

Playbook voor testers



BINDEXPERTISE HELPT ONDERNEMERS AAN
EEN WINSTGEVENDE MARKETINGMACHINE



START JOUW TEST MET EMAILS

MijnMarketingMachine inclusief gratis proefaccount is de tool om te starten

[DIT WIL IK](#)

JOUW RESULTAAT

PERSOONLIJK ADVIES VOOR MEER BEZOEKERS OP JE WEBSITE, OP BASIS VAN JOUW SPECIFIEKE SITUATIE

Wanneer je nog weinig bezoekers en klanten via je website krijgt kan het lastig zijn om te bepalen wat je tegenhoudt op dit moment:

Te weinig bezoekers of een website die geen klanten oplevert.

- Je hebt niet de informatie die nodig is om te bepalen waar je laaghangend fruit zit voor meer bezoekers.
- Start met testen om te zien wat werkt en waar je dus (laaghangend fruit) meer van moet doen.



OVER ONS

"Het is onze missie om elke ondernemer te voorzien van een winstgevende marketingmachine."

Ambitieuze ondernemers komen bij mij omdat ze graag meer klanten willen zonder dat ze daarvoor zelf steeds in actie moeten komen. In actie komen door te netwerken, op social media posten en DMen. Ze willen een winstgevende marketingmachine.

Deze marketing machine vult vervolgens hun agenda, zonder dat ze hier zelf steeds voor in actie hoeven komen. Of zoals ze het zelf omschrijven: op de trom hoeven slaan.

Met mijn hulp krijg je inzicht in hoe jouw klanten je website gebruiken en hoe je dit kunt verbeteren. Ook krijg je de beste manier voor het verbeteren van je website om te zorgen voor meer bezoekers. Zo gaat het vliegwiel van jouw winstgevende marketingmachine draaien.

Je zult ontdekken dat zodra jouw marketing machine staat, het de marketing van je overneemt. Af en toe doe je nog een aanpassing maar verder ben jij vrijgespeeld om te doen wat je het liefst doet: jouw klanten helpen.

WAAROM JE NOG GEEN KLANTEN KRIJGT VIA JE WEBSITE



Zonder bezoekers naar je website is het onmogelijk om te zeggen waar jouw grootste uitdaging ligt.

Is de uitdaging het bereiken van je doelgroep en deze naar de website krijgen? Zonder bezoekers kan je website nog zo goed zijn, als niemand het ziet werkt het niet.

Of is de uitdaging een website die geen klanten oplevert. In dit geval zal het niet uitmaken of je duizend bezoekers per dag op je website krijgt. Je website zal nooit winstgevend zijn.

In beide gevallen is het dus heel belangrijk dat we dat data kunnen verzamelen maar dat we de investering zo laag mogelijk houden. Dit tot we ontdekken waar de focus moet liggen.

***“DOOR TE TESTEN MET KLEINE AANTALLEN
BEZOEKERS WEEET JE SNEL WAAR JE FOCUS
MOET LIGGEN”***

TESTEN: HOE PAK JE DAT AAN

We hebben wel wat bezoekers nodig maar geen grote aantallen. Adverteren is niet nodig. Tegelijk willen we zoveel mogelijk informatie verzamelen over het gedrag van jouw doelgroep wanneer ze de website bezoeken. Het is dus belangrijk dat we de juiste doelgroep op jouw website krijgen. Dit is hoe het werkt:

1. Zorg dat bezoekers via je website klant kunnen worden. Dit klinkt als een open deur en toch gaat het vaak mis. Er moet een mogelijkheid zijn voor bezoekers om op je website een actie te ondernemen die ervoor zorgt dat jij aan ze kan verkopen. Het maakt voor nu niet uit wat. Denk bijvoorbeeld aan een contactformulier invullen, een aanvraag doen, een afspraak inplannen etc. Dit is je aanbod. Deze mag gratis of betaald zijn. Het maakt voor nu niet uit.

2. Zorg dat je hier data over verzameld. Gebruik hiervoor in ieder geval een tool die deze data meet zoals Google Analytics. Meer hierover later. Een mooie aanvulling hierop is Hotjar. Deze tool maakt filmpjes en heatmaps van hoe bezoekers zich op je website gedragen. Deze tool is ook gratis te gebruiken.

