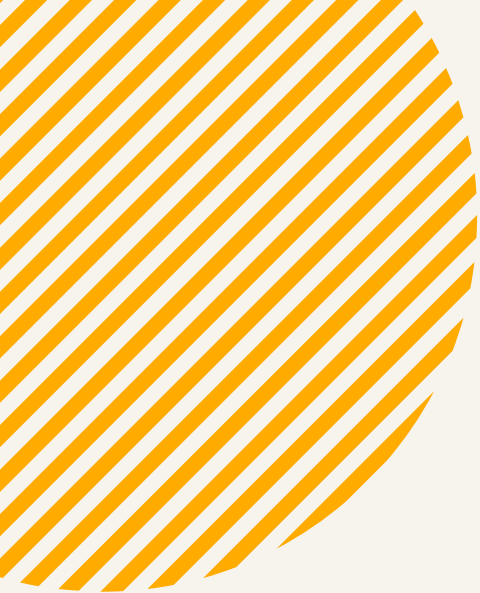




TOP SECRET

HOE JE GRATIS KUNT ADVERTEREN OP FACEBOOK EN INSTAGRAM

Met Laura van Esveld



Laura

Kickstart Online Ondernemen

- Ondernemer sinds 2016
- Liefhebber van passief inkomen
- Data en cijfer fanaat



DE ROUTE NAAR GRATIS



+ Investeren

Eerst investeren en later pas oogsten?
Dat hoeft helemaal niet!

+ Rendabel

Wat is er nodig om rendabel te zijn en
welke variabelen spelen een rol?

+ Upsell

Het is de magie van de bijvangst.

+ Follow up winst

Hier stopt het niet...



VROEGER GING HET ZO



INVESTEREN

Blind even een paar ekkies erin gooien.

WACHTEN

Mét stalen ballen omdat er steeds meer geld wegloopt.

OOGSTEN(?)

In het verleden behaalde resultaten geven geen...



Dat zag er zo uit



KLIK

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

LEAD

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

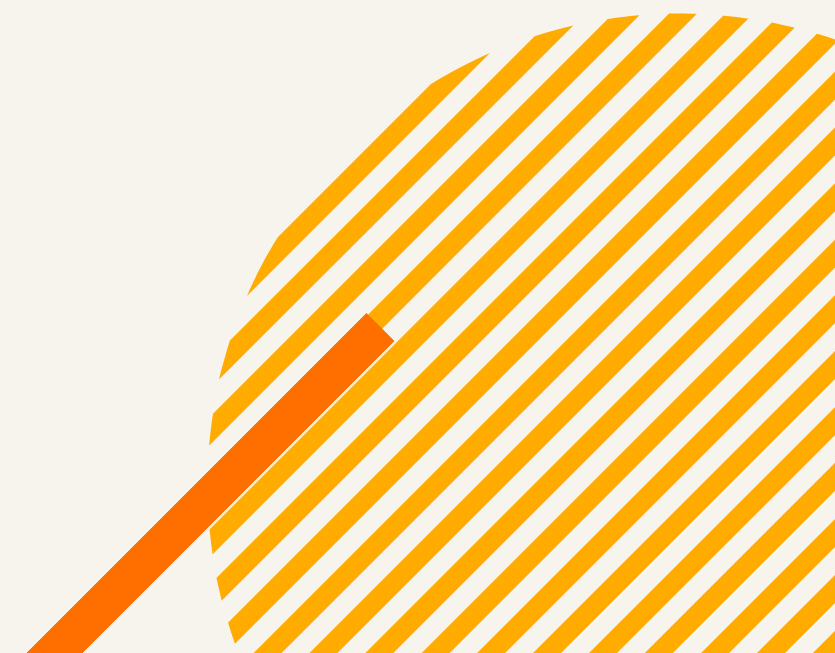
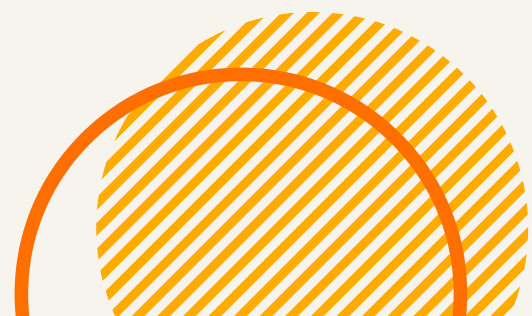
E-MAIL FUNNEL

X aantal mails leidend
naar core aanbod.

