



Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Met dit werkblad leer je:

1. Hoe je copy maakt die je kan gebruiken voor je opt-in formulier.
2. Waar je een opt-in box plaatst op je website.
3. Hoe je een aantrekkelijke “Over Mij” pagina schrijft met een hoge conversie.
4. Hoe je brainstormt over potentiële resource-pagina's voor op je website.
5. Hoe je kan zinspelen.

1. Maak de beste copy voor je opt-in formulier.

Wat je in je copy zet ligt aan wat je aan je potentiële klanten en lezers wilt beloven. Ik houd mij meestal aan een vrij simpel formaat: een titel, een inleidende paragraaf, drie bullet punten, een call-to-action en dan het formulier (waar je de naam en e-mailadres invult).

Schrijf nu in de ruimte hieronder copy voor jouw opt-in formulier. Zelfs als je de opt-in formulier niet gebruikt (al ben je gek als je dit niet doet!), zul je deze copy later op andere manieren kunnen gebruiken.

Belangrijk: Wanneer je deze copy schrijft moet je je focussen op de voordelen van je nieuwsbrief of wat je aanbiedt. Vertel mensen precies wat ze kunnen verwachten. Maak het zo specifiek mogelijk. Bijvoorbeeld: welke bonus krijgen de inschrijvers (indien van toepassing), hoe vaak ze een e-mail kunnen verwachten (je bent geen spammer) en waarover je zal e-mailen.

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Titel:

Inleidende paragraaf:

Bulletpoints:

1.

2.

3.

Call-To-Action:



2. Waar plaats je je opt-in box?

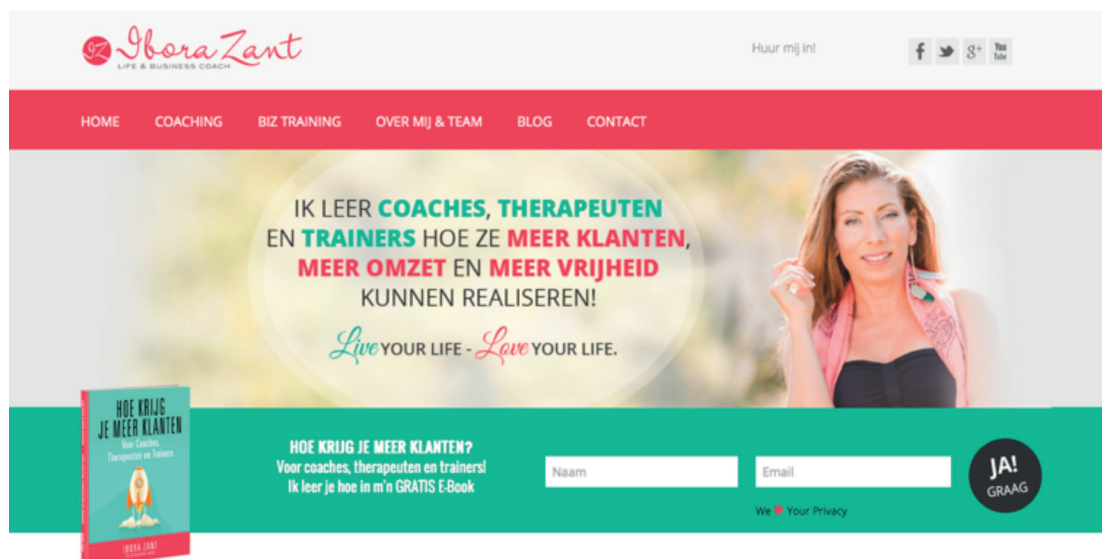
Een opt-in box is letterlijk een (kleine) box waar bezoekers van je website meteen hun naam en e-mailadres kunnen invullen zonder naar je opt-in landingspagina te gaan (waar je complete opt-in formulier staat). Er zijn specifieke plekken op je website waar je je opt-in boxen moet (zou moeten) toevoegen voor de beste conversie. Dit zijn de headerbox/featurebox, de top van de sidebar en onderaan een artikel.

