


# Welkom!

We starten om 20:05/14:05.

In noodgevallen: 0491 077  
439 – Whatsapp berichtje  
sturen voor de techniek!



**BRENG JOUW  
BUSINESS  
SNEL EN  
EENVOUDIG  
ONLINE**

# De eerste stappen efficiënt online zetten



HOOFD



HART



HANDEN

# Welkom!

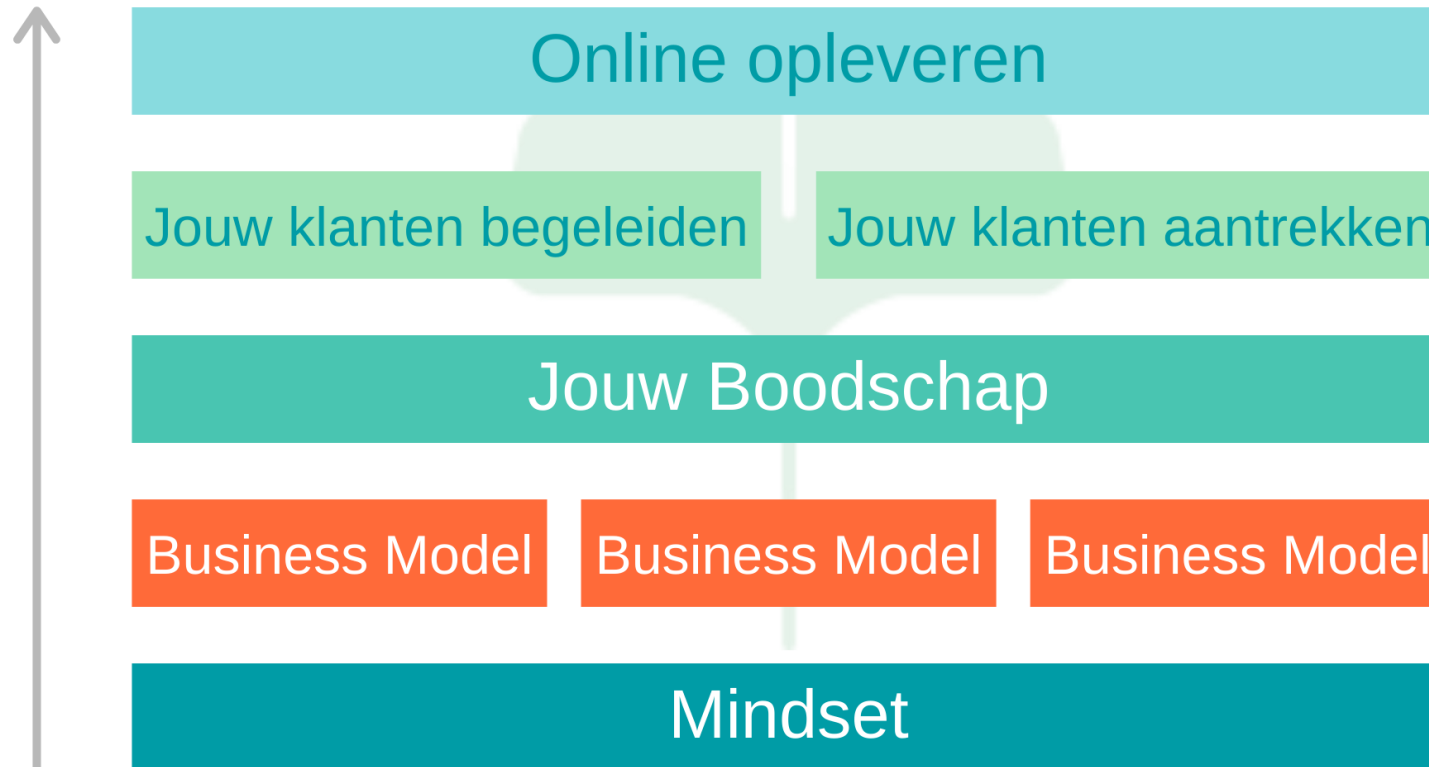
Sessie 3...



