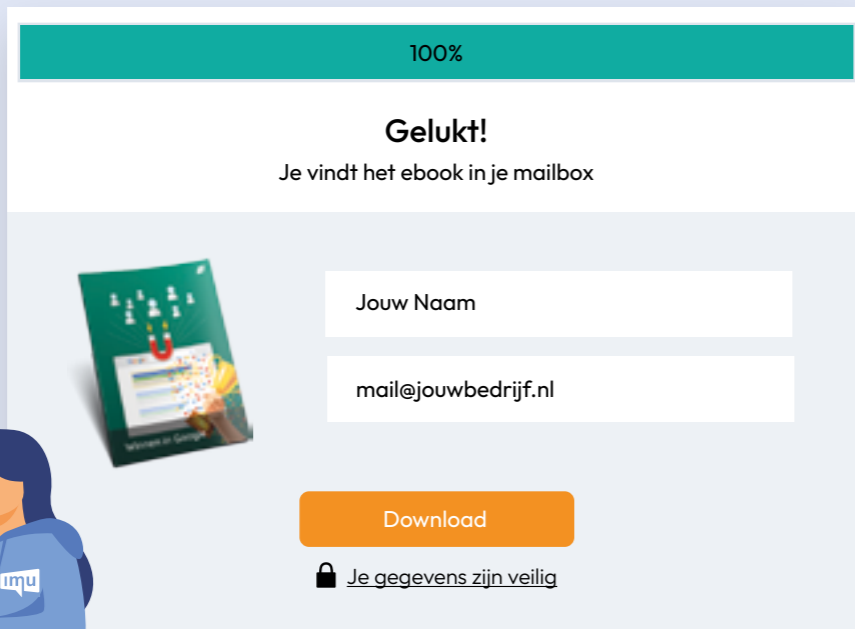


## 9. MAAK EEN E-MAILFUNNEL

Een e-mailfunnel is een reeks e-mails die, met een vooraf ingestelde interval, automatisch verzonden wordt zodra iemand zich inschrijft. Zo kun je volautomatisch waardevolle informatie sturen, leads opwarmen en natuurlijk je producten pitchen.


Je ziet hier een voorbeeld van een funnel met informatie in verschillende mediavormen. Zo gebruiken we de kracht van herhaling en vergroten we de kans dat de favoriete consumptievorm van onze lead er tussen zit.

De e-mailsoftware die wij gebruiken is Mailblue.  
Je kunt dit gratis proberen via [imu.nl/mailblue](https://imu.nl/mailblue)