€ AANKOOP?

Aankoop van core
aanbod uit funnel.

Van klik naar aankoop



Nu gaat het zo



KLIK

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

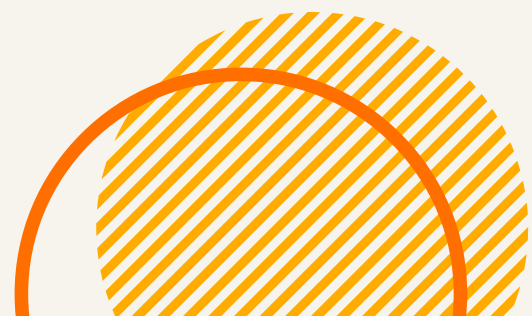
LEAD

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

€ UPSELL

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

Van klik naar upsell






Upsell

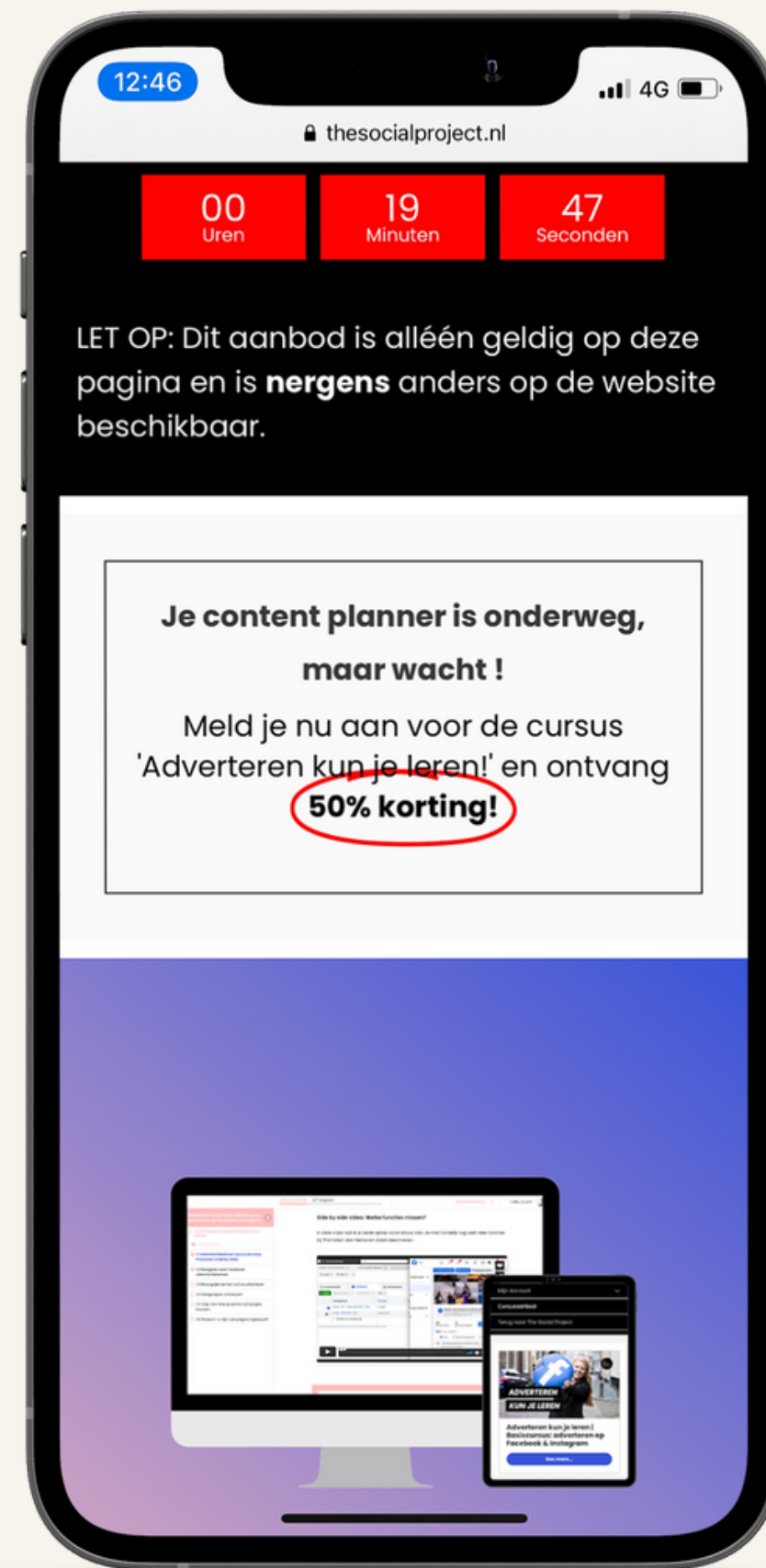
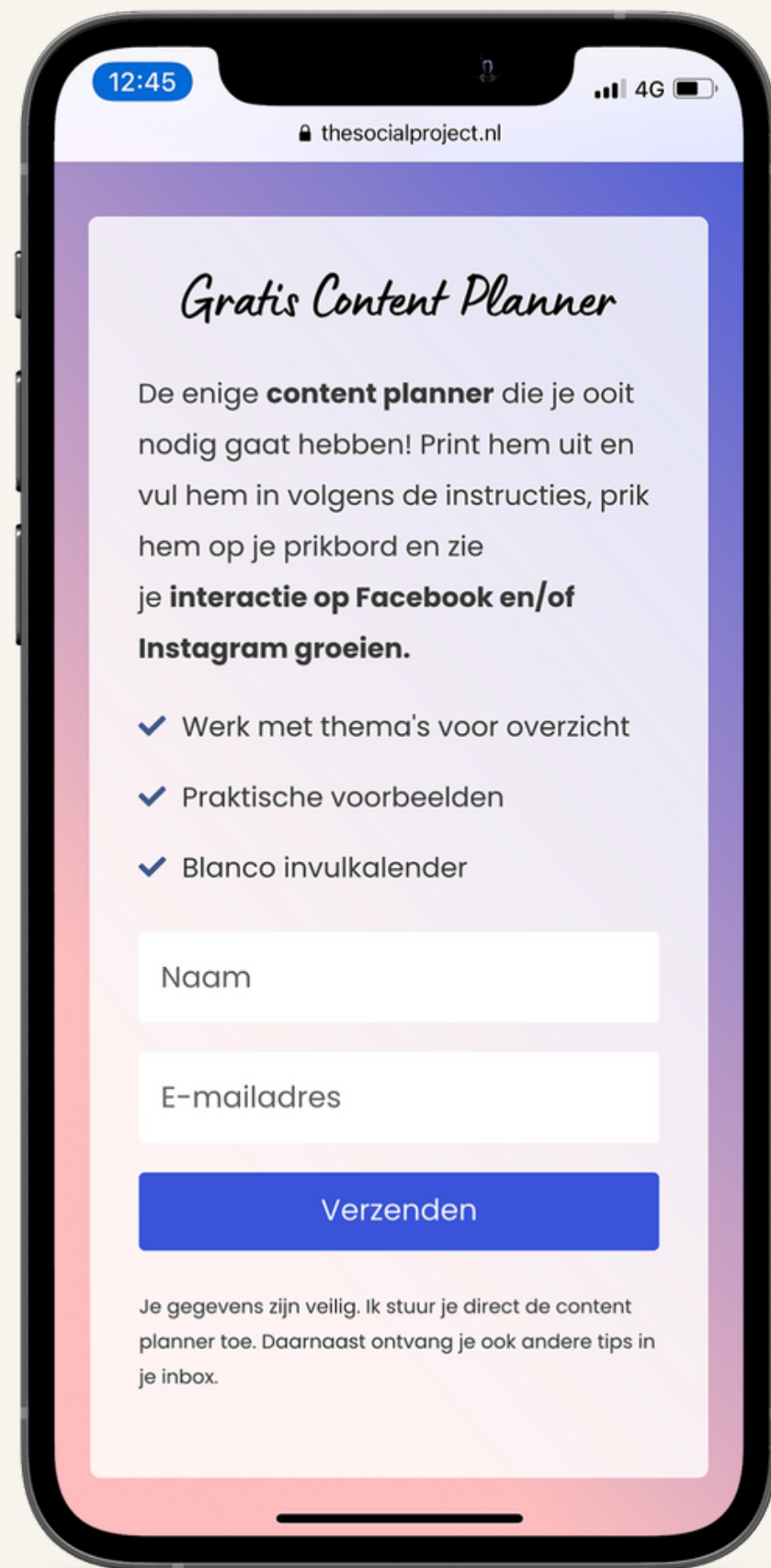
Ja + Ja = €

- Aanbod ná aanvragen weggever
- Bezoeker zit al in de 'JA' modus
- Laagdrempelig aanbod
- Goedkoop (onder €50)



AANMELDPAGINA

gratis weggever



BEDANKPAGINA

met upsell



UPSELL OPTIES



+ **PRO versie van je weggever**

Je weggever on steroids.