Of je de opt-ins nou zelf op de site zet, of als je iemand inhuilt, je zult altijd een korte copy moeten schrijven voor de opt-in box. Zodra je copy goed is kan je beginnen met nadenken over hoe je het gebruikt op je site. Laten we beginnen.

De Headerbox

De Headerbox is de grootste opt-in optie op je homepage en het eerste wat bezoekers van je site zien. Het is ook de plek waar veruit de meeste opt-ins plaatsvinden. Daarbij raad ik je aan een mooie featurebox, met opt-in, op je homepage te zetten. Dit neemt veel (waardevolle) ruimte in op de homepage (boven de scrolregel) maar het is de inschrijvingen waard! Een mooi design zet gelijk de toon van jou, je merk en je website in het algemeen.

- Voorbeeld van een Featurebox



Websites Die Verkopen Conversie-Machine



- Voorbeeld van een Header box

WAAROM IBORA? HISTORIE VIDEO'S HUUR MIJ IN CONTACT

Uw naam Uw Email

JA! Stuur mij *mind power* tips!

De Sidebar

In mijn ervaring moet deze copy zo kort mogelijk zijn om zoveel mogelijk conversie te krijgen. Wat het beste werkte voor mij was één simpel thema, één zin, het opt-in formulier en een quote.

- Voorbeelden van een Sidebar

Spirit & Ik

Innerlijke schoonheid en spiritualiteit betekenen voor mij niet op geitenwollen sokken gehuld in lappen mantra's zingen. Ik bewandel mijn spirituele pad op hoge hakken en snelle gympjes. De vuurloop doe ik wel op blote voeten :)

Met een flinke dosis humor, inzicht en praktische technieken maak ik je bewust van jouw eigen kracht.

Tot ziens op een van mijn workshops!

KENNISMAKEN?

Als je wilt weten of ik iets voor jou en je bedrijf zou kunnen betekenen? Laten we samen een kopje koffie of groene thee gaan drinken!

Naam Uw naam

Email Uw email

VERZENDEN »

Hypnose – Veilig, snel & effectief!

Met hypnose kunnen ontzettend veel klachten en problemen veilig, snel en effectief worden verholpen. Je zou het bijna een wondermiddel kunnen noemen. En omdat de effectiviteit van hypnose steeds opnieuw wordt bewezen wordt het nu ook steeds vaker in ziekenhuizen en zorgcentra toegepast. Ook steeds meer mensen met, al dan niet vage, klachten durven de stap te zetten en zich met hypnose laten behandelen.

Vividus – Praktijk voor Hypnose helpt al ruim 10 jaar haar cliënten met een combinatie van hypnose en therapie – hypnotherapie – weer op weg naar een gelukkiger leven. En met veel succes!

Waarom hypnotherapie?

DOWNLOAD GRATIS EBOEK

Vul Naam en Email in

Voornaam

Email

Downloaden

We ♥ Your Privacy

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Hoe kan je dezelfde copy creëren? Ik raad je aan een variatie van het volgende te gebruiken:

- Krijg updates (het is gratis)
- (Voeg hier een belovende zin toe)
- Formulier
- Knop
- Testimonial

Probeer nu hieronder jouw eigen belovende zin op te schrijven. Wanneer je deze zin bedenkt moet je focussen op specifieke dingen die je subscribers krijgen. Als je ze aan het omkopen bent, vertel hen dan wat ze krijgen.

Belovende zin:

En de testimonials: je kan vorige of betaande klanten vragen iets te schrijven of zelfs door ander materiaal gaan waar mensen misschien aardige dingen over jou hebben gezegd. Schrijf er één hieronder.

Testimonial:



De onderkant van een blogpost of van je product.

Het is veruit het gemakkelijkst om voor de onderkant van een blogpost copy te schrijven, vooral door dit simpele idee:

Als mensen je blogpost of artikel helemaal tot het einde hebben lezen dan hebben ze dus ook écht je content gelezen. Als ze hier zijn aangekomen vinden ze wat je vertelt dus leuk! Houd je pitch hier kort en krachtig en voeg een opt-in box toe.

Nu is het jouw beurt. Verzin de copy die jij wilt gebruiken aan de onderkant van je blogposts. Houd het kort, krachtig en vooral origineel.

