



**Werkboek Salesflow ontwerpen en opzetten
Fase 1 (Week 1 en 2)**

Bouw de basis van een super wervende salesflow

Welmoet Babeliowsky
Autorespond

Overzicht 8 weken programma Salesflow opzetten

Periode	Onderwerpen van de training en opdrachten
Fase 1 Week 1/2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Waarom een 'Salesflow', wat is het en hoe zet je deze op? 2. Wie is je doelgroep? 3. Hoe zorg je voor een aantrekkelijk product met een aantrekkelijke naam? 4. Wat zijn verkoop-bevorderende-triggers? 5. Een wervend maandartikel schrijven 6. Een aantrekkelijke gratis weggever maken met landingspagina
Fase 2 Week 3/4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wervende content maken voor 4 artikelen 2. Een onweerstaanbaar persoonlijk lanceerverhaal toevoegen 3. Testimonials verzamelen 4. Een sterke salespagina maken 5. De juiste prospects selecteren met een vragenlijst 6. Een webinar inzetten voor meer instroom
Fase 3 Week 5/6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Schaarste technieken toepassen in de Evergreen 2. Micro-content maken en afbeeldingen zoeken voor de sociale media 3. Je Salesflow plannen 4. De workflow bouwen in Autorespond
Fase 4 Week 7/8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Content afmaken en de Salesflow online zetten, 2. Het eerste maandartikel verspreiden in de sociale media, 3. Een wervende Facebook-advertentie-campagne starten 4. De Salesflow activeren, testen en tweakken 5. Tweede maandartikel schrijven en verspreiden

Opdrachten

Bij onderstaande opdrachten ga je je voorbereiden op het maken van de Salesflow. We gaan eerst inzoomen op het product dat je wilt verkopen en de ideale klant daarvan. Dit kan een Vip-dag zijn, een groepsprogramma, een workshop, een event of een coachingssessie etc.

Het kan zijn dat je in deze lancering niet direct een product of dienst wilt verkopen, maar alleen wilt oproepen om met jou een afspraak te maken. In dat gesprek ga je dan proberen het te verkopen. Waar je ook voor kiest, voor nu maakt het nog niet uit. *Denk nu nog alleen aan het product dat je uiteindelijk wilt verkopen (dus direct of via het strategie-gesprek).*

De informatie die je hier gaat verzamelen heb je straks nodig bij het maken van overtuigende content in de salesflow.

Fase 1

1. Definieer je ideale klant

Wat zijn haar/zijn grootste zorgen en problemen?

Wat maakt hem bang?

Maak een lijst van problemen van je klant waarmee jij kunt helpen.

Wat is het grootste gevaar dat hij misschien zelf nog niet ziet?

Wat is zijn grootste mogelijkheid die hij juist op dit probleemgebied kan behalen?

Wat is zijn droom en hoop?

Denk aan een klant met wie jij hebt gewerkt, welke transformatie heeft hij doorgemaakt?

Wat kost het de klant als hij je product niet koopt?

Wat kan hij worden als hij de impact van jouw product heeft?

2. Naam van het product

(Zorg voor een wervende naam waarin het resultaat van de dienst besloten ligt)

Ondertitel

(Noem hierin de doelgroep, de duur en het resultaat)

3. Schrijf je eerste maandartikel over een erkend probleem van je doelgroep

Onderwerpregel

Introductie van het probleem

Dramatisering van de gevolgen

Jouw oplossing/tips

4. Maak een gratis weggever: (ebook/checklist met tips) die inhoudelijk te maken heeft met dit artikel en de dienst die je wilt verkopen

Wervende titel:

Inhoud:
