



Maaïke Gulden

Bonus Boek

**BOOST JE SALES MET
ONWEERSTAANBARE BONUSSEN**

www.themarketingfactory.nl



Hey jij!

Bonussen zijn dé manier om je aanbod onweerstaanbaar & uniek te maken en meer te verkopen. Soms kopen mensen je aanbod alleen door die bonussen, als je deze op de juiste manier inzet. En daar ga ik je bij helpen!

Inmiddels heb ik al duizenden klanten geholpen met hun online zichtbaarheid, maar klanten en een winstgevend online bedrijf. Het perfecte plaatje, daar geloof ik niet in. Wel in authentiek online verschijnen.

Pak dat podium! Het wacht op jou. Hoe je er ook uit ziet, hoe je ook klinkt of wat je verhaal is. Je unieke jij zal de juiste klant aantrekken als jij jezelf, jouw dromen en je doelen zichtbaar maakt online.

Soms zijn het net die kleine details die een enorm verschil maken tussen een succesvol bedrijf of dat je maandelijks stress hebt omdat je te weinig klanten hebt. En onweerstaanbare bonussen helpen je daarbij.

Let's get started!

xo Maaïke

Welkom!

Een bonus kan helpen om **twijfelaars over de streep te trekken**. Het bepaalt ook het **verschil tussen jou en je concurrenten**. Als je iets online wilt verkopen, is het combineren van bonussen met jouw product een uitstekende methode om mensen aan te moedigen bij jou te kopen.

Dit is natuurlijk niets nieuws. We zien voortdurend dat er bonussen worden aangeboden om een aanbod onweerstaanbaar te maken

De meeste ondernemers zetten bonussen op de verkeerde manier in waardoor het geen extra verkopen oplevert.

Natuurlijk heeft het geen zin om maar willekeurig wat bonussen in de mix te gooien in de HOOP dat dit meer verkopen oplevert. Jij denkt dat het handig is om nog een cursus gratis weg te geven, maar voor mensen is het overweldigend en ze denken "dat is nog meer werk".

Doel van bonussen:

- Een bonus kan helpen om **twijfelaars over de streep te trekken** en bepaalt ook het **verschil tussen jou en je concurrenten**.
- Je wilt met de bonussen vooral **bezwaren wegnemen** die je klant mogelijk nog heeft tegen het kopen van je aanbod.
- En denk altijd hoe kan ik ervoor zorgen dat klanten **nog sneller & makkelijker resultaten** behalen.

Voorwaarden voor goede bonussen:

- **Regel 1:** Verpak je aanbod altijd zo, dat de bonussen gratis worden weggegeven bovenop het hoofdproduct dat je aanbiedt.
- **Regel 2:** Lever de bonussen als items die los staan van het hoofdproduct (anders zien mensen het niet als extraatje).
- **Regel 3:** Je bonussen moeten altijd een directe relatie hebben met het product dat je verkoopt (anders helpt het de verkopen niet verhogen)

De verpakking is belangrijk:

Verkoop het product en de bonussen NIET als pakketprijs, maar verkoop je product en geef de bonussen gratis weg.

Waarom?

Uit een onderzoek van Jerry Burger bleek dat het aanbod anders verpakken, veel meer verkopen opleverde.

- Een groep proefpersonen kreeg het aanbod om een cupcake en twee koekjes voor \$ 0,75 te kopen - 40% kocht dit aanbod.
- Een andere groep kreeg het aanbod om een cupcake voor \$ 0,75 te kopen en dan twee gratis koekjes - 73% kocht dit aanbod.

Hetzelfde aanbod. Verschillende verpakking.

Neem bezwaren weg

Je wilt met de bonussen bezwaren wegnemen die je klant mogelijk nog heeft tegen het kopen van je aanbod. Dus breng in kaart wat mogelijke bezwaren zijn die klanten hebben en maak daar een bonus voor.

En bedenk altijd hoe kan ik hen nog SNELLER of MAKKELIJKER resultaten geven. Dus ga ze niet overweldigen met nog een volledige training. Mensen willen snelheid en gemak.

Maak een lijst van alle bezwaren, angsten en twijfels die een potentiële klant kan hebben voordat ze je product gebruiken.

Als je een online cursus verkoopt over het maken van video's, kan een bezwaar of angst zijn dat ze dan voor de camera moeten en dat spannend vinden. De bonus kan een Ebook zijn of misschien een paar bonusvideo's waarin je uitlegt hoe je video's maakt zonder zelf in beeld te hoeven. Of een checklijst hoe je vol zelfvertrouwen op camera komt.