Blogpost copy voor de onderkant van de pagina:



De 'Gratis' pagina - inschrijfformulier

Naast de navigatie-items zoals 'Over Mij', 'Contact', etc, moet je een link hebben die Gratis Updates / Gratis Nieuwsbrief / Gratis Tips etc. zegt. Deze link verwijst naar je opt-in copy en formulier.

Je 'Gratis' pagina is een simpele pagina zonder enige afleiding. Alleen overtuigende copy en je opt-in formulier. Na verloop van tijd zal je met deze copy willen experimenteren om te zien wat het beste voor jou werkt.

Op dit moment is het belangrijk dat je de pagina gewoon online krijgt, om je bedrijf en e-maillijst te laten groeien. Daarvoor moet je wel copy schrijven die het simpele template uit punt 1. volgt.

Technische notitie: Als je dat eenmaal hebt, en je gebruikt WordPress, dan is het online krijgen hiervan net zo simpel als het maken van een nieuwe pagina, het kiezen van een no-sidebars template en op publiceren drukken. Voila!

Hier is een voorbeeld van deze pagina in actie:

Hoe werkt hypnose?

Alles wat je moet weten over HYPNOSE

- ✓ Hypnotherapie begrijpen
- ✓ Hoe hypnose en hypnotherapie je kan helpen
- ✓ De waarheid over hypnose!
- ✓ Je onderbewuste Mind
- ✓ Samenwerking tussen lichaam en geest
- ✓ Oude gewoontes doorbreken
- ✓ De grenzen van hypnotherapie
- ✓ Tien bekende misverstanden over hypnotherapie
- ✓ Van je fobie verlost worden
- ✓ Een hypnotherapeut vinden

ALLES WAT JE MOET WETEN OVER HYPNOSE

IBORA ZANT

Uw naam

Uw email

Downloaden



2. Creëer een aantrekkelijke, hoog converterende 'Over Mij' pagina.

Je 'Over Mij' pagina is één van de meest bezochte pagina's van je websites, zeker als je een blog hebt. Hoewel er verschillende methodes zijn om een geweldige 'Over Mij' pagina te schrijven, zijn er een aantal vragen die je jezelf moet stellen als je de jouwe schrijft:

- Hoe kan jij je ideale klant helpen?
- Welke resultaten kan je echt leveren?
- Wat maakt je gekwalificeerd om jouw ideale klant te helpen?
- Heb je bewijs van je kunnen?
- Ben je ooit vermeld in de pers?
- Heb je testimonials?
- Welk persoonlijk verhaal heeft je geholpen om te komen waar je nu bent? Is dat een verhaal waar je ideale klant zich in kan herkennen?

Als je een 'Over Mij'-pagina wilt die goed converteert, dan moet je het volgende in je achterhoofd houden:

- Zorg ervoor dat je 'Over Mij'-pagina een landingspagina is. Dat betekent dat de pagina geen afleiding heeft. Sidebars en dergelijke horen dus niet op deze pagina.
 - Belangrijk: wanneer je je 'Over Mij' pagina schrijft is er een simpel stappenplan dat je kunt volgen om te beginnen. Natuurlijk hoeft je dit stappenplan niet compleet op te volgen, maar het is een goed begin.
1. Titel: hier wil je de echte titel schrijven. Gebruik niet de standaard 'Over Mij' titel.
 2. Inleiding: hier vertel je jouw ideale klant precies wat ze kan verwachten van je website. Wees zo specifiek mogelijk.
 3. Opt-in formulier



4. Testimonials: als je geen testimonials hebt dan moet je deze echt krijgen.
Je kunt ze vinden in je comments, van oude klanten, of in e-mails die naar je gestuurd zijn. Als je deze wilt gebruiken moet je wel zeker weten dat dit mag van de schrijver.
5. Geloofwaardigheid / Persoonlijk verhaal: hier kan je demonstreren waarom je gekwalificeerd bent om je ideale klant te helpen, terwijl je ook je persoonlijke verhaal vertelt waar je klanten zich in kunnen herkennen.
6. Opt-in formulier.