3. Breng een stroom bezoekers op gang naar je website (je aanbod). Wil je zo goedkoop mogelijk relevante bezoekers op je website krijgen dan is e-mail(marketing) een uitstekende eerste stap. Dit werkt ook als je nog geen (grote) mailinglijst hebt opgebouwd. Je kunt iedereen in je netwerk een persoonlijke e-mail sturen met een aanbod en doorsturen naar je website. Wil je het liever efficiënter aanpakken, start dan voor een klein bedrag met e-mailmarketing.

BONUS

E-mailmarketing is verreweg de goedkoopste manier (zowel op tijd als budgettair gezien) om je verkeer, klanten en omzet te laten groeien. Hoe pak je dat aan?

Wie mail ik dan?



Mail bestaande klanten met een aanvullend aanbod. Dit kan een upgrade zijn van wat ze al hebben gekocht of een aanvullende dienst. Één van mijn klanten weet op deze manier 5% van zijn klanten een upgrade te verkopen met één mail.



Mail oude klanten. Heb je bijvoorbeeld sinds zij klant waren een nieuw product ontwikkeld? Mail ze hier dan over. Zelf heb ik in juni alle oude klanten een nieuw en actueel aanbod gedaan. 10% kocht dit aanbod ter plekke (na 2 mails). Één oude klant belde spontaan om ook mijn hulp te vragen bij een ander probleem.



Mail oude leads. Dit zijn mensen die je eerder hebt gesproken maar geen klant zijn geworden. Veel ondernemers doen één keer een aanbod en dan hoort een potentiële klant nooit meer iets. Één van mijn klanten bleef potentiële klanten lange tijd benaderen en kwam erachter dat 80% van zijn omzet voortkwam van klanten waar ze al meer dan twee jaar contact mee hadden voor deze klant werd. De opwarmperiode voor jouw klanten is langer dan de meeste ondernemers denken.



Mail overige bekenden die binnen je doelgroep vallen of mensen kennen die binnen je doelgroep vallen. Ga zitten met een leeg vel papier en schrijf iedereen op die je kent en die hieraan voldoet..

WAT MAIL JE?

Je mailt al deze mensen een persoonlijk aanbod

DE EMAIL

Je mailt al deze groepen op een persoonlijke manier je aanbod. Dit doe je omdat je denkt dat het ook voor hen interessant is.

Je legt in je mail kort uit waarom het aanbod zo interessant is voor hen en geeft ze één duidelijke opdracht: maak gebruik van het aanbod.

Je plaatst de link naar je website en maakt duidelijk dat ze van je aanbod gebruik maken op je website.

Wees duidelijk in wat de ontvanger moet doen. Gebruik hiervoor gebiedende wijs:

- Klik op de link
- Boek een afspraak
- Etc.

DE TECHNIEK

Het is mogelijk om te mailen vanuit je persoonlijke mailbox. Zorg ervoor dat je elk persoon een persoonlijke mail stuurt met een persoonlijke aanhef.

Dit is tijdrovend. Zeker aangezien je dit vaker gaat doen zodra je ziet wat het je oplevert.

Veel slimmer is het om te mailen met een emailmarketingsysteem. Zo regel je snel en eenvoudig persoonlijke mails in.

Wij maken gebruik van MijnMarketingMachine. Je kunt dit systeem nu twee weken gratis proberen wanneer je een proefperiode start.

JA, IK WIL DIT

EMAILMARKETING

Emailmarketing is een essentiële tool voor elke ambitieuze ondernemer. Als marketingtool is het de goedkoopste manier om meer en vaker te verkopen.

Als automatiseringstool kun je je bestaande klanten nog beter en slimmer helpen. De tool voor meer en blijde klanten dus

[JA, IK WIL DIT](#)

We kijken graag met je mee. Maak direct een afspraak voor jouw gratis adviesgesprek



3 REDENEN OM NU TE STARTEN



Verkopen

Emailmarketing is de goedkoopste manier om meer en vaker te verkopen. Daarom is het onze nr 1 marketing tool!

1



Automatiseren

Automatiseren is een eitje met emailmarketing. Zo houd jij tijd over om jouw klanten te helpen

2



Blijde klanten

Processen zijn helder en gestroomlijnd. Al onze klanten geven aan dat ze blijere klanten hebben door emailmarketing.

3

**JA, IK WIL STARTEN MET
EMAILMARKETING**