Maak een lijst van eventuele verplichte vereisten of "dingen die je klant al moet hebben of weten" voordat ze je product kunnen gebruiken.

Als je een cursus verkoopt over het maken van video's, denken mensen misschien dat ze dure apparatuur nodig hebben om aan de slag te gaan. Dan kan een mooie bonus een checklijst zijn met apparatuur voor minder dan 100 euro. *(Dan kun jij ook mooi jouw affiliate links gebruiken).*



Wat zou mijn klant bijzonder nuttig vinden na gebruik van mijn product? Welke acties zullen mijn klanten ondernemen nadat ze het product hebben gekocht of gebruikt?

Dus voor dit voorbeeld zou dat kunnen zijn toegang tot een community waar ze hun video's kunnen delen en eerlijke feedback krijgen om deze video's te verbeteren. Of een Ebook over hoe je deze video's op YouTube kunt promoten en zoveel mogelijk bereik krijgt.

Vraag het aan je doelgroep.

- Als je twijfelt, vraag het dan aan je doelgroep. Zij zijn je potentiële klanten. Je maakt deze bonussen voor hen.
- Maar als het goed is, had je al een onderzoekje gedaan voordat je bepaalde wat je product zou worden.
- En verdiep je anders in je doelgroep en welke mogelijke twijfels en angsten ze hebben ten aanzien van jouw product. Daar kun je dan mooi op inspelen met je bonussen.

VEELGEMAAKTE FOUTEN

Fout #1: Willekeurige bonus aanbieden

Het is zinloos om willekeurig wat bonussen aan te bieden. Deze moeten een directe relatie hebben met je aanbod (anders helpt het de verkopen niet verhogen) EN je wilt daarmee vooral bezwaren wegnemen die je klant mogelijk nog heeft tegen het kopen van je aanbod. Dus wat zijn mogelijke bezwaren die klanten hebben?

Fout #2: Bonus die arbeidsintensief is

Een goede bonus is schaalbaar. Deze is waardevol voor klanten én voor jou makkelijk te maken. Denk aan een checklijst, een masterclass die je al eens opgenomen hebt of een groepscall. Bied niks aan wat enorm arbeidsintensief is zoals een 1-1 call, terwijl je daar eigenlijk geen ruimte voor hebt in je agenda.

Fout #3: Mensen overweldigen met bonussen

Bonussen verhogen de waardeperceptie van je aanbod. Maar ga mensen niet overweldigen met tig bonussen. Bedenk altijd hoe je klanten nog **SNELLER** of **MAKKELIJKER** resultaten kunt geven met je bonussen. Dus ga ze niet overweldigen met nog een volledige training. Mensen willen snelheid en gemak.

Bonus Tips

Deze bonusideeën helpen je met het bedenken van een juicy aanbod waardoor klanten staan te popelen om je aanbod te kopen. Waarom werken bonussen zo goed?

Bonussen werken zo goed omdat:

- extra waarde toevoegen aan jouw aanbod
- twijfels en bezwaren kunnen wegnemen
- klanten het gevoel geven dat ze een geweldige deal krijgen
- helpt hen de investering te rechtvaardigen
- maakt het een no-brainer om te kopen

Dit kun je aanbieden als bonus:

- Ebook
- Video
- Audiobestand
- Minicursus
- Aanvullende software
- Toegang tot speciale webinars of evenementen
- Toegang tot een privé community of forum
- Checklijst
- Snelstart gids
- Lijst met benodigdheden

Bonus Tips

De beste bonussen:

- Deze bonus is exclusief (je biedt ze nergens anders aan)
- Verbeterd jouw aanbod
- Helpt klanten SNEL actie te nemen of nog betere resultaten te behalen
- Bied de eerste stap aan (wat ze nodig hebben vóór je aanbod) of de volgende stap (wat ze nodig hebben na je aanbod)

Pro-tip:

Vermeld altijd de waarde van de bonus, maar overdrijf de waarde niet. Waardeer ze eerlijk, maar wees niet bang om je bonussen te stapelen om meer waarde toe te voegen!