Begin nu hieronder met het maken van je 'Over Mij' pagina. Onthoud de vragen die je eerder hebt beantwoord terwijl je ook kijkt naar het stappenplan van de 'Over Mij' pagina die hierboven staat.

Titel:

Inleiding:

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Opt-in formulier:

Testimonial:

Persoonlijk verhaal:



3. Creëer een Resource-Pagina waarmee je gebruik maakt van de 3X3 regel

Je wilt een resource-pagina hebben als een manier om je nieuwe lezers je beste content te laten vinden. Resource-pagina's kunnen ook eventueel gerangschikt worden op populaire keyphrases.

Waar moeten mijn resource-pagina's over gaan? Deze vragen zouden je creativiteit een boost moeten geven:

- Wat zijn een paar van de grootste problemen die jouw ideale klant heeft?
- Welke content wil je ideale klant lezen?
- Welk type content heb je geschreven die goed is en vaak wordt gelezen?
- Met welke keyphrases wil je ranken? (Gebruik de Google Keyword Planner om op ideeën te komen.)
- Wat wil je ideale klant het allerliefste?

Maak nu een lijst van 5 tot 10 resource-pagina's die goed voor jouw site zouden werken.

Welke content moet naar je resource-pagina leiden? Als je al content hebt moet je rond kijken in je archief en je BESTE content hiervoor gebruiken.

Als je nog geen content hebt dan is het tijd om hier ideeën voor op te doen door middel van een brainstormsessie. Onthoud de vragen die je hiervoor allemaal hebt beantwoord.

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

Kies een resource-onderwerp hierboven en verzin 3-4 artikelen die hierbij passen.
Doe hetzelfde voor de andere pagina's.

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Resource pagina 1:

Artikel idee 1:

Artikel idee 2:

Artikel idee 3:

Artikel idee 4:

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Resource pagina 2:

Artikel idee 1:

Artikel idee 2:

Artikel idee 3:

Artikel idee 4:

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Resource pagina 3:

Artikel idee 1:

Artikel idee 2:

Artikel idee 3:

Artikel idee 4:

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Resource pagina 4:

Artikel idee 1:

Artikel idee 2:

Artikel idee 3:

Artikel idee 4:



4. Zinspelen met Hoofd Phrases/Prime Phrases

Wat is een Prime Phrase? Dit is een korte zin die je toevoegt aan je artikelen om je klanten er attent op te maken dat je (premium) producten en services te koop hebt of zult hebben in de toekomst. Dit zijn geen echte verkopen, het zijn uitnodigingen.

Deze Prime Phrases doen twee dingen. Allereerst helpen ze om je klanten jouw producten en services te willen. Ten tweede laten ze je lezers en toekomstige klanten weten dat je iets te koop hebt.

Je Prime Phrases moeten niet langer dan 1 of 2 zinnen zijn, en je mag ze maar één keer per blogpost gebruiken. En niet in elke blogpost! Hier zijn een aantal Prime Phrases die je zou kunnen gebruiken in artikelen:

“[Deze content] is gecreëerd om jou... Wil je meer weten over... informeer dan naar mijn coachingstraject. ”

“[Dit artikel/deze pagina] geeft je enkele [tips/ideeën] om je op weg te helpen. Wil je meer weten over [onderwerp], ga dan naar de pagina [coachingspagina] voor meer informatie over hoe ik jou kan helpen.”

Zie je dat ze kort en krachtig zijn? Dit is per design. Het doel van deze zinnen is om met zinspeling verlangen en nieuwsgierigheid op te bouwen, maar ook dat je klanten weten dat je iets verkoopt.

Websites Die Verkopen

Conversie-Machine



Nu moet je je eigen Prime Phrases verzinnen die je kan gebruiken in je content. Houd ze kort. Je kan Prime Phrases gebruiken voor elk product of service die je verkoopt, of je kan de zinnen een beetje algemeen houden zoals in de bovenstaande voorbeelden. Schrijf vijf Prime Phrases voor jouw bedrijf in het lijstje hieronder.

1.

2.

3.

4.

5.