100%


**Gelukt!**  
Je vindt het ebook in je mailbox



Jouw Naam

mail@jouwbedrijf.nl

Download

 Je gegevens zijn veilig



### Winnen in Google (pdf download)

Hoi Voornaam, leuk dat je het pdf hebt...  
tonnyenmartijn@imu.nl

1 Direct automatisch verstuurd  
Downloadlink naar SEO pdf



### Even voorstellen :)

Wij zijn Martijn en Tonny, onderneme...  
tonnyenmartijn@imu.nl

2 Wacht tot 10:00 uur  
Voorstelmailtje



### 9 SEO Hacks

Ik heb een video voor je opgenomen...  
martijnvantongeren@imu.nl

3 Wacht 24 uren en 20 minuten  
SEO video



### SEO Trends

In deze blog kun je lezen waar je pre...  
tonnyloorbach@imu.nl

4 Wacht 2 dagen en 2 uren  
SEO blog + podcast



### 200.000 bezoekers per maand

We hebben de SEO code gekraakt...  
tonnyenmartijn@imu.nl

5 Wacht 3 dagen  
SEO casestudy



### Wil je met ons samenwerken?

Een website is geen doel maar een...  
tonnyenmartijn@imu.nl

6 Wacht 21 uren  
Pitch van ons hoofdproduct



### Vragen?

Afgelopen week hebben we je info...  
tonnyenmartijn@imu.nl

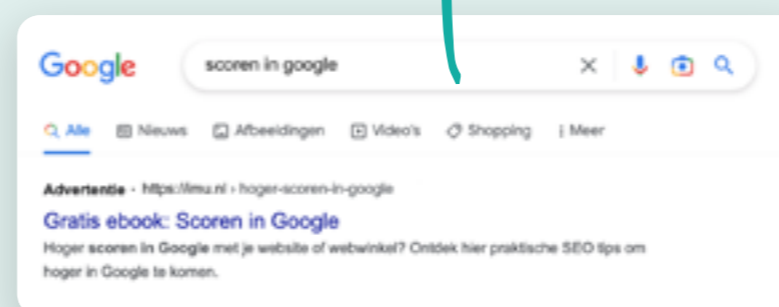
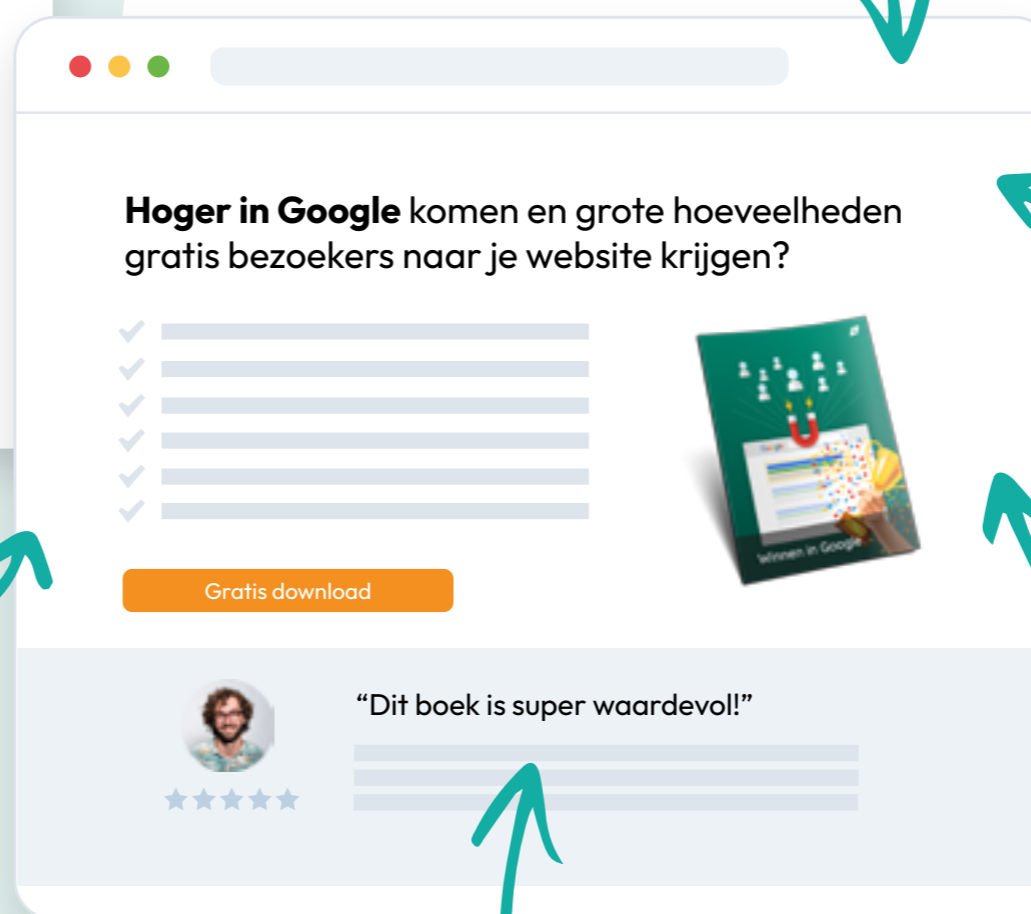
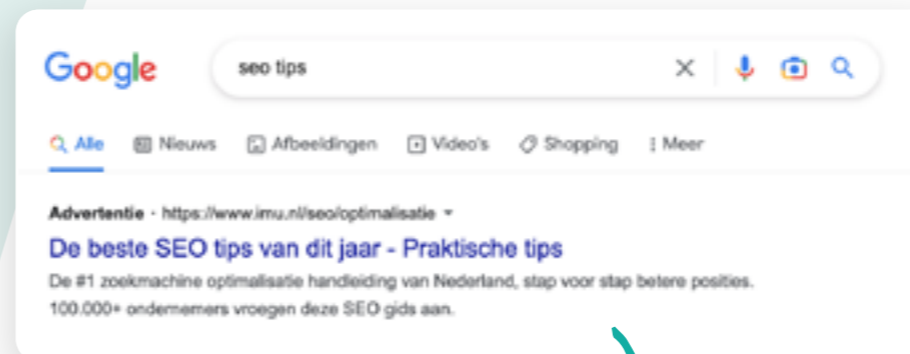
7 Wacht 23 uren  
Veelgestelde vragen + extra pitch