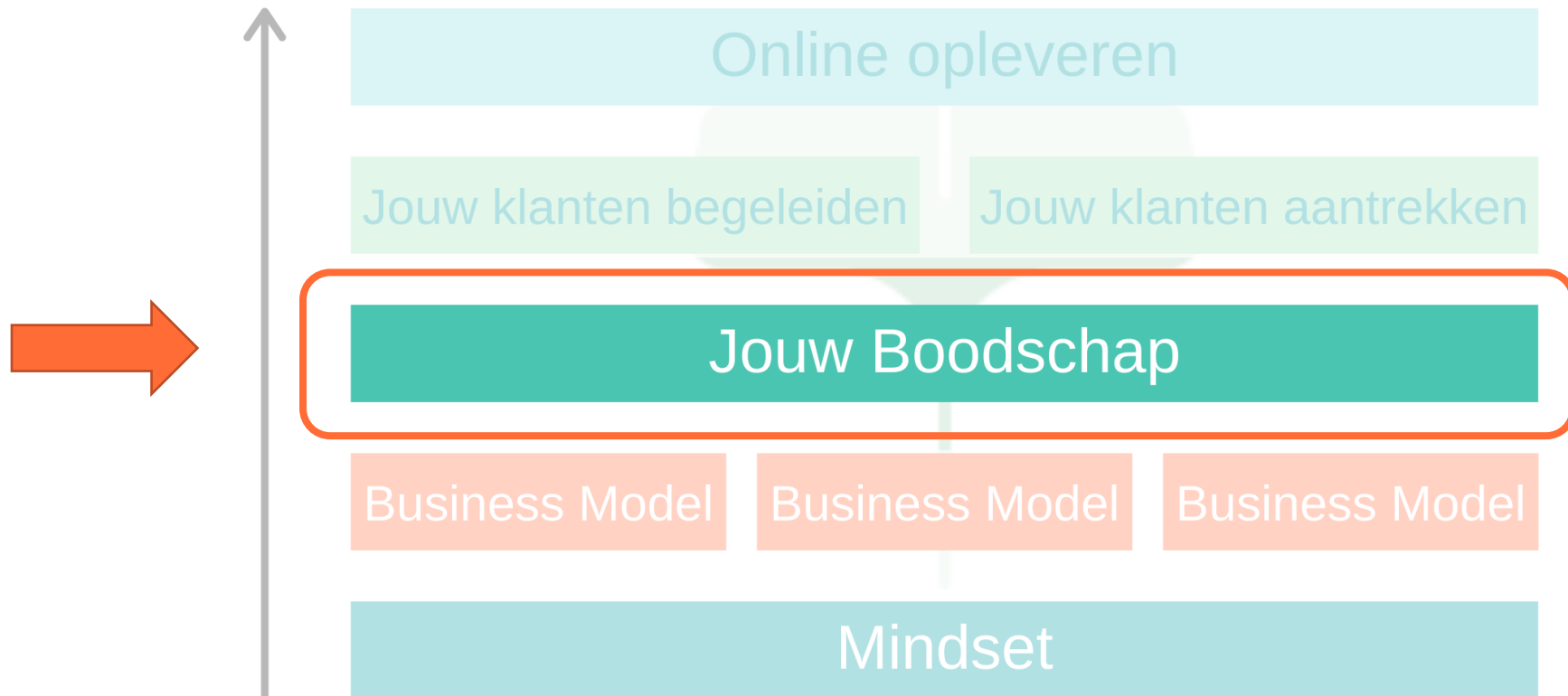
Sessie 3  
Jouw  
boodschap



# Mijn business online zetten doe ik zo...



# Mijn business online zetten doe ik zo...



# Ondersteunend materiaal



PDF VAN DEZE SLIDES



ZAKKAARTJES MET DE  
BELANGRIJKSTE INZICHTEN



OBE FACEBOOK GROEP

# Uit de sessie van vandaag haal je dit...



1. Hoe je een goede boodschap opbouwt
2. Waaruit het allemaal bestaat
3. Enkele waardevolle copywriting geheimen
4. **Jouw pitch**



Jouw boodschap

Wat en waarom?



Caroline Claeys is 🤔 feeling curious.

Admin · 11 mins · Hulp gevraagd



## Wat is jouw ultieme tip voor jouw potentiële klanten?

Like

Comment

Share



Caroline Claeys 🛡️ 🌟 🗨️ 📄 De mijne: keer altijd terug naar de basis en zie wat je kan doen met zo weinig mogelijk inspanning met een maximaal resultaat voor jouw klant.

Like · Reply · 11m



Volg je gevoel!

