

Salespagina script

Voordat je begint: Omschrijf welke actie je wilt dat je lezer neemt. Hou het simpel.

Stap 1. Haak in op een probleem onder jouw doelgroep. Begin bijvoorbeeld met een vraag.

Stap 2. Omschrijf tenminste 5 gevolgen als dit probleem niet wordt opgelost. Graaf diep voor een goede lijst. Maak er beeldende verhalen van, zodat je laat zien dat je je lezer begrijpt. Maak van ieder punt een aparte alinea. (problemen die echt pijn doen zijn bijvoorbeeld tijd, geld, gezondheid, relaties, toekomst)

1.

2.

3.

4.

5.

Stap 3. Omschrijf jouw oplossing voor het probleem. Let op: schrijf wat je doet en niet hoe je het doet. Hoe groter het probleem, hoe urgenter jouw oplossing.

Cinda.

Stap 4. Omschrijf de resultaten van je oplossing. Hier raakt je klant op verkocht. (En niet op je oplossing zelf). Vergeet ook hier niet om beeldend te schrijven.

1.

2.

3.

Stap 5. Geef jouw klant een duwtje in de richting van jouw diensten. Formuleer de actie die jij wilt dat je lezer onderneemt in een krachtige call-to-action (zie 'Voordat je begint'). Schrijf je call-to-action in de gebiedende wijs.

Stap 6: Leg je tekst een nachtje in de week. En loop het nog eenmaal na of alles in logische volgorde staat, de zinnen lekker lopen, geen taalfouten bevat, etc. Lees het daarna hardop voor.

Stap 7. Als je tekst definitief is plaats je deze op een speciale pagina op je website. Zorg dat je duidelijk zichtbaar een button plaatst in en/of onder de tekst, zodat je klant zich kan aanmelden. Of een gesprek kan aanvragen. Geef de button een opvallende kleur.

Herhaal deze stappen voor iedere salespagina die je maakt, of iedere advertentie die je op Facebook wilt plaatsen.



Tip: Experimenteer met diverse titels/vragen bovenaan je salespagina. Kijk wat het beste aanslaat bij je doelgroep. Maar blijf niet eindeloos schrijven en schrappen. Kijk na 6 maanden of je teksten nog steeds relevant zijn voor je. Meer klanten betekent persoonlijke groei. Persoonlijke groei betekent andere klanten.

Cinda.