## 10. MAAK ADVERTENTIES

We hebben inmiddels een mini marketingmachine, bestaande uit een opt-in pagina, een salespagina en een upsell. Je hebt daarmee de rode loper neergelegd, nu is het tijd om de deur open te zetten voor bezoekers. Dit kun je razendsnel doen met advertenties. Start met adverteren naar je weggever, het is namelijk makkelijker om mensen gratis te laten inschrijven dan te laten betalen. Zo weet je snel of je jouw doelgroep bereikt en of zij ook daadwerkelijk interesse hebben in je aanbod. Je kunt adverteren via social media zoals Facebook en Instagram of via zoekmachines zoals Google en YouTube.

**Met social media ads (SMA)** kun je jouw doelgroep targeten, zodat ze jouw ads 'toevallig' tegenkomen tijdens het scrollen. Dit heet ook wel interruptie-marketing.

**Met search engine advertising (SEA)** kun je adverteren in de zoekresultaten van Google en op YouTube. Hiermee bereik je mensen die proactief zoeken binnen jouw vakgebied. Met één advertentie op een gericht zoekwoord, kun je al binnen enkele uren je eerste leads en klanten binnenhalen.



## 11. START MET AFFILIATE MARKETING

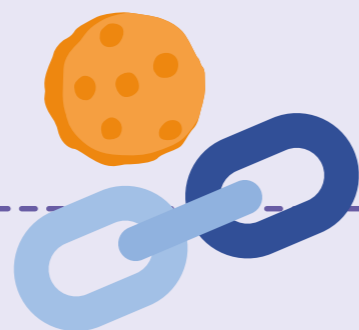
Wil je meer bezoekers naar je funnel zonder dat je daarvoor hoeft te investeren? Met affiliate marketing laat je andere mensen jouw producten promoten.

Dit werkt op no cure, no pay basis. Pas als iemand via zo'n affiliate jouw product koopt, betaal jij een aanbrengvergoeding (commissie) aan de affiliate. Ideaal toch? Hier zie je hoe zo'n affiliateproces eruit ziet.

Met Plug&Pay kun je zelf commissies instellen, promotielinks genereren en meer dan 20.000 aangesloten affiliates in de marketplace vinden.



Jouw product wordt aangeboden door een affiliate



Een bezoeker klikt op de affiliatelink en een cookie wordt opgeslagen in de browser.

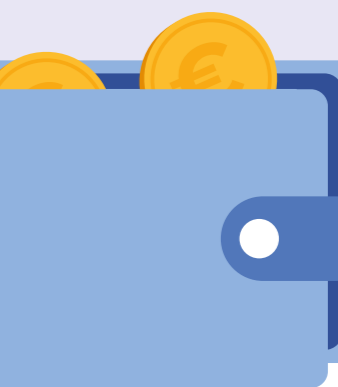
Een deel koopt niet en verlaat met lege handen de verkooppagina



Een deel van de bezoekers koopt via de affiliate jouw product



Het restant van de omzet gaat naar jou



Voor de bezoekers die niets kopen hoeft jij de affiliate niks te betalen



De affiliate ontvangt zijn commissie



## 12. MAAK JE HOMEPAGE

Nu pas een homepage maken? Ja! Een homepage is natuurlijk belangrijk voor de uitstraling en betrouwbaarheid van je bedrijf, maar het is veel meer een “visitekaartje” dan een gerichte verkooppagina van je product. De pagina’s waar je direct producten verkoopt, gaan altijd voor.