+ **Doe-het-zelf versie**


Templates, scripts, stappenplannen etc.

+ **Uitgeklede versie van je core aanbod**

Proefperiode voor laag bedrag, eerste les / module / hoofdstuk etc.

+ **Videoserie / Masterclass**

Echte waarde door middel van verdiepend beeldmateriaal.



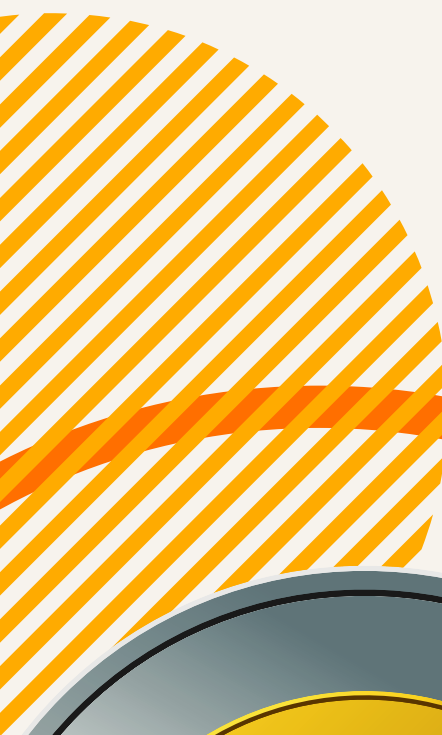
5%

5 VAN DE 100 LEADS
KOPEN DE UPSEL

+

€39/upsell

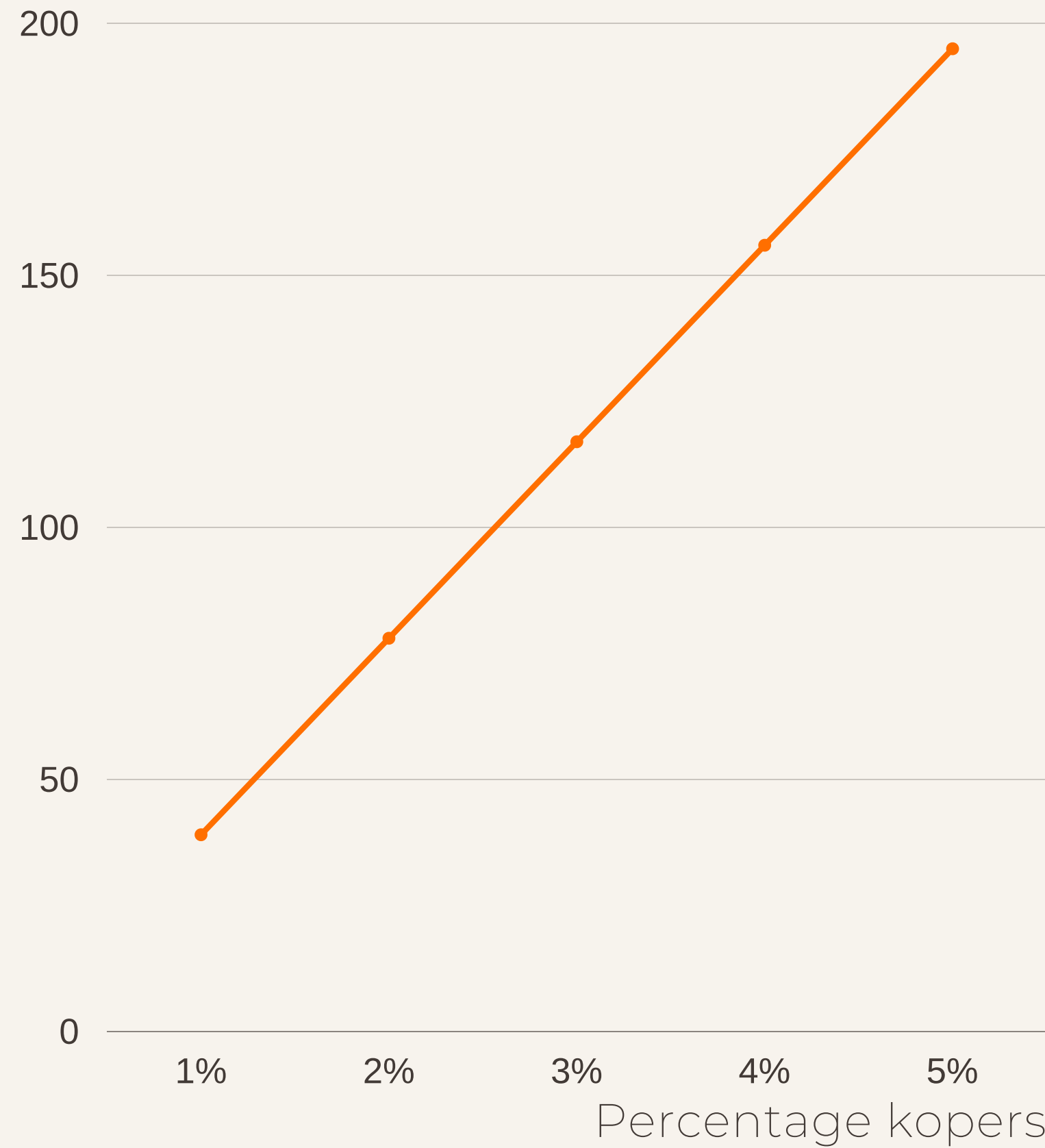
€195 OMZET PER 100
LEADS



Variabelen

- Prijs van de upsell
- Percentage kopers
- Prijs per lead

Max. prijs per lead in centen



PPL ten opzichte van % upsell verkopen

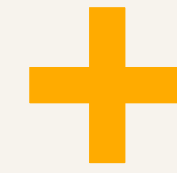


De magie
van de
bijvangst



Geen upsell

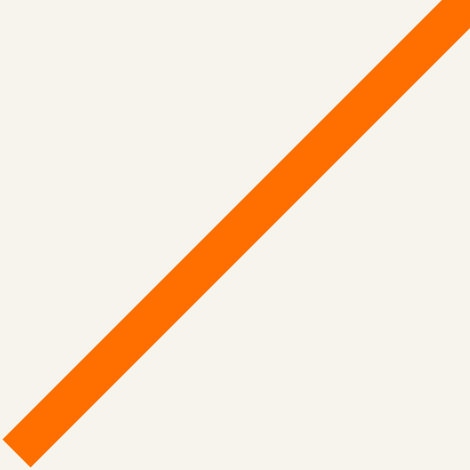
- Afhankelijk van follow up
- Duurt lang voordat je ROI ziet
- Adverteren = investeren



Wel een upsell

- Direct een ROI
- Diepere relatie met lead
