

LEADS GROEI SYSTEEM

Het Leads Groei Systeem zijn de 3 belangrijkste stappen uit je marketingcampagne om continu online klanten en een voorspelbaar hoog inkomen te krijgen.

Het Leads Groei Systeem bestaat uit 3 stappen:

1. Brandawareness => emailmarketing en posten op sociale media (zichtbaarheid)
2. Leadgeneratie => doelklant naar je aanbod leiden (emailmarketing/webinar)
3. Conversie => doelklant wordt betalende klant

N.B.: Als jij deze stappen goed in handen hebt, dan leidt dit naar een voorspelbaar hoog inkomen.

Om met dit systeem aan de slag te gaan is het belangrijk dat je de antwoorden hebt van de opdracht bij stap 6.

De opdracht staat hieronder:

Beantwoord onderstaande vragen om je doelklant per fase persoonlijk aan te spreken. Besef dat je doelklant in iedere fase weer een ander perspectief heeft ten aanzien van jouw aanbod.

Bedenk dan wat voor content past bij iedere fase qua emailmarketing of posts op social media. Want zo neem je hen stap voor stap mee naar jouw aanbod. Wat denkt, voelt, hoort of ziet je **probleembewuste doelklant**? Welke vragen hebben ze? Wat zijn hun frustraties en verlangens? Wat zijn hun doelen?

- Wat denkt, voelt, hoort of ziet je **oplossingsbewuste doelklant**? Welke vragen hebben ze? Wat zijn hun frustraties en verlangens? Wat zijn hun doelen?
- Wat denkt, voelt, hoort of ziet je **aanbodbewuste doelklant**? Welke vragen hebben ze? Wat zijn hun frustraties en verlangens? Wat zijn hun doelen?

Als je eenmaal weet wat je doelklant denkt, hoort, ziet of voelt in een bepaalde fase ga je hier posts over plaatsen op social media platformen waar jouw doelklant zich bevindt. En je doet hetzelfde voor je emailmarketing/nieuwsbrieven. Deze stap noem je brandawareness. Oftewel je maakt jezelf op een relevante manier zichtbaar voor



je potentiële klanten. Zo leren ze je kennen, gaan ze je aardiger vinden en meer vertrouwen. En die route hebben de meeste van je potentiële klanten af te leggen voordat ze klant bij je worden.

Het Leads Groei Systeem



N.B.: Bedenk 10-20 ideeën voor content of social media posts voor probleembewuste en oplossingsbewuste doelklanten.

Welke brandawareness content ga jij inzetten om de juiste soort klanten aan te trekken voor wat je verkoopt?

Waar zitten de leads voor jouw aanbod?

Welke leadgeneratie ga jij inzetten om de juiste soort klanten aan te trekken voor wat je verkoopt?

- Webinars
- Quiz
- Wachtlijst
- (gratis online) cursus
- (gratis) consultatie/gesprek/scan
- Event
- Challenge
- Demonstraties/beurs
- Iets anders nl.....

Nog vragen over jouw Leads Groei Systeem? Stel ze mij gerust in de Network Of Purpose community. Ga naar: <http://bit.ly/purposehacking>

Of plan je afspraak direct in mijn agenda via:

www.networkofpurpose.nl/groei