Nu je zo’n verkooppagina (en zelfs een hele marketingmachine) hebt opgezet, wordt het tijd om er een website omheen te bouwen. Te beginnen met je homepage. Hier wil je drie belangrijke vragen van je bezoeker beantwoorden:

### Wat doe je?

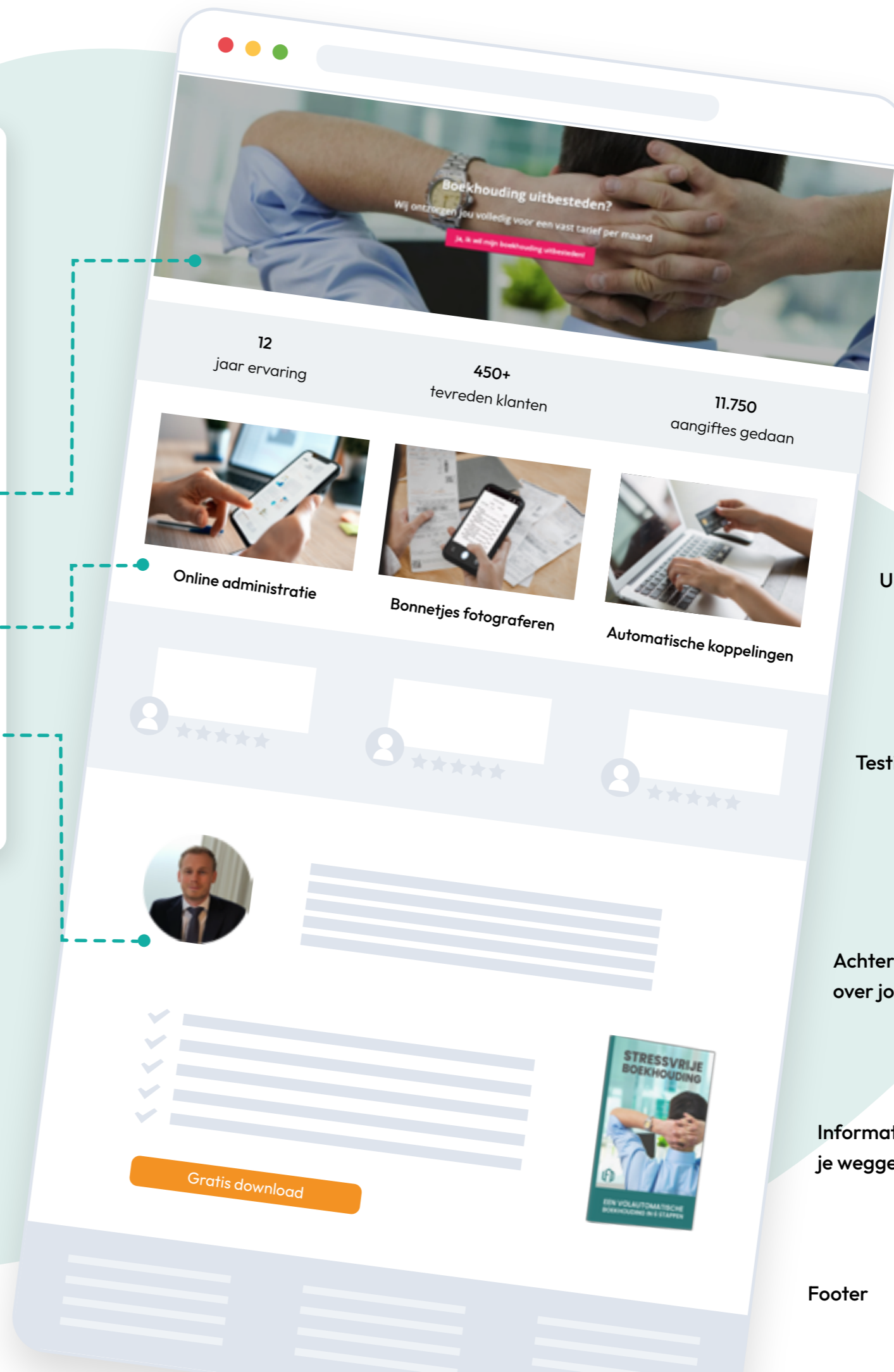
Welk probleem los jij op en voor wie? Wat is het eindresultaat van je product? Wat zijn de behoeften, pijnpunten en angsten van je doelgroep die jij aanpakt?

