

# In 5 stappen automatisch online programma's verkopen





## Stel jezelf eens voor...

Je bent aan het roadtrippen door Amerika en je opent aan het einde van de dag je mailbox. Er zijn vandaag weer 10 online cursussen verkocht. Dat betekent dat je vandaag 1000 euro hebt verdiend zonder dat dit je direct uren heeft gekost.

De angst of je aan het einde van de maand genoeg verdient hebt om jezelf en de rekeningen te kunnen betalen is voorgoed verleden tijd. Je hebt een verkoopsysteem waar je op kunt **vertrouwen**. Het voelt niet meer als toeval dat je klanten krijgt.

Klinkt dit als jouw ideale leven?

Maar voel je ook direct een weerstand en denk je: 'dat klinkt te mooi om waar te zijn'? Dan ben ik blij dat je dit e-book gedownload hebt! :-). Ik neem je mee door het stappenplan, zodat jij in 5 simpele stappen een slim aanbod en marketing fundament neer kunt zetten.

Dit is geen e-book om te scannen en daarna weg te doen. Met dit e-book gaan we aan de slag! **Actie!**

Zodat jij meer **klanten**, meer **voldoening** en **echte vrijheid** krijgt.

# Inhoud

**Ben jij klaar voor een booming online business? Is vrijheid een van jouw belangrijkste kernwaarden en wil je ondernemen vanuit een lege agenda? Zodat je elke dag kunt gaan en staan waar je wilt, maar tegelijkertijd ook veel mensen kunt helpen, impact kunt maken en een goede boterham verdienen? In dit e-book deel ik de exacte stappen die je kunt zetten om deze droom te realiseren. Zie dit als jouw ticket to freedom. :-)**

- 1**      Jouw ideale klant
- 2**      Schaalbaar productaanbod
- 3**      Waardevolle weggever
- 4**      Schaamteloos zichtbaar
- 5**      Een continue klantenstroom via de Freedom Funnel™ methode

**Zorg dat je alles in je business zo simpel mogelijk houdt. Dat zorgt voor echte vrijheid in je leven.**



# Hi, ik ben Carlijn

Hi, ik ben Carlijn Ottens en ik geloof erin dat je bedrijf niet alleen klanten en voldoening moet opleveren, maar ook tijd om te genieten van de mooie dingen in het leven. Work Less, Earn more is daarom mijn motto. Met een schaalbaar online productaanbod wordt dit mogelijk.

In 2018 vertrok ik met een enkel ticket naar New York en 7 maanden later stond ik na een prachtige wereldreis weer in Nederland. Deze reis kon ik maken dankzij mijn bedrijf BodieBoost. Dit bedrijf draaide gewoon door en zorgde ook voor inkomsten tijdens de reis. Tijdens deze reis draaide we 100.000,- omzet. En dat terwijl ik letterlijk mijn droom aan het leven was.

Mijn bedrijf draaide door, ook tijdens de wereldreis. En dat terwijl ik maar 2 uurtjes per dag werkte. Ik ontdekte de spelregels van online ondernemen. Bij thuiskomst besloot ik direct mijn tweede bedrijf in te schrijven. Deze kennis moest namelijk gedeeld worden!

Inmiddels help ik sinds 2019 als Freedom Business Guide samen met mijn team andere coaches en experts om een schaalbare business op te zetten en te laten groeien.





*Stap 1*

Kies je niche

**Zal ik je direct een geheim verklappen? Ik geloof niet in maandenlange marktonderzoeken om je ideale klant te leren kennen. Je leert die namelijk pas echt kennen als je aan de slag gaat. Uiteraard is het wel belangrijk dat je een basis hebt om vanuit te starten. Daarom gaan we een klein onderzoek doen, waarna jij direct aan de slag kunt met deze klant.**

Het is super eenvoudig om je ideale klant te ontdekken. 80% van je ideale klant ben je namelijk zelf. Als coach heb je een bepaalde ontwikkeling doorgemaakt. Jouw ideale klant staat waar jij voor jouw transformatie stond. Daarom gaan we even terug in de tijd.

### **Beantwoord de volgende vragen:**

Jouw eigen transformatie

- Waar stond ik voor mijn transformatieproces?
- Hoe voelde ik me toen?
- Welke gedachten gingen er toen door mijn hoofd heen?  
Wat heb ik gedaan om dit te veranderen?
- Hoe voel ik me nu?

