



Producten en Services 'Niet Nadenken'-Aanbiedingen

Producten en Services

Niet Nadenken'-Aanbiedingen



De ultieme fantasie van je klanten is dat je voor alles wat ze wensen en nodig hebben zorgt - zelfs voor die dingen waarvan ze niet wisten dat ze ze nodig hadden.

'Niet Nadenken'-aanbiedingen maken het leven van je klanten dus makkelijker en plezieriger. De 'Niet Nadenken'-strategie gaat erom dat je klant niet lang hoeft na te denken om tot kopen over te gaan omdat je ontzettend veel waarde meegeeft. Met deze aanbieding en ga je net een stapje verder, verzorg je je klant tot het uiterste en leg je hen compleet in de watten. Jouw aanbieding moet zo fantastisch zijn dat ze meteen 'JA' zeggen.

Maak de volgende opdrachten voor alle producten of services die je aanbiedt om ideeën te krijgen voor 'Niet Nadenken'-aanbiedingen. Gebruik je Ideale Klant Avatar Werkblad en je ervaring met echte prospects en klanten.

Kijk met een frisse blik naar je branche en innoveer.

Omschrijving van mijn producten & services nu:

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

Producten en Services

Niet Nadenken'-Aanbiedingen



Wat zijn 5 dingen die mijn klant moeilijk en/of frustrerend vindt als ze dit product of deze service gebruikt en ervaart?

1.

2.

3.

4.

5.

Wat zijn drie dingen die mijn ideale klant ervan weerhoudt mijn product of service nu niet te gebruiken?

1.

2.

3.

Gebruik de ruimte hieronder om 'Niet Nadenken'-aanbiedingen te bedenken voor wat jij verkoopt.

[illegible]