### Waarom moet iemand daarvoor bij jou zijn?

Wat zijn je unique selling points? Waar zit het verschil tussen jou en je concurrent? Wat zeggen je klanten over jou?

### Wie ben je en wat maakt jou geschikt voor je vak?

Laat de autoriteit, achtergrond en/of ervaringsdeskundigheid van jou, je team of je merk zien.



Header

Pakkende headline

Sprekende statistieken

Unique selling points

Testimonials

Achtergrondinformatie over jou of je bedrijf

Informatie over je weggever

Footer



## 2. Blog

### 13. VOER EEN CONTENTSTRATEGIE

Door waardevolle content toe te voegen aan je website, geef je meer informatie aan je bezoekers én zorg je ervoor dat je op meer zoekopdrachten rondom je vakgebied gevonden kan worden in Google. Voeg bijvoorbeeld een blog of een kennisbank toe.

## 1. Kennisbank

Een kennisbank is een verzamelplek voor achtergrondinformatie over jouw vak. Zie het maar als je eigen Wikipedia. Zo kun je veel informatie op een gestructureerde manier aanbieden aan je bezoekers én aan Google. Je kunt artikelen net zoals op Wikipedia naar elkaar laten linken via interne links. Dit draagt bij aan je vindbaarheid in Google.

Bekender dan een kennisbank is een blog. Deel bijvoorbeeld blogs met waardevolle tips, nieuwswaarde en/of je persoonlijke verhalen. Hiermee laat je zowel je expertise als je persoonlijkheid zien en speel je in op de actualiteit. Gebruik de SEO-tips hieronder om je blog te optimaliseren voor Google.

Verwerk het specifieke zoekwoord waarop je met dit blog in Google gevonden wil worden in de bestandsnaam en meta tags van je uitgelichte afbeelding

Begin je artikel met een H1 kop en verwerk ook daarin het zoekwoord

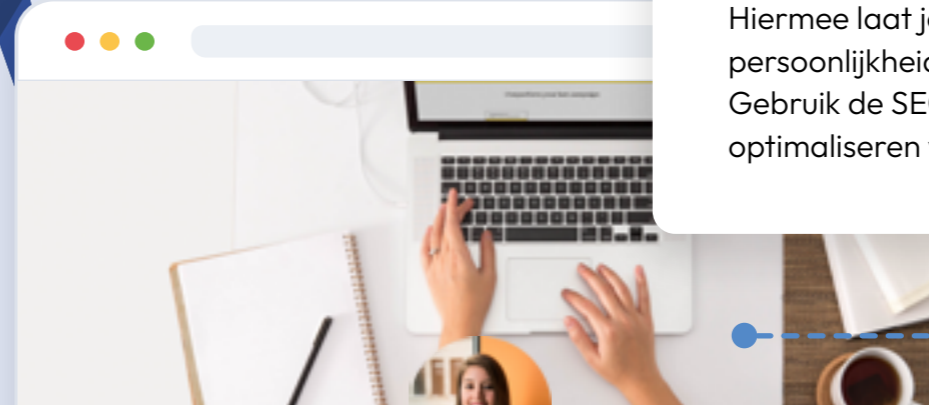
Gebruik je zoekwoord in de eerste alinea

Gebruik je zoekwoord in tussenkopjes (H2, H3)