Jouw ideale klant

- Waar verlangt mijn ideale klant naar?
- Waar ligt je ideale klant wakker van?
- Wat zijn de uitdagingen?
- Waar zou mijn ideale klant al zijn geld voor over hebben?
- Wat zijn de vooroordelen van je ideale klant waardoor zij haar doel nu nog niet behaald?

Door deze vragen te beantwoorden heb je helder wat de uitdagingen en verlangens van je ideale klant zijn. Bewaar deze antwoorden goed, want deze teksten ga je gebruiken in de mailfunnel en op je website.



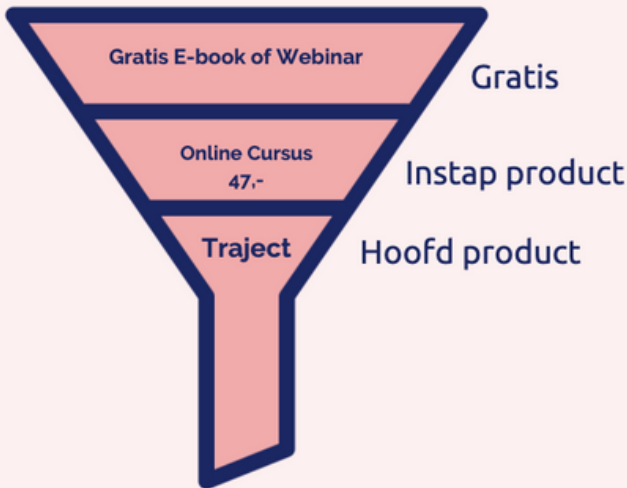
*Stap 2*

# Schaalbaar productaanbod

Als je klanten als een magneet naar je toe wilt trekken, is het belangrijk dat je productaanbod klopt.

Laten we verkopen eens vergelijken met daten en het krijgen van een relatie.

Als je gaat daten dan tast je af of je bij elkaar past. Je gaat eerst samen wat drinken om elkaar wat beter te leren kennen (know-fase) daarna ga je wat eten, dagje weg, weekendje weg etc. (like-fase). En als blijkt dat de match er is en je in vuur en vlam staat van elkaar... dan zeg je maar wat graag JA tegen elkaar (trust-fase).



Het strategisch productaanbod is het datingsproces tussen jou en je potentiële klant. Via je gratis content laat je zien wat je in huis hebt. Via je instaproduct kan je klant de eerste betaalde stap zetten in je productfunnel. Is deze sessie geslaagd en wil de klant echt doorpakken? Dan ga je een langere samenwerking aan in de vorm van een traject of programma bijvoorbeeld.

Als je dit op de juiste manier opbouwt, dan zorgt dit ervoor dat de klant juist wacht op jouw vervolgaanbod.

## *Stap 3*

Maak een  
waardevolle  
weggever

**Met een gratis weggever laat je jouw potentiële klant op een laagdrempelige manier kennismaken met jou. De weggever bied je gratis aan op je website in ruil voor een e-mailadres.**

Er zijn verschillende gratis weggevers die je kunt maken:

- E-book
- Online Masterclass / Webinar
- Challenge

Ik raad je aan om verschillende gratis weggevers te gebruiken. De ene persoon wordt namelijk getriggerd door een e-book terwijl de andere persoon liever een webinar kijkt. Zorg dus dat je je potentiële klant op verschillende manieren triggert om de eerste stap in jouw salesfunnel te zetten.

Tips bij het maken van je weggever:

- Je weggever moet je potentiële klant handvatten geven om een deel van 'het probleem' op te lossen.
- Je weggever moet in de grote lijnen laten zien **wat** je klant moet doen om tot het eindresultaat te komen. Je betaalde aanbod laat vervolgens zien **hoe** ze dit doet.
- Keep it simple. Je kunt je weggever eenvoudig zelf maken in Canva.
- Belangrijke onderdelen in je weggever zijn: jouw visie, behapbare waarde en de mogelijkheid om een vervolgstap te zetten zoals een online cursus of groei gesprek.

