

VERRAS & VERBLIJD JE KLANTEN

Actielijst

MAAIKE GULDEN

10 manieren om van kopers
superfans te maken



Welkom!

In een wereld waar alles snel en vluchtig is, wordt **echte aandacht zeldzaam**. Juist daarom is het zo krachtig om je klant te verrassen. Niet omdat het moet. Maar omdat het blijft hangen.

Mensen onthouden niet wat je zegt, maar hoe je ze laat vóélen.

En dát is precies wat slimme ondernemers snappen: je bouwt geen bedrijf op transacties, maar op relaties.

Kleine gebaren zorgen voor grote loyaliteit.

Een kaartje, een persoonlijke video, een onverwachte bonus... Het is marketing zonder reclame. Zonder extra advertentiekosten. Zonder pushen...

Maar mét effect: **blijve klanten blijven langer, kopen vaker en sturen anderen naar je door.**

Daarom dit ebook met 10 slimme manieren om je klanten te verrassen - met praktische ideeën én voorbeelden.

xo Maaike

VERRAS & VERBLIJD KLANTEN

Elke keer dat een klant iets van je koopt, je mail leest of inlogt in je leeromgeving, **heb jij de kans om te verrassen én verblijden**. Dat creëert fans. Mensen die vaker kopen. Die jou aanbevelen. En die trouw blijven aan je merk.

Je klant doet elke dag aankopen. En bij de meeste bedrijven werkt dat prima. Het werkt, het wordt geleverd, het is zoals beloofd. Maar dat is geen reden om jouw merk te onthouden. Prima deelt niemand. Prima is niet wat je merk laat groeien.

Wil je top of mind blijven? Zorg dan voor positieve verrassingen. Op onverwachte momenten. Wil je dat jouw **klanten terugkomen, fan worden en anderen over je vertellen?** Dan moet je ze méér geven dan ze verwachten. Niet in waarde of inhoud - maar in beleving. In aandacht. In verrassing. In oprechte waardering.

Daar zit je goud. Want mensen onthouden hoe je ze laat voelen, niet alleen wat je verkoopt. Door klanten te verrassen en te verblijden creëer je een **emotionele connectie**. En dat leidt tot meer **herhaalaankopen, betere reviews, loyale volgers en gratis promotie via mond-tot-mondreclame**.

Het mooie? Je hoeft geen grote budgetten te hebben. Alleen **de wil om je klanten écht te zien en te waarderen**. In dit ebook ontdek je 10 manieren waarop je je klanten op een simpele en originele manier kunt verrassen. En krijg je ook voorbeelden die je direct kunt toepassen in je business.

1. STUUR IETS PER POST

In een digitale wereld is fysieke post ineens weer bijzonder. Een kaartje of klein cadeautje op de mat voelt persoonlijker dan welke mail dan ook. Het laat zien dat je tijd en moeite neemt voor je klant, en dat doet iets met mensen. Zeker in een wereld waarin bijna niemand nog iets fysieks krijgt van een bedrijf. Zo'n moment voelt warm, onverwacht en echt.

Het hoeft niets groots te zijn. Je verrast je klant, geeft ze iets tastbaars wat ze kunnen vasthouden en laat ze glimlachen. En raad eens wat ze vervolgens vaak doen? Delen op social media.

IDEËN

- ☐ Handgeschreven kaartje
- ☐ Kado bij eerste aankoop
- ☐ Notitieboekje
- ☐ Gepersonaliseerd werkboek
- ☐ Cadeaubon voor jouw shop
- ☐ Boekenlegger met tips
- ☐ Mijlpaalkaart (bijv. 100% cursus voltooid)
- ☐ Favoriete managementboek
- ☐ Mok met quote
- ☐ Kleine snack met persoonlijke boodschap

VOORBEELDEN

Handgeschreven kaartje

Stuur een persoonlijke kaart met een korte boodschap en hun naam.

"Dankjewel voor je vertrouwen, Maria – ik ben superblij dat je gestart bent!"

Kado bij eerste aankoop

Voeg een kleinigheidje toe als verrassing bij hun eerste bestelling.

"Welkom in mijn programma! Deze pen is jouw eerste stap naar concrete actie."

Notitieboekje

Stuur een notitieboekje dat past bij je training of programma.

"Voor jouw nieuwe ideeën, ingevingen en overwinningen tijdens het programma."

Gepersonaliseerd werkboek

Laat een werkboek drukken met hun naam op de kaft.

"Strategieplan van Kim – jouw route naar meer zichtbaarheid en omzet."

Cadeaubon voor jouw shop

Stuur een fysieke cadeaubon met kortingscode.

"Omdat je net gestart bent: €15 korting op je volgende training, als dank!"