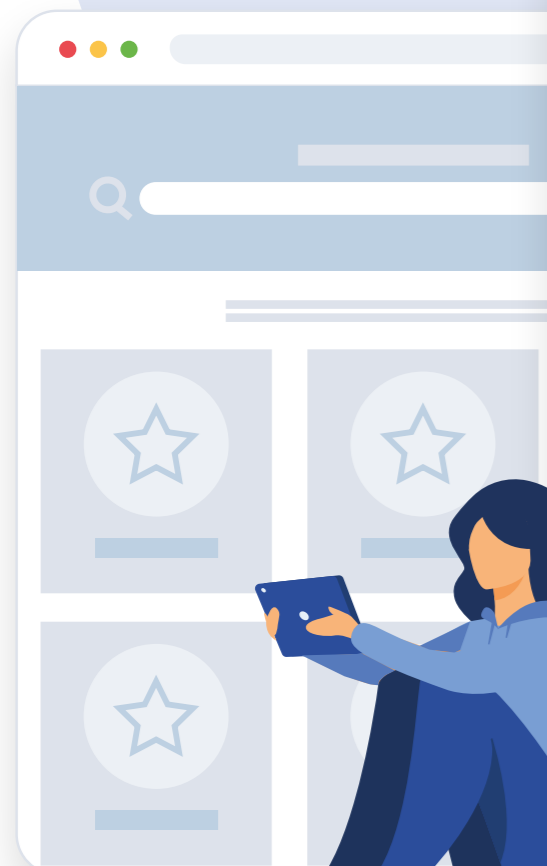
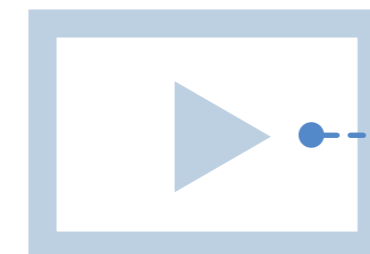
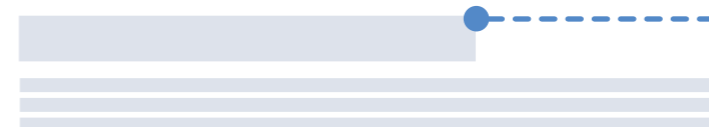
Verwerk je zoekwoord in de bestandsnaam en meta tags van afbeeldingen

Laat je zoekwoord en synoniemen op meerdere plekken in de tekst terugkomen

Verrijk je content met relevante media zoals YouTube-video's



### SEO-trends voor volgend jaar



## 14. PLAATS POP-UPS

Wanneer een bezoeker (bijvoorbeeld via Google) op een van je blogs of kennisbankartikelen is beland, heb je een uitgelezen kans om je gratis weggever onder de aandacht te brengen. Dit kun je bijvoorbeeld doen met een subtiele pop-up, die naar je opt-in pagina leidt.



The screenshot shows a website article titled "SEO-trends voor volgend jaar". A pop-up window is overlaid on the bottom right of the article, featuring the text "Winnen in Google: Download de meest complete SEO-gids" and "Scoor hoger in Google en maak van je website een bezoekersmagneet". Below the text is an image of a book cover titled "Winnen in Google" and a "Gratis download" button. A teal arrow points from the pop-up to the right-hand page.

**Hoger in Google** komen en grote hoeveelheden gratis bezoekers naar je website krijgen?

- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_



Gratis download



“Dit boek is super waardevol!”



Wil jij ook pop-ups op jouw website? In Phoenix kun je kiezen uit verschillende soorten en maten.

## 15. START JE COMMUNITY

Gefeliciteerd! Je marketingmachine staat. Je weggever wordt aangevraagd, er komen bezoekers op je verkooppagina's en je producten worden verkocht.

We kunnen nog een stapje verder gaan: idealiter heb je **fans** in plaats van klanten. Dit zijn mensen die zó enthousiast zijn over jou en je bedrijf, dat ze elk product kopen en tegen iedereen vertellen hoe fantastisch jouw bedrijf is. Betere marketing is er niet, want mensen zijn sneller geneigd iets te kopen als een vriend hen een aanbeveling doet.



