



# Communicatie

## Bedenk & Ontwerp Je Gratis Weggever



### **Bedenk wat jouw 'Gratis Weggever' gaat worden.**

Jouw gratis content kan worden aangevuld met een gratis weggever. Een gratis weggever is een ideale manier om jouw webbezoekers, en dus potentiële klanten, op jouw e-maillijst te krijgen wanneer je deze verbindt aan je opt-in. Mensen houden van gratis 'dingen', zeker als deze van waarde zijn en hen kan helpen een probleem op te lossen of inzicht kan geven. Ook is een gratis weggever natuurlijk een goede manier om jouw potentiële klanten een voorproefje te geven van wat jij aanbiedt en wat jouw werkwijze is.

### **Voorbeelden van gratis weggevers die iedereen wil hebben:**

- Mini eBook
- Test
- Webinar
- Video
- MP3

### **Handige tips voor het maken van gratis weggevers:**

1. Geef een hele specifieke belofte voor een specifiek probleem.
2. Gebruik cijfers - die werken fantastisch.
3. Creëer een kennisgat met tips, geheimen, stappen, manieren, sleutels, strategieën, etc.
4. Creëer bewustzijn over je dienst/product.
5. Weggever is zeer interessant en informatief.
6. Maak in één zin de toegevoegde waarde van je dienst duidelijk.
7. Maak een mock-up plaatje/3D-cover van je weggever - geeft vertrouwen en maakt dat mensen hem sneller willen.



### Ontwerp Jouw Gratis Weggever

Brainstorm hieronder ideeën voor jouw gratis weggever. Houd de tips op de eerste pagina in gedachten.

1. Welke resultaten wil je je klanten laten bereiken met je weggever(s)?

-

-

-

-

-

2. Wat kost het om dit probleem NIET op te lossen? Wat voor invloed heeft het op jouw lezer?

-

-

-

-



3. Wat voor type gratis weggever(s) past/passen hier bij? (eBook, test, webinar, etc.)

-

---

-

---

-

---

4. Brainstorm pakkende namen voor je weggever(s):

-

---

-

---

-

---

-

---

5. Welk systeem gebruik je voor je autoresponder?

-

---

-

---

-

---

-

---