- Adverteren = incasseren





Follow up

HIER BEGINT DE PRET PAS...



Nu gaat het zo

Van klik naar sale



KLIK

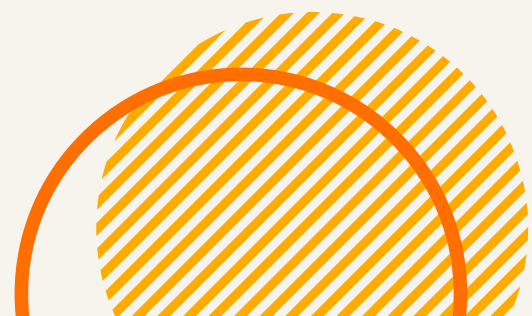
Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

LEAD

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.

€ UPSELL

Presentaties zijn
communicatiemiddelen.



Na de upsell

Van sale naar fan



EEN LEAD DIE AL HEEFT GEKOCHT...



+ **koopt makkelijker opnieuw**

Ja op weggever, ja op upsell, ja op core aanbod.

+ **bereik je gratis**


Staat op je lijst tot hij zich uitschrijft.

+ **heeft de € associatie al**

Geen 'klus voor exposure', deze lead weet al dat hij gewoon moet betalen voor je tijd / product / dienst.

+ **wordt sneller fan**

Geeft makkelijker een recensie, beveelt je eerder aan bij anderen, heeft sneller het gevoel dat hij je kent.





Gratis adverteren
zonder je
advertenties aan
te passen