Love · Reply · 11m



just be you, authentic and with respect

Love · Reply · 10m



Aarzel nooit om een vraag te stellen

Love · Reply · 9m



Geloof in jezelf. 🤔

Love · Reply · 7m



Mijn ultieme tip begint bij het motto 'be you' ! Op basis van die ingesteldheid kan ik mooi advies geven over wat volledig bij hen past!

Love · Reply · 7m · Edited



Gebruik je GVB (n. v. d. r. Gezond boeren verstand) je weet het echt zelf wel

Like · Reply · 5m

Geloof in jezelf, je kracht en je kunnen ! Je kan meer dan je denkt !

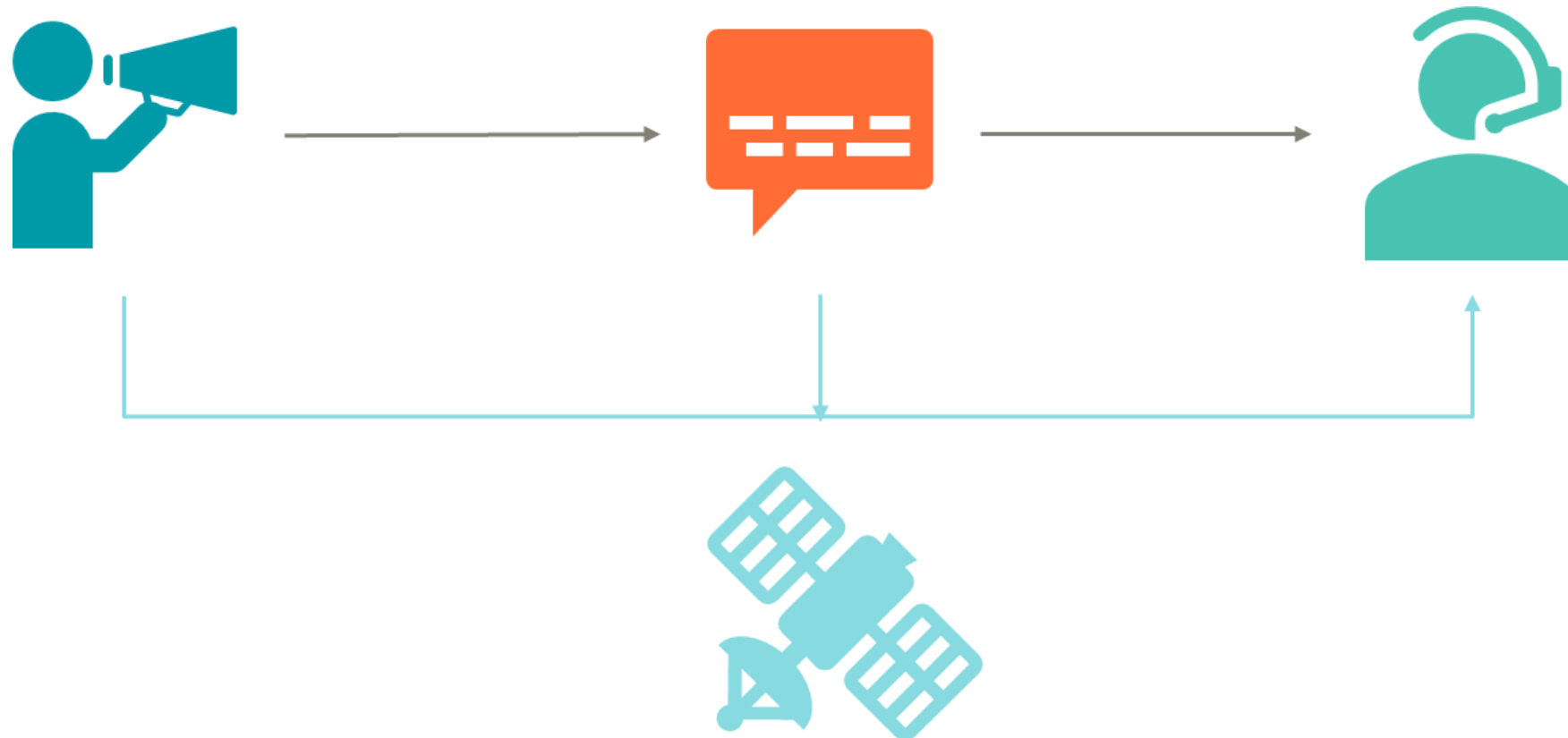
Like · Reply · 4m

Write a comment...