7 type bonussen die je kunt inzetten in je lancering:

- Wachtlijst bonus
- Webinar bonus
- Fast Action bonus
- Early Bird bonus
- Mid Cart bonus
- Cart Close bonus
- Pay in Full bonus

Je hoeft deze bonussen niet allemaal aan te bieden bij jouw lancering (en je mag ze ook niet ALLEMAAL gebruiken), maar als je er ten minste 2 of 3 gebruikt, kun je de verkoop echt verhogen.

Bonus 1: Wachtlijst bonus

- **Wat het is:** Dit is een bonus voor iedereen op de wachtlijst die je product koopt (hint: dit zijn je hot leads!).
- **Wanneer beschikbaar:** Als je de deuren opent voor de mensen die zich aangemeld hebben voor je wachtlijst (je wilt hen een dag of twee eerder toegang geven vóór je volledige lijst kan kopen).
- **Wanneer dit verloopt:** Wanneer je de deuren voor iedereen opent (of de avond voordat je de deuren voor iedereen opent).



Tip: Je wachtlijst kan behoorlijk groot zijn, dus geef een digitaal product of iets dat schaalbaar is. Het kan ook gewoon een korting zijn. Vermeld duidelijk dat deze bonus exclusief voor de wachtlijst is. Daarmee creëer je schaarste en is het aantrekkelijk om op de wachtlijst te staan.

Bonus 2: Webinar Bonus

- **Wat het is:** Deze bonus is voor iedereen die koopt tijdens je webinar of live sessie.
- **Wanneer beschikbaar:** Kondig dit aan tijdens de pitch en maak deze bonus beschikbaar tot het einde van je live sessie.
- **Wanneer het verloopt:** Aan het einde van jouw webinar Q&A (vraag- en antwoordsessie).



Tip: Maak de bonus bekend tijdens je pitch en vertel dat deze alleen beschikbaar is als ze kopen tijdens je webinar. Probeer je Q&A minimaal 15-20 minuten te maken, zodat je mensen voldoende tijd geeft om te kopen. Hoe langer je Q&A duurt, hoe hoger je conversies waarschijnlijk zullen zijn. Dus blijf doorgaan en beantwoord vragen zolang mensen betrokken zijn en vragen stellen!

Bonus 3: Fast Action Bonus

- **Wat het is:** Dit is een super juicy bonus die snelle actienemers belooft of het eerste X aantal mensen dat een aankoop doet (bijv. de eerste 5 die kopen, krijgen een 1:1 coaching call!)
- **Wanneer beschikbaar:** Zodra de deuren opengaan.
- **Wanneer het verloopt:** Nadat X aantal mensen heeft gekocht.



Tip: Dit moet een heel aantrekkelijke bonus zijn want je wilt snelle beslissers belonen. Als je van plan bent om bijvoorbeeld een 1:1 coaching call als bonus aan te bieden, is dit het moment, omdat je dit kunt beperken tot een specifiek aantal kopers. Het is een goed idee om regelmatig op social media te noemen hoeveel plekken er nog over zijn. Hierdoor ontstaat FOMO. En weten mensen waar ze aan toe zijn.

Bonus 4: Early Bird Bonus

- **Wat het is:** Deze bonus is voor mensen die meedoen binnen een door jou bepaald tijdsbestek (bijv. degenen die binnen de eerste 24 of 48 uur kopen).
- **Wanneer beschikbaar:** Zodra de deuren open zijn.
- **Wanneer het verloopt:** Wanneer jij het laat verlopen.



Tip: Zorg dat dit een aantrekkelijke bonus is die mensen aanmoedigt om snel actie te nemen. Het liefst iets wat schaalbaar is, voor het geval veel mensen in deze periode een aankoop doen. Vaak zie je dat ondernemers korting aanbieden in de eerste periode (early bird tarief).

Bonus 5: Mid Card Bonus

- **Wat het is:** De verkopen gaan in het midden van je lancering meestal langzaam dus dit kan mensen enthousiast maken om te kopen.
- **Wanneer beschikbaar:** Halverwege je lancering, op dagen waarop je verkopen historisch gezien laag zijn (en nadat de early bird actie is afgelopen).
- **Wanneer het verloopt:** Wanneer jij het laat verlopen.



Tip: Ik raad aan dit alleen aan te bieden als je een langere periode hebt dat mensen kunnen instappen (een week of langer). Ik gebruik zelden een mid card bonus. Maar je kunt deze inzetten als de verkopen HEEEEEL traag gaan om deze een boost te geven. En tuurlijk geef je deze bonus met terugwerkende kracht ook aan iedereen die al eerder gekocht heeft.