**Het gaat niet alleen om  
kennis, het gaat om het  
implementeren en het  
DOEN!**



## *Stap 4*

Leer  
schaamteloos  
zichtbaar zijn op  
social media



**Hoe zorg je nu dat je meer volgers en klanten uit social media haalt? Om ervoor te zorgen dat iemand klant wordt bij jou is het belangrijk dat er een vertrouwensband ontstaat. Dit doe je niet door alleen maar te informeren (dus alleen maar tips te delen bijvoorbeeld); maar juist door mensen mee te nemen in jouw verhaal.**

In mijn contentstrategie voor Instagram houd ik altijd rekening met 5 verschillende thema's. In onderstaande afbeelding zie je de content piramide.

Je ziet hier de 5 belangrijkste thema's: sales, social proof, tips, persoonlijk en inspiratie.

De piramide laat van boven naar beneden zien hoeveel elk thema vertegenwoordigd mag zijn in jouw content.

Zo valt het grootste gedeelte van mijn content in de categorie persoonlijk en inspiratie. Daarna volgt social proof en tips. Last but not least natuurlijk sales. Zonder sales, geen klanten.



Content Piramide

## *Stap 5*

Trek een  
continue  
klantenstroom  
aan met de  
freedom  
Funnel™  
methode

**Zodra iemand je weggever download, krijgt diegene een automatische mail serie die uiteindelijk naar je instaproduct of kennismakingsgesprek leidt. Deze e-mails zorgen ervoor dat je vertrouwen kweekt bij je potentiële klant. Dit doe je niet door te informeren, maar door de lezer te emotioneren en in actie te zetten.**

Hoe zorg je ervoor dat je ook daadwerkelijk klanten uit je salesfunnel gaat halen? Dat doe je door te begrijpen hoe het koopgedrag van mensen werkt. Een salesfunnel is meer dan een aantal leuke informatieve mails. Hier zit namelijk echt een psychologische gedachte achter, waardoor het klanten oplevert. Er zijn maar weinig coaches die dit echt goed toepassen, terwijl hier enorme kansen liggen. En daarom ben ik blij dat je dit e-book leest, want ik ga je nu verklappen welke 7 elementen een winstgevende salesfunnel nodig heeft.

### **1.Emotioneren**

In je salesfunnel wil je iemand motiveren om een koopbeslissing te nemen. Dat doe je door ze te emotioneren met herkenbare situaties en verhalen. Zorg dus dat je niet te veel informatieve how-to tips deelt, maar dat je iemand echt aanzet tot actie d.m.v. het benoemen van de pijnpunten en verlangens.

### **2. Social proof**

Mensen zijn kuddedieren en daarom is het belangrijk om reviews van je klanten te delen. Dit zegt meer dan 1000 woorden van jou.

### **3. Storytelling**

De manier om de aandacht te pakken in je mails? Door verhalen te vertellen die de lezer herkent.

#### **4. Klanttaal**

Waak ervoor dat je te veel in vaktaal schrijft die de lezer niet begrijpt. Het is belangrijk dat ze zich aangesproken voelen en dat jouw teksten matchen met de verhalen die zij zichzelf vertellen. Schrijf dus in klanttaal.

#### **5. Urgentie**

Om de lezer niet te lang in de mentale overwegingsfase te laten (wel doen/niet doen) is het belangrijk dat je urgentie gaat toevoegen. Dit doe je bijvoorbeeld door er een tijdelijk aanbod van te maken.

#### **6. Jouw expert-verhaal**

Mensen komen bij jou OM jou en daarom is het belangrijk dat je laat zien dat jij de expert op jouw vakgebied bent. Dat doe je door direct na de verzending van je e-book een mail met jouw verhaal te delen.

#### **7. Het resultaat verkopen in plaats van het middel**

Stel je bent voedingscoach en je helpt mensen met afslanken. Dan zijn mensen niet op zoek naar 10 weekmenu's en 5 coach sessies (het middel), maar naar een gezond gewicht en meer zelfvertrouwen (het resultaat). Dit resultaat is uiteindelijk hetgeen wat jij verkoopt, niet het middel.

Ben je klaar met aanmodderen en wil je nu echt een succes maken van jouw online business? Dan is de aanvullende online cursus 'Freedom Funnel Secrets' iets voor jou!

Deze e-course leert jou hoe je binnen 30 dagen je eerste online verkopen gaat binnenhalen.

Dit levert jou **rust en zekerheid** op, omdat je een systeem hebt staan waarop je kunt vertrouwen.

**Klik op de groene button om mee te doen met de e-course Freedom Funnel Secrets**

[Koop E-Course](#)



Ondernemende groet,

Carlijn Ottens & team