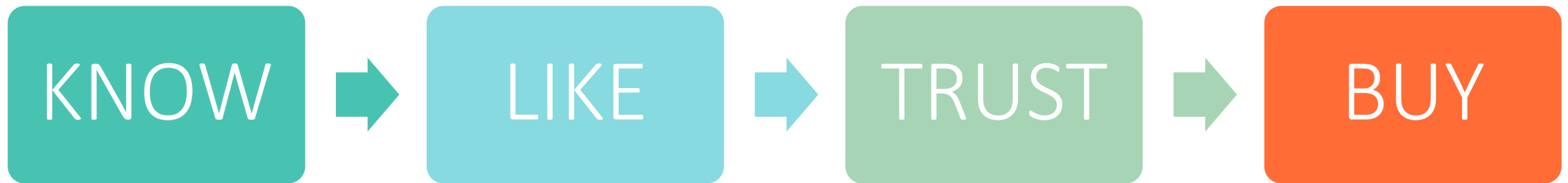


# De basis

# De basis



# Waarom?



# Waarom?

Online

- Veel meer concurrentie
- Veel meer afleiding
- Veel groter verloop

... als je niet weet waar je mee bezig bent!



# Het verschil

## DUIDELIJKE BOODSCHAP

- Expertenstatus
- Instroom gaat organisch in jouw funnel (deels)
- De juiste mensen aantrekken
- Opvallen tussen de menigte
- Doorverwijzingen

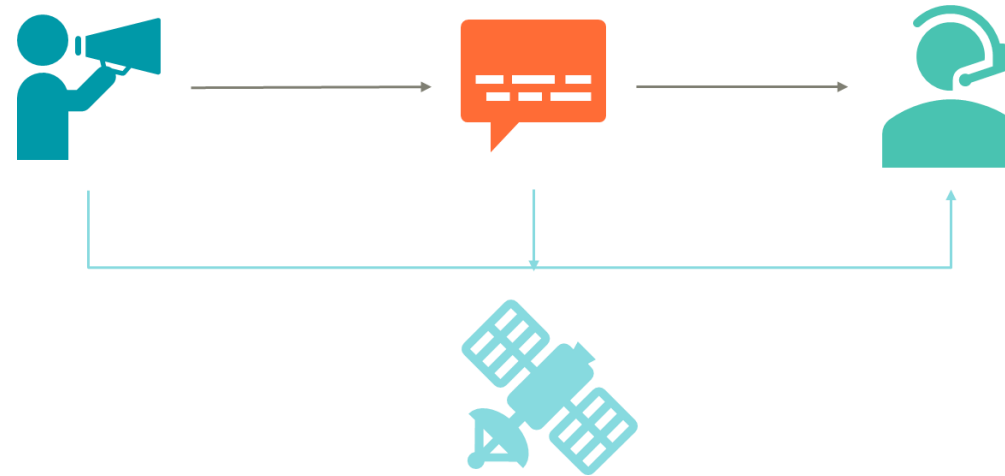
## GEEN DUIDELIJKE BOODSCHAP

- De zoveelste in de rij
- Grote budgetten nodig voor funnel
- Meer minder juiste mensen
- Hard roepen om op te vallen
- Weinig doorverwijzingen