Boekenlegger met tips

Een mooie boekenlegger met inspirerende tips uit jouw methode.

"3 content hacks die altijd werken – handig bij je studie of planning!"

Mijlpaalkaart (bijv. 100% cursus voltooid)

Stuur een kaart zodra ze een mijlpaal behalen.

"Je hebt 100% voltooid! - Tijd voor champagne en actie!"

Favoriete managementboek

Geef jouw favoriete ondernemersboek cadeau.

"Dit boek heeft mijn visie veranderd – ik denk dat jij er ook wat aan hebt!"

Mok met quote

Stuur een mok met een quote uit jouw lesmethode.

"Elke dag zichtbaar = elke dag verkoopkans"

Kleine snack met persoonlijke boodschap

Voeg een reep chocola of theezakje toe met briefje.

"Voor tijdens het leren – even een genietmomentje, groet Maaïke."

2. PERSOONLIJK BEDANKJE

Een direct en persoonlijk 'dank je' voelt waardevol. Maar het voelt pas echt waardevol als het persoonlijk is. Daarmee bedoel ik niet een automatische mail met "bedankt voor je aankoop" in Times New Roman. Nee, ik bedoel een echte boodschap van jou - als mens, niet als systeem.

Een persoonlijk bericht (via mail, WhatsApp, video of voice memo) zorgt ervoor dat jouw klant zich gezien voelt. Het laat zien dat jij weet wie ze zijn, wat ze hebben gekocht, en dat je ze waardeert. En dat jij niet zomaar automatiseert, maar ook investeert in de relatie. Dit hoeft maar 30 seconden te kosten, maar het levert 300% goodwill op.

IDEEËN

- ☐ Persoonlijke videoboodschap
- ☐ Spraakbericht via WhatsApp
- ☐ Persoonlijke mail na aankoop
- ☐ Foto van je team met een bedankt bord
- ☐ Gifje met hun naam
- ☐ Bedankje op de community wall
- ☐ Post op social media met tag
- ☐ Bedank giftcard
- ☐ Persoonlijke quote in hun e-mail
- ☐ Dank + concrete tip voor hun situatie

VOORBEELDEN

Persoonlijke videoboodschap

Stuur een korte video waarin je de klant direct bedankt.

"Hey Sanne, wat tof dat je erbij bent! Ik ben superblij met jouw deelname."

Spraakbericht via WhatsApp

Neem een voice memo op met een spontane dankboodschap.

"Hi Tim! Leuk dat je ingestapt bent en ik ben er als je vragen hebt."

Persoonlijke mail na aankoop

Verstuur een persoonlijke e-mail met een oprechte dank en wat extra info.

"Hoi Laura, super dat je gestart bent – ik heb nog een extra tip voor je..."

Foto van je team met een bedankt bord

Maak een leuke teamfoto met een bordje: "Dankjewel [naam]!"

"Zo blij met klanten als jij – groetjes van ons allemaal!"

Gifje met hun naam

Stuur een vrolijk gepersonaliseerd gifje met hun naam in beeld.

"Yes, Anne! Jij bent erbij – let's go!"

Bedankje op de community wall

Plaats een bedankbericht in de community als warm welkom.

"Welkom Jolien! We zijn blij dat jij in de groep zit – stel je gerust even voor."

Post op social media met tag

Zet je klant in het zonnetje via Instagram of LinkedIn.

"Welkom nieuwe klant: Lisa – zij gaat knallen met haar Pintereststrategie!"

Bedank-giftcard

Stuur een digitale cadeaubon (bol.com, etc.) als dank voor hun keuze.

"Een klein bedankje – veel plezier ermee!"

Persoonlijke quote in hun e-mail

Voeg een inspirerende quote toe die bij hun situatie past.

"Grote stappen beginnen met kleine acties – speciaal voor jou, Maartje."

Dank + concrete tip voor hun situatie

Geef een bedankje én een toepasbare tip.

"Dank voor je aankoop, Jan. Start bij module 3 – dat past perfect bij je fase."

3. VERRAS OP HUN VERJAARDAG

Iemand feliciteren met zijn of haar verjaardag is simpel, maar krachtig. Een felicitatie wordt vaak vergeten door bedrijven. Jij kunt hier juist het verschil maken. Door net wat extra's te doen: een cadeautje, een kortingscode, een video, een kaartje.

Dit is hét moment om te laten zien dat je aan ze denkt, ook buiten het aankoopmoment om. Dat maakt het extra persoonlijk. Zorg dat je een verjaardag systeem hebt in je mailsoftware of CRM, zodat je dit kunt automatiseren, maar laat het altijd voelen alsof het 1-op-1 is.