Bonus 6: Card Close Bonus

- **Wat het is:** Dit is een bonus die je op de laatste dag aanbiedt om de trage beslissers over de streep te trekken!
- **Wanneer beschikbaar:** Op de dag dat je de deuren sluit. Je kunt het ook aanbieden op de dag voordat de deuren dichtgaan, maar niet eerder.
- **Wanneer het verloopt:** Wanneer de deuren dichtgaan.



Tip: Bied een digitaal product aan of iets super schaalbaars, aangezien je meestal de meeste verkopen krijgt op de dag dat de deuren dichtgaan. En je geeft deze bonus ook (met terugwerkende kracht) aan iedereen die vóór deze bonus al gekocht heeft. Dus zorg ervoor dat deze schaalbaar is!

Bonus 7: Pay in Full Bonus

- **Wat het is:** Als mensen ook kunnen betalen in termijnen, geef je deze bonus aan iedereen die het volledige bedrag in één keer betaalt (aangezien jij je geen zorgen hoeft te maken over mislukte of geannuleerde betalingen).
- **Wanneer beschikbaar:** Zodra de deuren opengaan (dus ook voor een eventuele wachtlijst).
- **Wanneer het verloopt:** Wanneer de deuren dichtgaan.



Tip: Tijdens een typische lancering betalen minder mensen het volledige bedrag. Dus het aanbieden van een kleine intieme groepsessie waar mensen jou vragen kunnen stellen of een bonus training, kan een goede pay in full bonus zijn.

Waarom lanceer bonussen inzetten?

Zonder urgentie komen mensen NIET in actie. We stellen een besluit het liefst uit. Geld uitgeven is spannend. Je kunt ook een miskoop doen omdat je niet exact weet wat voor waarde je krijgt met een cursus of groepsprogramma.

Door te werken met tijdelijke bonussen creëer je FOMO en urgentie.

Mensen moeten in ieder geval nadenken: “doe ik het wel of doe ik het niet?” en kunnen zo’n besluit dus niet langer uitstellen want dan lopen ze die bonussen mis.

Daarom werkt het zo goed om bonussen aan te bieden in je lancering. Bonussen die slechts tijdelijk zijn en dus ook weer verdwijnen. Dan heb je ook een ‘mooi excuus’ om mensen weer te mailen over zo’n bonus.



Hoe kun je al die lanceer bonussen bijhouden?

Als je tijdens jouw lancering meerdere bonussen hebt, kan het snel overweldigend worden om te weten wie welke bonussen krijgt.

Een manier om dit bij te houden is door **een spreadsheet met kopers te maken** en **handmatig te noteren voor welke bonussen ze in aanmerking komen**. Dit werkt prima als je minder inschrijvingen hebt.

Je kunt ook een tag voor elke bonus maken in jouw CRM (dus in je ActiveCampaign bijvoorbeeld) en automatiseringen instellen om mensen te taggen op basis van hun aankoop.

Let er wel op dat je de tijdgevoelige automatiseringen op het juiste moment uitschakelt, zodat mensen geen tag meer krijgen voor een bonus die al verlopen is.

Wanneer die lanceer bonussen leveren?

Dat is aan jou! Als je een terugbetaling of garantie hebt, wil je misschien wachten tot de terugbetalingsperiode voorbij is, vooral bij bonussen met een hoge waarde.

ONTHOUD: Je hoeft deze bonussen niet allemaal te gebruiken bij jouw lancering. Het doel is om kopers te belonen, en ze niet te overweldigen.

Dus kies verstandig. Bied bonussen aan die echt zinvol zijn voor jouw product en jouw doelgroep.

En vergeet niet deze bonussen ook te gebruiken als je een affiliate promotie doet! Affiliates zijn dol op bonus shoppen, dus maak je lanceer bonussen geweldig!