De basis

# Jouw boodschap opbouwen

# Jouw boodschap opbouwen



Stap 1 – De verzender

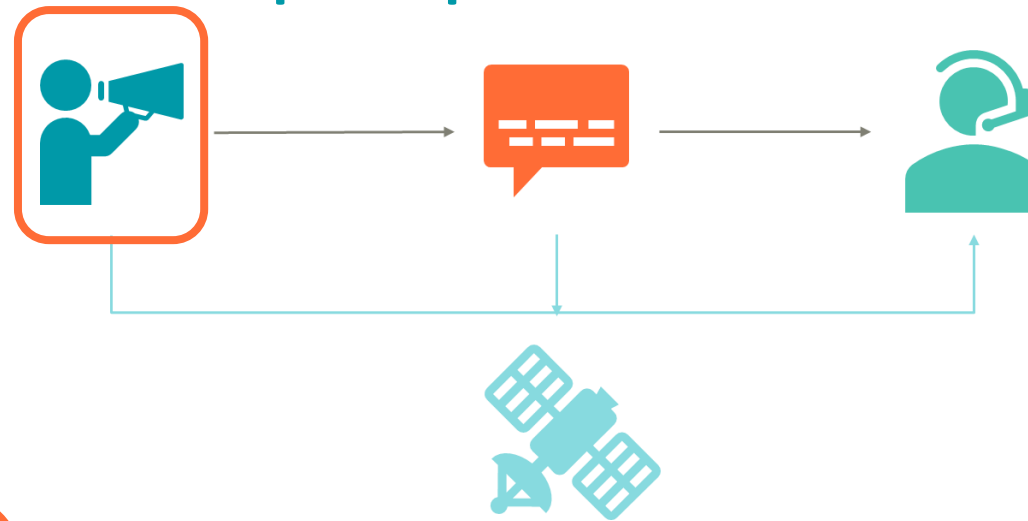
Stap 2 – De ontvanger

Stap 3 – De boodschap

Stap 4 – Het medium



# Jouw boodschap opbouwen



Stap 1 – De verzender

Stap 2 – De ontvanger

Stap 3 – De boodschap

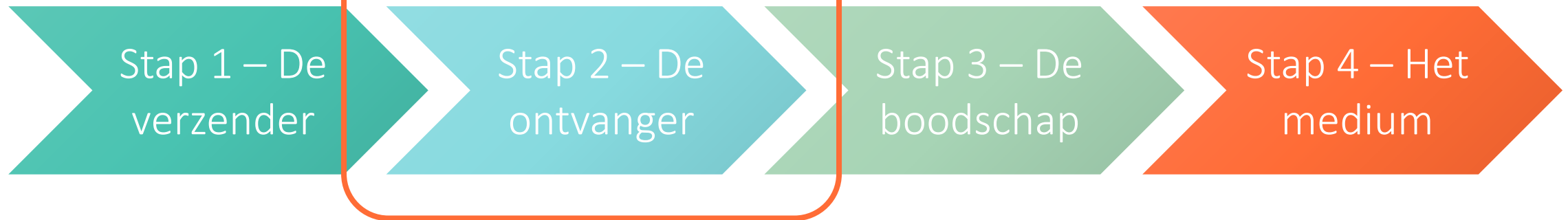
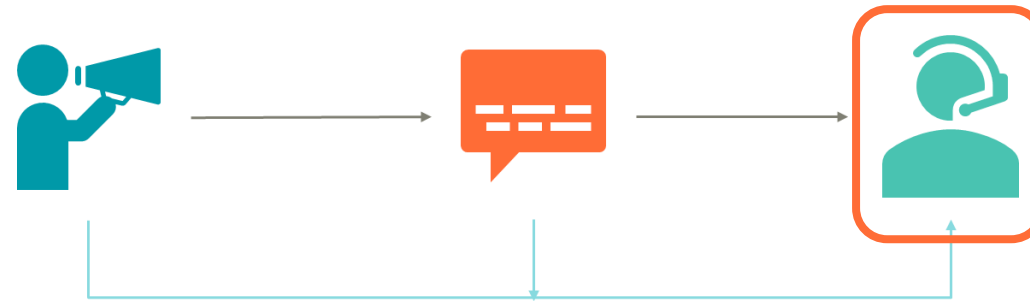
Stap 4 – Het medium

# Stap 1: de verzender

- Vaak vergeten
- Colruyt – Delhaize – Aldi – Lidl – ...
- Maak het je eigen!