IDEEËN

- ☐ Verjaardagsmail met korting
- ☐ Gratis mini-training
- ☐ Persoonlijke (felicitatie) video
- ☐ Verjaardagskaart per post
- ☐ Ebook als cadeau
- ☐ Cadeautje thuisbezorgd
- ☐ Live shoutout in community
- ☐ (Tijdelijke) toegang tot andere cursus
- ☐ Persoonlijke voice memo
- ☐ Feestelijke afbeelding in persoonlijke mail of DM

VOORBEELDEN

Verjaardagsmail met korting

Stuur een feestelijke mail met een tijdelijke kortingscode.

"Proficiat, Kim! Speciaal voor jou: 25% korting op elke training – alleen vandaag."

Gratis mini-training

Geef toegang tot een korte, waardevolle extra training.

"Verjaardagscadeautje! Een 20-minuten boosttraining voor meer focus."

Persoonlijke (feliciteatie) video

Neem een korte video op waarin je ze persoonlijk feliciteert.

"Hey Thomas! Gefeliciteerd! Geniet van je dag!"

Verjaardagskaart per post

Stuur een fysieke kaart met een warme boodschap.

"Hoera! Vandaag is jouw dag – geniet ervan."

E-book als cadeau

Stuur een relevant e-book als bonus.

"Omdat jij jarig bent: mijn ebook '10 slimme marketingacties' – gratis voor jou."

Cadeautje thuisbezorgd

Laat een klein cadeau bezorgen, zoals een notitieblokje of snackbox.

"Een klein feestje in je brievenbus – happy birthday!"

Live shoutout in community

Zet de jarige klant in het zonnetje tijdens een live of groepschat.

"Vandaag vieren we dat Anouk jarig is 🎉 Drop je felicitaties hieronder!"

Toegang tot andere cursus

Geef (tijdelijk) toegang tot een andere cursus of module.

"Speciaal verjaardagscadeau: deze week kun jij mijn Pinterest cursus gratis bekijken!"

Persoonlijke voice memo

Stuur een kort spraakbericht via WhatsApp of DM.

"Hé Arjan! Gefeliciteerd topper – maak er een mooie dag van vandaag!"

Feestelijke afbeelding in persoonlijke mail of DM

Voeg een leuke verjaardagsgraphic toe in je bericht.

"🎂🎉 Hiep hiep hoera! Vandaag draait alles even om jou 🥳"

4. GEEF EXTRA BONUSSEN

We vinden het altijd leuk om een extra verrassing te krijgen. Dus als je nét iets extra's levert zonder aankondiging dan ontstaat er magie. Het gevoel van: "Oh wow, dat had ik niet verwacht!"

Denk aan een extra module, bonusvideo, werkblad of audio. Kleine dingen die je makkelijk toevoegt aan je cursusomgeving. Of verstuurt per mail. Daarmee verhoog je de waarde van hun aankoop en geef je ze een reden om vaker je mails te openen. Want wat als er weer een verrassing in zit?

IDEEËN

- ☐ Extra verrassingsmodule in de leeromgeving
- ☐ Onverwachte bonusvideo in een mail
- ☐ Werkblad of checklijst bij bestaande les
- ☐ Gastles van expert
- ☐ Extra ebook
- ☐ Bonus audiofragment
- ☐ Toegang tot een exclusief webinar
- ☐ Verrassing in de welkomsserie
- ☐ Bonuslink in PS van e-mail
- ☐ Organiseer een besloten Q&A of masterclass

VOORBEELDEN

Extra verrassingsmodule in de leeromgeving

Voeg onverwacht een extra les toe aan hun cursus.

"Speciaal voor jou: een bonusmodule over time management - direct beschikbaar!"

Onverwachte bonusvideo in een mail

Stuur een mail met een exclusieve video die niet in de cursus staat.

"Als dank een video met 3 extra sales tips die je direct kunt toepassen."

Werkblad of checklijst bij bestaande les

Voeg een extra download toe bij een les voor betere toepassing.

"Hier is een handige checklist die je helpt je contentplanning te versnellen."

Gastles van expert

Organiseer een bonusles van een gastspreker die waarde toevoegt.

"Deze week live: een marketingexpert deelt zijn beste strategieën met jou."

Extra ebook

Geef een aanvullend ebook cadeau naast de cursus.

"Als bonus ontvang je mijn ebook 'De ultieme checklist voor online succes'."

Bonus audiofragment

Stuur een exclusieve podcast of audioboodschap met extra inzichten.

"Luister deze korte podcast over mindset, speciaal voor jou."

Toegang tot een exclusief webinar

Nodig klanten uit voor een besloten webinar met extra waarde.