Inspiratie

BONUS IDEEËN

- Bonus module
- Video- of audiobestand
- Workshop
- Behind-the-scene video
- 1:1 coaching sessie
- Groep coach call
- Live Q&A sessie
- Templates
- Checklijst
- Cheat Sheet
- Lijst met benodigdheden
- Workflow in Trello of Notion
- Exclusief Ebook
- Snelstart gids
- Privé community toegang
- Expert gast training
- Email support
- Maandelijkse follow-up calls
- Eerder toegang tot training
- Virtuele retraite
- Co-working dag
- Fysiek product (bijv. koffiemok)
- VIP dag of 1:1 sessie
- Voxer support dag
- Minicursus
- Feedback op huiswerk of review
- Geheime podcast of audio
- Digitale mystery box
- (Time management) tools of workshop
- Ticket voor fysiek evenement of meet-up
- Aanvullende software
- Toegang tot webinar of online event



Inspiratie

BONUS IDEEËN

Lanceer jouw _____

Deze [videotraining] laat zien hoe je jouw _____ kunt creëren en lanceren, zodat je binnen no-time [gewenst resultaat] kunt behalen.

_____ Intensive

Ik neem je mee achter de schermen en deel de exacte strategie die ik gebruik voor _____. Bevat een videotraining en een pakket met handige templates.

Tech Tutorial voor _____

Frustreert technologie je? Deze praktische training helpt je de juiste software en tools te kiezen voor _____ en je leert hoe je deze opzet.

Quickstart Gids voor _____

Deze snelstart gids geeft je de eenvoudigste, makkelijkste manier om met jouw _____ te beginnen.

Professionele _____ Audit

Krijg professionele feedback op jouw _____ zodat je het beter en winstgevender dan ooit kunt maken.

Virtueel Intensive

In dit virtuele intensieve programma gaan we samen aan de slag met het plannen en uitvoeren van jouw _____ in slechts een paar uur!

Master Lijst van _____

Deze lijst van _____ gaat je veel tijd én uren online onderzoek besparen.

Implementatie Sessies

Tijdens deze [#] begeleide implementatie sessies gaan we als groep samen aan praktisch aan de slag om specifieke taken te implementeren. Tijdens deze sessies focussen we ons op het ontwikkelen van jouw _____

Achter de Schermen van _____

In deze video neem ik je mee achter de schermen van mijn _____ zodat je stap-voor-stap kunt zien hoe ik het doe.

Kant-en-klare Graphic Templates

Krijg mijn kant-en-klare _____ templates zodat je alleen jouw informatie hoeft in te vullen en deze simpel en snel kunt gebruiken met jouw _____.

Stap-voor-Stap _____ Plan

Ontvang een gedetailleerd stappenplan zodat je precies weet welke taken en strategie nodig zijn om _____ zodat je kunt stoppen met aanmodderen en precies weet wat te doen voor het creëren van _____

Sociale Media Super Pack

52 Handige sociale media templates om jouw _____ bedrijf te promoten zodat je nooit meer naar een blanco scherm hoeft te staren.

Laser Coaching Hot Seat

Krijg hands-on feedback die je nodig hebt om jouw _____ strategie te perfectioneren.

Accountability groep

Krijg toegang tot deze intieme accountability groep van gelijkgestemden om je grootste _____ doelen te bereiken.

Handboek + LIVE Workshop

In deze bundel krijg je mijn handboek voor het maken van _____ EN een live 1 uur durende workshop waarin ik je door mijn nieuwste _____ loop, wat ik heb gedaan, hoe ik het heb gedaan, wat werkte en wat niet.

Privé 1:1 Coaching / Consulting

Maak gebruik van mijn expertise om je te helpen _____. Tijdens dit gesprek zullen we een op maat gemaakte strategie creëren die gemakkelijk te implementeren is zodat je goed voorbereid aan de slag kunt met _____.

_____ Minicursus

Praktische training waarin je alle essentiële zaken leert die je moet weten (en doen) om _____.

Van Idee naar _____ Training

In deze 90-minuten durende masterclass leer jij exact hoe je in 7 dagen een winstgevend _____ bedrijf kunt opzetten.

Kant-en-klare Scripts

10 Kant-en-klare verkoopscripts om vaker 'ja' op je aanbod te krijgen. Dit zijn de sales scripts die ik zelf gebruik en waarmee ik al €100.000 verdiend heb.



Thank You!

Bonussen zijn dé manier om je aanbod onweerstaanbaar & uniek te maken en meer te verkopen, als je deze op de juiste manier inzet.

En nu weet je hoe je dat doet en heb je voldoende inspiratie. Dus nu is het aan jou om je bonussen ook strategisch in te zetten!

Want je kunt nog zulke briljante ideeën hebben, maar zonder actie zijn die ideeën waardeloos!

LEUK OM TE CONNECTEN
OP INSTAGRAM