# Jouw boodschap opbouwen

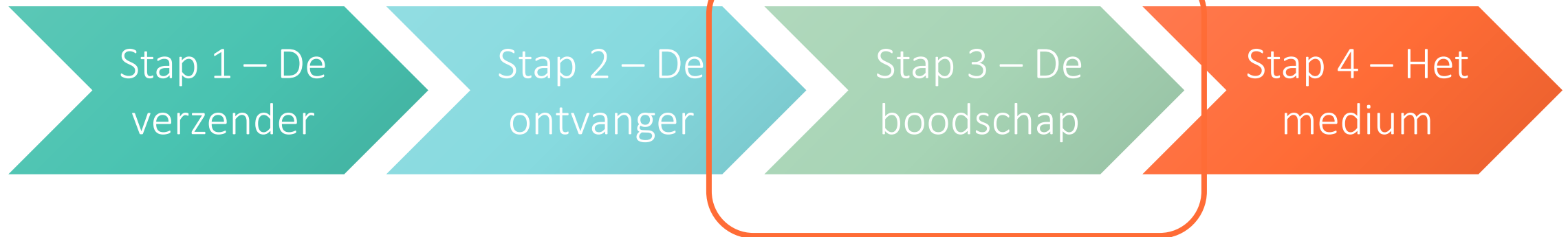
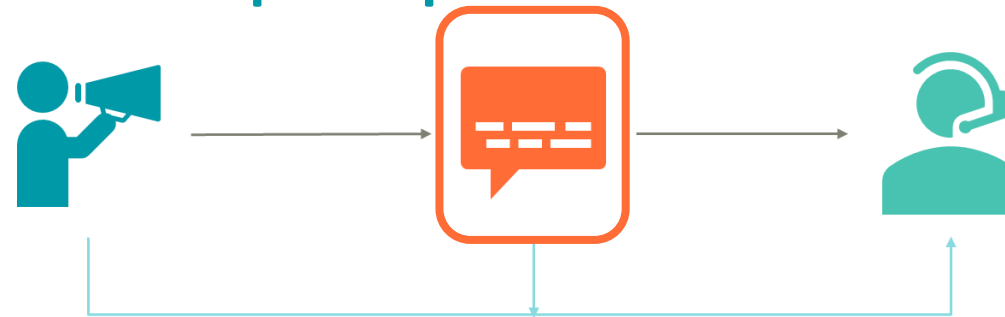


# Stap 2: de ontvanger

- Altijd in je achterhoofd
- Praat er mee!
- Geen assumpties maken!

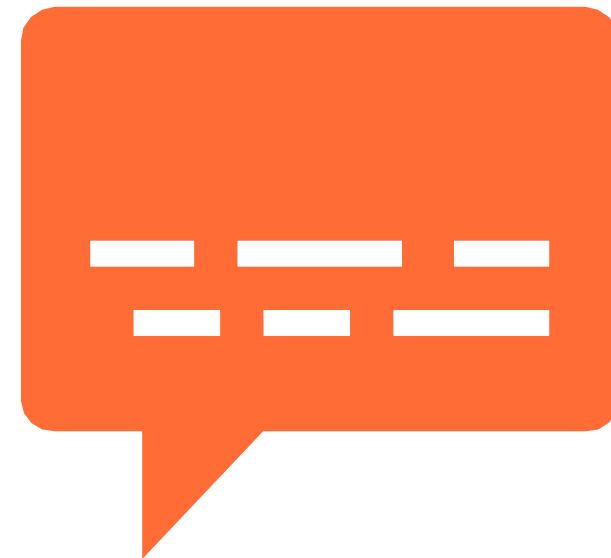


# Jouw boodschap opbouwen

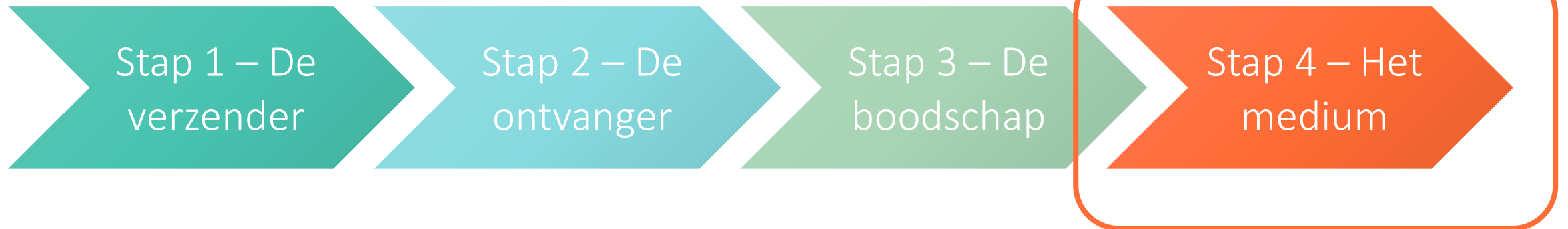
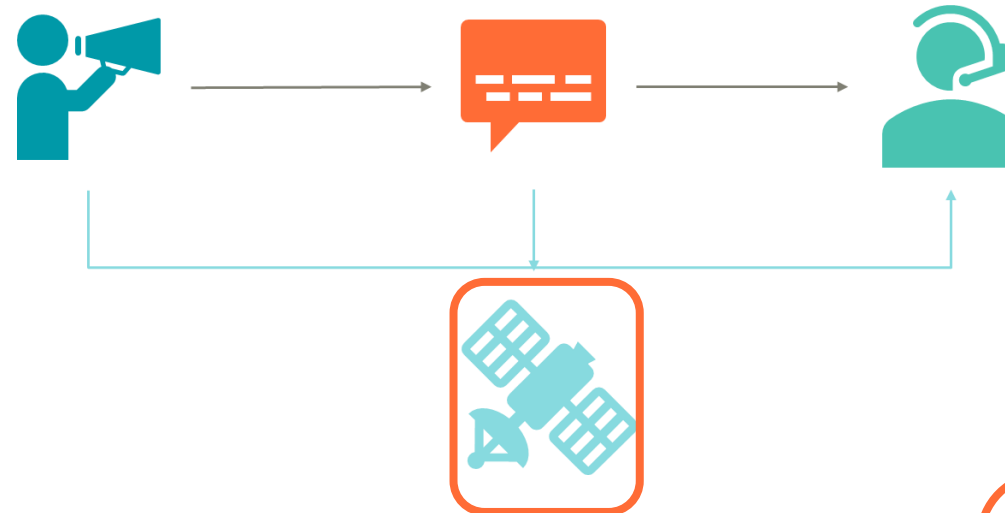