"Meld je aan voor het webinar 'Social media hacks' - alleen voor cursisten."

Verrassing in de welkomsserie

Voeg een onverwacht cadeautje toe in de eerste mails na inschrijving.

"Je krijgt nu ook toegang tot een bonusvideo die ik normaal niet openbaar deel."

Bonuslink in PS van e-mail

Verstop een verrassingslink in je e-mailhandtekening of PS-regel.

"PS: Klik hier voor een gratis template die je vandaag nog kunt gebruiken."

Organiseer een besloten Q&A of masterclass

Bied een extra live sessie aan om vragen te beantwoorden.

"Reserveer je plek voor mijn exclusieve Q&A over salesstrategieën volgende week."

5. EXCLUSIEVE KLANTDEAL

Mensen willen zich speciaal voelen. Exclusiviteit triggert dat gevoel. Dus waarom zou jij je beste deals alleen publiekelijk doen? Geef bestaande klanten soms iets wat niemand anders krijgt. Maak aanbiedingen die alléén voor klanten gelden.

Dat kan een korting zijn, toegang tot iets nieuws, of een invite voor een beta programma. Door je klantenlijst slim te segmenteren, kun je heel gericht communiceren. En zo voelen je klanten zich VIP, in plaats van nummer zoveel.

IDEEËN

- ☐ Klant only korting
- ☐ Invite voor beta-product
- ☐ Early access tot nieuwe training
- ☐ Flash sale alleen voor klanten
- ☐ Upsell met speciale bonus
- ☐ VIP toegang tot live sessie
- ☐ Only-for-you kortingscode
- ☐ Vroege toegang tot limited seats
- ☐ Speciale bundelactie
- ☐ Masterclass voor klanten only

VOORBEELDEN

Klant only korting

Bied een speciale korting exclusief voor jouw klanten.

"Alleen voor klanten: 20% korting op deze training als dank voor je vertrouwen."

Invite voor beta-product

Nodig klanten uit om als eerste een nieuw product te testen.

"Wil jij mijn nieuwe programma testen? Jij krijgt exclusieve toegang als bètatester."

Early access tot nieuwe training

Geef klanten vroege toegang voordat de training openbaar is.

"Jij mag alvast starten met mijn nieuwe cursus, nog vóór de officiële lancering!"

Flash sale alleen voor klanten

Organiseer een korte, exclusieve actie met scherpe prijzen.

"Vandaag alleen: 24 uur flash sale met 30% korting, speciaal voor mijn klanten."

Upsell met speciale bonus

Bied bij een upgrade een extra waardevolle bonus aan.

"Koop de premium versie en ontvang een exclusieve coachingssessie cadeau."

VIP toegang tot live sessie

Geef klanten speciale toegang tot live events met extra perks.

"Jij krijgt VIP toegang tot mijn volgende live workshop, met persoonlijke Q&A."

Only-for-you kortingscode

Stuur een persoonlijke kortingscode die niet openbaar is.

"Gebruik deze code MAAIKEVIP voor 25% korting, alleen voor jou!"

Vroege toegang tot limited seats

Klanten mogen eerder een plek reserveren bij een beperkt aantal plaatsen.

"Claim je plek voor mijn exclusieve mastermind, vóórdat het voor anderen opengaat."

Speciale bundelactie

Bied klanten een voordelige bundel met extra's aan.

"Koop de training + toolkit samen en bespaar €50 - exclusief voor klanten."

Masterclass voor klanten only

Organiseer een masterclass die alleen voor jouw klanten toegankelijk is.

"Doe mee met mijn masterclass over seo optimalisatie, alleen voor klanten."

6. LIVE SESSIE VOOR KLANTEN

Live sessies verhogen de betrokkenheid en geven energie. Het zorgt voor verbinding, interactie en vertrouwen. Een live sessie - gepland of spontaan - geeft je klanten het gevoel dat ze onderdeel zijn van een echte community.

Organiseer een mini-challenge, een Q&A of implementatieweek om samen aan de doelen te werken. Live sessies bieden niet alleen extra waarde, ze geven ook directe feedback over waar je klanten vastlopen. En dát is goud voor je business.

IDEEËN

- ☐ Mini-challenge of implementie sessies
- ☐ Thema Q&A sessie of vraag-maar-raak moment
- ☐ Groepschat voor feedback op werk van klant
- ☐ Accountability call of brainstorm call
- ☐ Groepscoaching
- ☐ Expert als gast
- ☐ Live workshop
- ☐ Community feestje
- ☐ Samen focus uurtje (coworking)
- ☐ Doelen zetten voor volgende maand

VOORBEELDEN

Mini-challenge of implementie sessies

Organiseer een korte challenge waarin klanten direct aan de slag gaan.