The screenshot shows the 'imu+Plus' community interface. At the top, there's a search bar and navigation icons for messages, notifications, and profile. The main content area is titled 'Reviews & Brainstorms' and features a 'Start een topic' button with a 'Nieuwe topics' filter. Below this, several user comments are visible:

- Barbara**: Mijn website en weggever staan online! Wat vinden jullie hiervan? [www.barbaras...](#)
- Julia**: Ziet er goed uit. De header grijpt meteen de aandacht. Let wel even op dat je bov...
- Arie**: Ik heb je weggever gedownload en het valt me op dat er op je opt-in pagina mete...
- Wesley**: Ik heb super snel een landingspagina gemaakt met Phoenix, nu heb ik
- Collin**: Heel tof! Complimenten voor de pagina. Ik zou voor optie 2 gaan.
- Julia**: Hoi! Ik loop een beetje vast met mijn analytics. Kan er iemand met me

The right sidebar contains several icons representing different community features like a graduation cap, a calendar, and a document.

Mensen willen graag ergens bij horen. Om klanten meer verbinding met elkaar en jouw bedrijf te laten ervaren, kun je ze samenbrengen in een online community. Hier kunnen ze vragen aan elkaar stellen, evenementen organiseren, foto's delen en makkelijk met elkaar in contact komen. Klanten raken meer verbonden met elkaar en daardoor ook met jouw bedrijf.

De weggever uit stap 7...  
Die heb jij nu in je handen :-)

Je hebt de Winstgevende Website Formule doorgenomen en weet stap-voor-stap wat er nodig is om online een succesvolle business te bouwen.

Maar nu komt het spannendste... Je moet het gaan doen.  
En daarmee ben je bij een aantal keuzes aangekomen:

- Je gaat nog meer informatie opzoeken (in plaats van aan de slag te gaan)
- Je gaat maanden aan het werk om al deze stappen technisch voor elkaar te krijgen
- Je vraagt gratis onze software aan en kunt met een paar muisklikken aan de slag

Goed geraden, dat is ons instapproduct:  
gratis toegang tot onze software.

Als je de software hebt gebruikt en er blij mee bent, ga je door naar een betaald lidmaatschap en heb je ons hoofdproduct. Word je al enthousiast van onze funnel?

Wij hebben er alles aan gedaan om deze strategie zo snel en effectief mogelijk uit te voeren met deze software. Je kunt het gratis proberen, zonder addertjes onder het gras.

Bedankt voor het lezen van deze gids en heel veel succes met jouw winstgevende website!

*Tonny Loorbach & Martijn van Tongeren*

## Phoenix - Website & Landingspagina's

Maak moeiteloos een winstgevende website



Met Phoenix maak je in een handomdraai de effectiefste landingspagina's voor je weggever, instap- en hoofdproduct. Phoenix is geoptimaliseerd om de hoogste conversie uit je bezoekers te halen. Je hoeft je nooit zorgen te maken over de techniek, want met onze updates groei je automatisch mee met de nieuwste technologische ontwikkelingen en online marketing trends.

Probeer gratis via <https://phoenixsite.nl/trial/>

## Plug&Pay - Betaalpagina's & Upselling

Online producten verkopen zonder een volledige webshop



Met Plug&Pay zet je in 5 minuten de beste betaalpagina online, voor zowel eenmalige transacties als abonnementen en inclusief affiliatesysteem. Kies uit de bewezen templates en verhoog je orderwaarde met kassakoopjes, one-click-upsells en meer.

Probeer gratis via <https://plugandpay.nl/trial/>

## Huddle - E-learning & Community

De perfecte ledensite voor digitale programma's en een community



Het meestgebruikte Learning Management System van Nederland. Met Huddle zet je met enkele muisklikken je eigen ledensite online voor je digitale programma's (e-learning) en een interactieve community. Je leden kunnen gratis gebruik maken van de Huddle app om jouw ledensite vanaf hun telefoon te bezoeken.

Probeer gratis via <https://thehuddle.nl/trial/>