# Stap 3: de boodschap

- Doel van de boodschap
- Vorm van de boodschap
- Kracht van taal!
- Medium van de boodschap

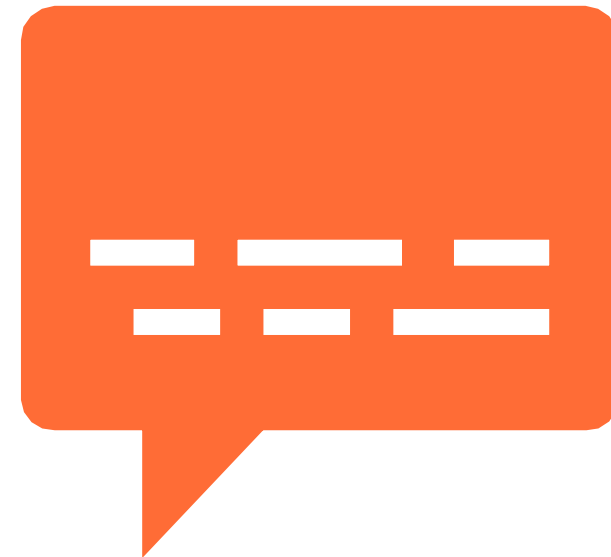


# Jouw boodschap opbouwen



# Stap 4: het medium

- Juiste verspreiding
- Andere boodschap voor verschillende media
  - *Social Media (FB / LI / INSTA / ...)*
  - *E-mail marketing*
  - *Website*
  - *Netwerk pitch*
  - ...





De eerste stappen

# Jouw boodschap verspreiden

# Copywriting tips

- Conversation is key
- Resultaat in plaats van features
- Verhalen vertellen
- AIDA – Attention / Interest / Desire / Action
- 4 verplichte elementen
  - *Probleem*
  - *Belofte*
  - *Bewijs*
  - *Voorstel*

# Social media verspreiden

- E4
- Foto's
- Statistieken
- Logica!
- Inplannen

# Actie

Hoeveel tijd stop jij vandaag gemiddeld in jouw social media?



# Jouw pitch

ONZE [PRODUCTEN] help(en) [KLANTEN] die [WAT ZE WILLEN BEREIKT ZIEN] door [actie die ze willen zien] en [EVENTUEEL EEN TWEEDE IETS]

# Actie

Schrijf jouw eigen pitch uit.



Samenvatting

# Jouw boodschap

# Jouw boodschap

- Alle elementen moeten bekeken worden!
- Expertenstatus is cruciaal
- In functie van de kanalen en doelen die je kiest
- Boodschap vertrekt altijd vanuit wie jij bent



# Voor jullie

## In de leeromgeving

- “Mindset”
- Alle kaartjes
- Alle links van vandaag

## In de Facebook groep

- Al jullie vragen

<https://www.facebook.com/groups/online.business.essentials/>