"3-daagse content challenge en creëer elke dag een post met mijn begeleiding."

Thema Q&A sessie of vraag-maar-raak moment

Plan een live vraag-en-antwoordsessie rond een specifiek thema.

"Stel al je vragen over Pinterest tijdens de live Q&A van volgende week."

Groepscall voor feedback op werk van klant

Geef klanten de kans hun werk te delen en feedback te krijgen.

"Deel je salespagina en in de groepscall en krijg je directe tips van mij."

Accountability call of brainstorm call

Help klanten doelen te stellen en elkaar verantwoordelijk te houden.

"Sluit aan bij onze wekelijkse accountability call om je voortgang te bespreken."

Groepscoaching

Geef een interactieve coaching sessie aan een kleine groep klanten.

"In deze sessie duiken we dieper in jouw persoonlijke marketingstrategie."

Expert als gast

Nodig een specialist uit die klanten extra kennis biedt.

"Luister naar SEO expert Laura tijdens onze exclusieve live sessie deze maand."

Live workshop

Organiseer een praktijkgerichte sessie waarin klanten iets nieuws leren.

"Leer in deze live workshop stap voor stap hoe je een salesfunnel bouwt."

Community feestje

Vier samen met klanten behaalde successen in een gezellige online bijeenkomst.

"We sluiten het kwartaal af met een online borrel en leuke prijzen."

Samen focus uurtje (coworking)

Plan een moment waarop klanten samen aan hun werk zitten.

"Doe mee met ons wekelijkse focus uur en werk samen aan je contentplanning."

Doelen zetten voor volgende maand

Help klanten hun doelen concreet te maken en plannen te maken.

"Tijdens deze sessie maak we samen een actieplan voor volgende maand."

7. REFERRAL BONUS

Laat je klanten ambassadeurs worden. Je klanten zijn je beste verkopers als je ze daar de kans én een reden voor geeft. Met een goed referral- of affiliateprogramma stimuleer je dat ze anderen over jou vertellen. En zo nieuwe klanten aanbrengen!

Maar maak het aantrekkelijk. Denk verder dan “5 euro korting”. Geef iets dat waardevol voelt. Een call, toegang, iets exclusiefs. En houd het simpel: hoe minder gedoe, hoe groter de kans dat ze het doen. Jij blij, zij blij, nieuwe klant blij.

IDEEËN

- ☐ 1-1 call bij doorverwijzing
- ☐ Toegang tot exclusieve cursus
- ☐ Cadeaubon voor doorverwijzing
- ☐ Fysiek cadeau per post
- ☐ Kortingsvoucher
- ☐ Gratis maand extra toegang
- ☐ Persoonlijke shoutout
- ☐ Exclusieve referral challenge
- ☐ Samen op Insta Live
- ☐ VIP status of speciale dank in leeromgeving

VOORBEELDEN

1-op-1 call bij doorverwijzing

Geef een persoonlijke coachingscall als dank voor een doorverwijzing.
"Bedankt voor je referral! Plan een gratis 30-minuten strategiesprek met mij."

Toegang tot exclusieve cursus

Bied een speciale training alleen voor doorverwijzers aan.
"Als dank voor je referral krijg je mijn exclusieve 'Content Boost' cursus."

Cadeaubon voor doorverwijzing

Stuur een waardebon die ze kunnen besteden in jouw shop.
"Een cadeaubon van €25 als dank voor het aandragen van een nieuwe klant."

Fysiek cadeau per post

Verstuur een verrassingspakketje als beloning.
"Je krijgt een speciaal pakketje met goodies voor je succesvolle referral."

Kortingsvoucher

Geef een kortingscode voor toekomstige aankopen.
"Gebruik deze code REF10 voor 10% korting op je volgende training."

Gratis maand extra toegang

Verleng de toegangstermijn tot jouw programma als beloning.
"Dank voor , krijg je een maand gratis toegang tot mijn ledenomgeving."

Persoonlijke shoutout

Noem de doorverwijzer expliciet in een nieuwsbrief of social post.
"Bedankt aan Marloes voor het delen van mijn training – jij bent top!"

Exclusieve referral challenge

Organiseer een wedstrijd voor klanten die doorverwijzen.
"Doe mee aan onze referral challenge en maak kans op een gratis 1-op-1 sessie."

Samen op Insta Live

Nodig affiliates uit voor een gezamenlijke live uitzending.
"Laten we samen onze tips delen tijdens een Instagram Live sessie volgende week."

VIP status of speciale dank in leeromgeving

Geef doorverwijzers een bijzondere rol of badge in jouw community.
"Je bent nu VIP lid met toegang tot exclusieve content en events als dank voor je referral."

