



**Werkboek Salesflow ontwerpen en opzetten
Fase 4 (week 7 en 8)**

**En nu naar buiten treden met je content en de
salesflow aan het werk zetten!**

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">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 schrijven6. Een aantrekkelijke gratis weggever maken met landingspagina
Fase 2 Week 3/4	<ol style="list-style-type: none">1. Wervende content maken voor 4 artikelen2. Een onweerstaanbaar persoonlijk lanceerverhaal toevoegen3. Testimonials verzamelen4. Een sterke salespagina maken5. De juiste prospects selecteren met een vragenlijst6. Een webinar inzetten voor meer instroom
Fase 3 Week 5/6	<ol style="list-style-type: none">1. Schaarste technieken toepassen in de Salesflow2. Micro-content maken en afbeeldingen zoeken voor de sociale media3. Je Salesflow plannen4. De workflow bouwen in Autorespond
Fase 4 Week 7/8	<ol style="list-style-type: none">1. Content afmaken en de Salesflow online zetten2. Het eerste maandartikel verspreiden in de sociale media3. Een wervende Facebook-advertentie-campagne starten4. De Salesflow activeren, testen en tweakken5. Tweede maandartikel schrijven en verspreiden

1. Bepaal de volgorde van de verschillende artikelen en zet de Salesflow online

1 Artikel

2 Artikel

3 Artikel

4 Artikel

5 Reminder

6 Deadline

2. Plan voor het verspreiden van het maandartikel en het plaatsen van de quotes in de sociale media
