



**Werkboek Salesflow ontwerpen en opzetten  
Fase 3 (week 5 en 6)**

Welmoet Babeliowsky  
Amsterdam 2017

## Overzicht 8 weken programma Salesflow opzetten

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

**1. Welke schaarste technieken ga je toepassen in de Salesflow?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2. Bedenk enkele 'quotes' bij ieder artikel dat je geschreven hebt en zoek een bijpassend plaatje.**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