8. LOYALITEITSPROGRAMMA

Sparen voor beloningen werkt motiverend én verhoogt je omzet. Herhaalaankopen stimuleren kun je speels aanpakken. Laat klanten bijvoorbeeld sparen voor extra bonussen of kortingen. Maak het leuk én aantrekkelijk om vaker iets bij je te kopen.

Je kunt dit koppelen aan challenges, dagdeals of vaste momenten in het jaar. Zorg dat je de opbouw en beloningen helder communiceert, en dat ze ook echt waardevol zijn. Zo creëer je niet alleen meer omzet, maar ook een gevoel van verbondenheid.

IDEEËN

- ☐ Punten per aankoop
- ☐ Extra's bij herhaalaankoop of na X aankopen
- ☐ Dagdeal acties met oplopende bonussen
- ☐ Badge of status in leeromgeving
- ☐ Save & spend spaarkaart
- ☐ VIP toegang na X aankopen
- ☐ loyaliteitskorting op nieuwe lanceringen
- ☐ Cadeau na 1 jaar klant
- ☐ Cursus certificaat met extra cadeau
- ☐ Gratis mastermind bij herhaalaankoop

VOORBEELDEN

Punten per aankoop

Klanten sparen punten bij elke bestelling die ze kunnen inwisselen.

"Voor elke €10 die je besteedt, krijg je 1 punt. Spaar ze voor gratis extra's!"

Extra's bij herhaalaankoop of na X aankopen

Geef een bonus of korting zodra klanten meerdere keren kopen.

"Na je derde aankoop ontvang je een gratis training als dank!"

Dagdeal acties met oplopende bonussen

Bied speciale kortingen die oplopen bij herhaalaankopen binnen een periode.

"Koop vandaag en krijg 20% korting, bij aankoop van 3 trainingen 40% korting!"

Badge of status in leeromgeving

Belangrijkste klanten krijgen een herkenbare badge of status.

"Je hebt nu 'Pro Member' status en krijgt exclusieve tips in de community."

Save & spend spaarkaart

Gebruik een digitale of fysieke spaarkaart waarmee klanten sparen en besteden.

"Spaar 10 stempels en krijg een gratis coachingssessie, cadeautje of korting"

VIP toegang na X aankopen

Bied speciale toegang tot content of events na een bepaald aantal aankopen.

"Na 3 aankopen krijg je VIP toegang tot exclusieve content of live sessies."

Loyaleitskorting op nieuwe lanceringen

Geef trouwe klanten altijd X korting op elke nieuwe cursus of update.

"Nu 25% korting op 'Sales Accelerator' omdat je 'Salesboost' gekocht hebt."

Cadeau na 1 jaar klant

Stuur een verrassing na een jaar trouwe samenwerking.

"Bedankt voor je trouw - hierbij een cadeaubon van €100 voor jou!"

Cursus certificaat met extra cadeau

Geef een fysiek certificaat met een kleine attentie erbij.

"Je ontvangt dit certificaat plus een mooie kortingsbon voor je volgende aankoop."

Gratis mastermind bij herhaalaankoop

Bied gratis deelname aan een mastermind groep voor vaste klanten.

"Na je tweede cursus mag je gratis mee doen aan onze mastermind sessies."

9. ZET KLANTEN IN DE SPOTLIGHT

Mensen voelen zich graag gezien en gewaardeerd. Wanneer je klant een resultaat haalt, een mijlpaal bereikt of een mooi verhaal deelt, geef dat dan aandacht. Dat voelt voor hen als erkenning. En voor jou is dat krachtige social proof.

Laat zien dat je klanten succesvol zijn met jouw programma. En geef ze een podium. Dit motiveert anderen, geeft vertrouwen en bouwt aan jouw merk. Denk aan posts, mailverhalen, community shoutouts of een klant van de maand.

IDEEËN

- ☐ Highlight in je nieuwsbrief
- ☐ Post op je Instagram met hun resultaten
- ☐ Successen delen in community
- ☐ Voorbeeld in webinar
- ☐ Vermelding op landingspagina
- ☐ Podcastaflevering samen
- ☐ Klantverhaal in je funnel
- ☐ "Klant van de maand" rubriek
- ☐ Case study van hun resultaat
- ☐ Video of blog met klantervaring

VOORBEELDEN

Highlight in je nieuwsbrief

Plaats een klant in het zonnetje met hun verhaal of succes.

"Hoe Sanne haar omzet verdubbelde met onze strategie!"

Post op je Instagram met hun resultaten

Deel een klantresultaat inclusief hun toestemming op je Instagram.

"Kijk hoe Vivian in 3 maanden 500 volgers groeide dankzij zijn contentplanning!"

Successen delen in community

Vier behaalde doelen samen in je online community.

"Gefeliciteerd Lisa met jouw succesvolle lancering! Wat was jouw grootste winst?"

Voorbeeld in webinar

Gebruik een klantcase als praktijkvoorbeeld tijdens een live training.

"Kijk hoe Mark deze strategie toepaste en direct meer klanten kreeg."

Vermelding op landingspagina

Zet klantnamen of quotes op je verkooppagina ter social proof.

"'Dankzij Maaïke's training behaalde ik mijn eerste 10 klanten' – Anouk."

Podcastaflevering samen

Nodig een klant uit voor een interview in je podcast.

"Luister naar het verhaal van Petra die haar bedrijf schaalde met onze methode."

Klantverhaal in je funnel

Verwerk testimonials of cases in je salesfunnel.

"Lees hoe Jolanda in 6 weken zijn online cursus lanceerde en uitverkocht."

"Klant van de maand" rubriek

Introduceer een maandelijkse herkenning voor actieve klanten.

"Klant van de maand is Femke, zij inspireert ons met haar doorzettingskracht!"

Case study van hun resultaat

Schrijf een diepgaand verhaal over het succes van een klant.

"Hoe Ilse met kleine aanpassingen haar conversie met 40% verhoogde."

Video of blog met klantervaring

Maak een video of blogpost waarin een klant zijn verhaal deelt.

"Bekijk hoe Tim vertelt over zijn groei dankzij onze coaching."

BONUS IDEEËN

“Klant van de maand” rubriek in de community

Elke maand belicht je één actieve of succesvolle deelnemer. Inclusief korte bio, resultaten en foto.

Succesverhalen als inspiratie in lesmodules

Gebruik quotes, screenshots of mini-interviews van klanten als voorbeelden in je lesvideo's of werkboeken.

Leaderboard of badges voor mijlpalen

Laat zien wie welke modules voltooid heeft, badges heeft verdiend of wie meest actief is in de community.

Highlight in je e-mails of nieuwsbrieven

Met toestemming verwerk je klantresultaten of quotes als shout-out in je mailings naar andere klanten.

Klantquote of video in de welkomstmodule

Nieuwkomers zien bij het binnenkomen al een reel of tekstje van een enthousiaste klant met hun ervaring.

Privé feedback met spotlight in het algemeen kanaal

Geef iemand privé complimenten voor hun werk en zet vervolgens (met toestemming) hun resultaat in de algemene feed.

Topic “trots op” in de community

Creëer een wekelijks topic waarin klanten hun successen mogen posten. Highlight daaruit 1 of 2 elke week.

Resultaten-pagina of wall of fame in de leeromgeving

Een vaste pagina met klantresultaten, screenshots, wins of testimonials — levend en actueel.

Winactie gekoppeld aan communityactiviteit

Bijv. “Deelnemer met de beste vooruitgangspost deze maand krijgt een privé call of bonus module.”

Behind-the-scenes spotlight

Laat zien hoe een klant jouw methode heeft toegepast in hun business (bijv. met screenshots of mini-case study).

10. BEDANKJE VOOR INPUT

Als klanten reageren op jouw mails, surveys of polls, neem dat serieus. Laat zien dat je hun input en feedback waardeert. En bedank ze daarvoor met iets extra's. Zo voelen ze zich gehoord, gewaardeerd én gemotiveerd om dit vaker te doen.

Je kunt denken aan een extra les, een persoonlijk bericht, een download of een exclusieve call. Laat zien dat hun betrokkenheid telt en beloon ze voor de moeite. Klanten die meedenken, investeren ook meer in de relatie met jouw merk.

IDEEËN

- ☐ Cadeautje bij ingevulde survey
- ☐ Bonusles voor feedbackgevers
- ☐ Bedank video
- ☐ Gratis 1-op-1 call als bedankje
- ☐ Early access tot nieuwe module
- ☐ Extra live sessie of exclusief webinar
- ☐ Gratis 1-op-1 gesprek
- ☐ Extra kortingsactie
- ☐ Fysiek cadeautje bij veel input
- ☐ Gratis ebook of online training

VOORBEELDEN

Cadeautje bij ingevulde survey

Stuur een kleine verrassing na het invullen van een feedbackformulier.

"Bedankt voor je feedback! Hier een gids met sales jhacks."

Bonusles voor feedbackgevers

Geef toegang tot een extra les als dank voor hun feedback.

"Omdat jij meedenkt, krijg je deze exclusieve bonusles over contentplanning."

Bedank-video

Neem een korte persoonlijke video op om je waardering te tonen.

"Hoi Kim, super bedankt voor je input! Jouw tips zijn goud waard voor ons."

Gratis 1-op-1 call als bedankje

Bied een kort gratis gesprek aan voor waardevolle reacties.

"Als dank voor je feedback plan ik graag een gratis strategiesprek met je in."

Early access tot nieuwe module

Geef vroegtijdige toegang tot een aankomende training of module.

"Jij mag als eerste starten met onze nieuwe module over salespsychologie!"

Extra live sessie of exclusief webinar

Nodig feedbackgevers uit voor een extra online sessie.

"Alleen voor jullie: een live Q&A sessie om jouw vragen te beantwoorden."

Gratis 1-op-1 gesprek

Bied kans om een persoonlijke coaching sessie te winnen aan als waardering.

"Dankzij jouw input krijg je een gratis coaching call van 30 minuten met mij."

Extra kortingsactie

Stuur een speciale kortingscode exclusief voor mensen die meedenken.

"Omdat je meedenkt: 20% korting op je volgende bestelling, alleen voor jou!"

Fysiek cadeautje bij veel input

Verstuur een klein fysiek presentje bij uitgebreide feedback.

"Je mening telt! Als dank ontvang je deze handige planner per post."

Gratis ebook of online training

Geef toegang tot een gratis kennisproduct na hun reactie.

"Bedankt voor je input, hier is mijn gratis ebook over time management."

TO DO'S

Je klanten verrassen en verblijden hoeft geen mega inspanning te zijn. Het zit 'm in consistent **net even iets extra's doen**.

Bekijk je klantreis eens stap voor stap. Wat zijn alle touchpoints die klanten hebben? Waar kun jij een warm, persoonlijk of onverwacht moment toevoegen? **Kies vandaag nog één idee uit dit ebook en voer het deze week door.** Test. Experimenteer. Observeer wat het doet.

Want blije klanten die zich gezien, gehoord en verrast voelen? Die worden **superfans en je trouwste ambassadeurs**. En dát is precies wat jouw online business nodig heeft om duurzaam te groeien.

NEXT STEPS...

- Kies één idee dat je deze week kunt testen om klanten te verrassen en verblijden.
- Bekijk je huidige klantreis: bij welke touchpoints kun je iets extra's toevoegen?
- Maak een lijst van verrassende momenten en koppel daar acties aan.
- Of vraag feedback aan je klanten: wat zou hun ervaring nog beter maken?
- Verzamel nieuwe ideeën: houd een bestand bij van leuke ideeën hoe andere bedrijven dit doen.

Actielijst TO DO'S

BRAINSTORM KLANTREIS

Wat zijn alle touchpoints of interacties die klanten met je hebben? Denk daarbij aan je welkomsmail, intro video, checklijst in je programma, Q&A's, etc. En wat zou je EXTRA kunnen doen om klanten te verrassen en verblijden?

KLANT INTERACTIE

HOE VERBLIJDEN?

PLANNING

Welke acties ga je als eerste implementeren? En wanneer ga je dat doen?

TOP 3 ACTIES

- 1.
- 2.
- 3.

DEADLINE

Actielijst TO DO'S

INSPIRATIE

Wat zijn ander leuke ideeën om klanten te verrassen en te verblijden. Laat je vooral ook inspireren wat je bij andere bedrijven ziet, hoe zij dat doen!

NOTITIES

MEER SALES?

11 Slimme dingen als je geen sales krijgt



Moeite om verkopen te krijgen? Dit is je actieplan om weer geld te verdienen met je bedrijf. Stop met doelloos druk te zijn met je bedrijf zonder dat het verkopen oplevert...Het is tijd om serieus aan marketing te doen!

[meer info](#)

Stop met aanmodderen met social media



Stop met aanmodderen met social media en leer hoe je simpel klanten aantrekt zonder dat het uren tijd of stress kost. Je krijgt ALLE TOOLS die je nodig hebt: een stappenplan, een duidelijke strategie, kant en klare content ideeën en handige templates.

[meer info](#)

Verdubbel je omzet bij iedere verkoop



Leer hoe je iedere verkoop kunt verdubbelen of verdrievoudigen met deze 40 simpele (maar effectieve!) sales multipliers die je VANDAAG in je bedrijf kunt implementeren. De meeste kosten je minder dan 5 minuten!

[meer info](#)



Thank You!

Je hoeft niet alles te doen. Kies de dingen die het beste bij jou en jouw bedrijf passen en waar je enthousiast van wordt dus...

Kies minimaal 1 concrete actie die je deze week nog gaat doen om klanten te verrassen & verblijden zodat ze ook superfans worden.

Meer praktische marketing tips nodig voor meer online verkopen?

BEKIJK HIER MIJN GRATIS
TRAININGEN

