**In jouw leadfunnel beschrijf je hoe je jouw nog niet gekende prospect (vreemde) omtovert tot lead (vriend).
En hoe je hem daarna van aanbod naar aanbod brengt. Voorbeeld 1 – Wordt uitgewerkt in deze UMM 8 delige reeks**

**Lead**

**Lead**

**Lead**

**Lead**

**Lead**

**Prospect**

**Magnetiserende** **tools** naar leadmagneet met **CTA naar** **aanbod 1**

**Weggever** op landingspagina 1:

Titel weggever:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CTA op weggever naar aanbod 2:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Een eerste heel laagdrempelig aanbod met persoonlijk contact**

Bv. Gratis en vrijblijvend **kennismakings**-**gesprek** (per telefoon, bij jou op kantoor of winkel ,
of thuis of op kantoor van de prospect)
of **intakegesprek** of **proefsessie** of **offerte** of

**demo** of

**rondleiding** of

…

**CTA** naar aanbod 3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Van zodra afspraak ingepland wordt, wordt er een Ontdek en verrassingsbox opgestuurd naar de prospect.

Daarin wordt de volgende stap al beschreven naar de volgende stap: **CTA naar aanbod 3.**

Aanbod 3 is meestal dan een eerste verkoopproduct.

Tiussen de tijd van het plannen van de afspraak en de afspraak zelf worden er enkele ondersteunende e-mails gestuurd.

**Tijdens het persoonlijk contact wordt vertrouwen verder opgebouwd en wordt het eerste verkoopproduct angeboden = aanbod 3.**

Wat wordt jouw **aanbod 3**?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Versturen van dagelijkse, lwekelijkse, tweewekelijkse of maandelijkse e-mail nieuwsbrieven.

In combi met papieren nieuwsbrieven.

met **CTA naar regelmatige vervolgaanbiedeingen**.

Alle volgende aanbiedingen kunnen **verkoopaanbiedingen** zijn of echte **lokmiddelen** om alsnog daarna iets te verkopen.

Wat kunnen jouw volgende vervolgaanbiedingen zijn?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Aanbod 4, 5, 6, 7, …=**

**Aanbod 3=**

**Aanbod 2=**

**Aanbod 1=**

Lange termijn opvolging

Korte termijn opvolging

Korte termijn opvolging

Versturen korte termijn e-mails met **CTA naar aanbod 2.**Deze dient aangevraagd te worden **via sms of whatsapp.**Of kan op de **afspraken-agenda** zelf ingepland worden.

**HerhaalKlant**

**Klant**

**Klant**

**In jouw leadfunnel beschrijf je hoe je jouw nog niet gekende prospect (vreemde) omtovert tot lead.
En hoe je hem daarna van lokmiddel naar lokmiddel of van aanbod naar aanbod brengt. Voorbeeld 2 –** Variante op 1

**HerhaalKlant**

**Klant**

**Lead**

**Lead**

**Klant**

**Lead**

**Lead**

**Klant**

**Lead**

**Lead**

**Lead**

**Prospect**

**Magnetiserende** **tools** naar leadmagneet met **CTA naar** **aanbod 1**

**Weggever** op landingspagina 1:

Titel weggever:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CTA op weggever:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Versturen korte termijn e-mails met **CTA naar aanbod 2.**Deze dient aangevraagd te wordenop landingspagina 2.

**Ontdek en** **verrassingsbox**

CTA naar aanbod 3: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

De prospect ontvangt de Ontdek en verrassingsbox op gevraagde adres.

Daarin wordt de volgende stap beschreven. Dat is de **CTA naar aanbod 3.**

Aanbod 3 kan een eerste heel laagdrempelig verkoopproduct.zijn of een vorm van gratis/laagdrempelig bezoek, demo, intake, proefsessie, …

Versturen korte termijn opvolgings e-mails met **CTA naar aanbod 3**Aangevuld met een telefoongesprek en **CTA naar aanbod 3.**

**Een eerste heel laagdrempelig verkoopproduct of persoonlijk contact.**

Dat kan een (laagdrempelig) verkoopproduct zijn.

Of een vrijblijvend bezoek met cadeau, een demosessie, een intakegesprek, een proefsessie, … waarin je dan jouw verkoopproduct aanbiedt.

Wat wordt jouw **aanbod 3**?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Versturen van dagelijkse, lwekelijkse, tweewekelijkse of maandelijkse e-mail nieuwsbrieven.

In combi met papieren nieuwsbrieven.

met **CTA naar regelmatige vervolgaanbiedeingen**.

Alle volgende aanbiedingen kunnen **verkoopaanbiedingen** zijn of echte **lokmiddelen** om alsnog daarna iets te verkopen.

Wat kunnen straks jouw volgende vervolgaanbiedingen zijn zijn?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Aanbod 4, 5, 6, 7, …=**

**Lokmiddel 4, 5, 6, 7, … =**

**Aanbod 3=**

**Lokmiddel 3 =**

**Aanbod 2=**

**Lokmiddel 2 =**

**Aanbod 1=**

**Lokmiddel 1 =**

**In jouw leadfunnel beschrijf je hoe je jouw nog niet gekende prospect (vreemde) omtovert tot lead.
En hoe je hem daarna van lokmiddel naar lokmiddel of van aanbod naar aanbod brengt. Voorbeeld 3** = Variante op 1

**HerhaalKlant**

**Klant**

**Lead**

**Lead**

**Klant**

**Lead**

**Lead**

**Klant**

**Lead**

**Lead**

**Lead**

**Prospect**

**Magnetiserende** **tools** naar leadmagneet met **CTA naar** **aanbod 1**

**Weggever** op landingspagina 1:

Titel weggever:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

CTA op weggever:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Versturen korte termijn e-mails met **CTA naar aanbod 2.**Deze dient aangevraagd te wordenop landingspagina 2.

**Een eerste heel laagdrempelig en gratis product of persoonlijk contact.**

Een gratis en vrijblijvend bezoek met cadeau,
een gratis demosessie,
een gratis en vrijblijvende intakegesprek,
een gratis proefsessie,
 … waarin je dan op dat moment jouw verkoopproduct (**aanbod 3**) aanbiedt.

Wat wordt jouw **aanbod 3**?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Aanbod 2=**

**Lokmiddel 2 =**

**Aanbod 1=**

**Lokmiddel 1 =**

**Aanbod 5, 6, 7, …=**

**Lokmiddel 5, 6, 7, … =**

Alle volgende aanbiedingen kunnen **verkoopaanbiedingen** zijn of echte **lokmiddelen** om alsnog daarna iets te verkopen.

Wat kunnen straks jouw volgende vervolgaanbiedingen zijn zijn?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Lokmiddel 4**

**Aanbod 4**

Ondertussen loopt de lange termijn opvolging door.

Versturen van dagelijkse, lwekelijkse, tweewekelijkse of maandelijkse e-mail nieuwsbrieven.

In combi met papieren nieuwsbrieven. Telkens met **CTA naar het volgende verkoopaanbod**.

Een volgende aanbieding/verkoopaanbod.

Wat zou jouw eerstvolgende verkoopaanbod kunnen zijn?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Lange termijn opvolging:

Versturen van dagelijkse, lwekelijkse, tweewekelijkse of maandelijkse e-mail nieuwsbrieven.

In combi met papieren nieuwsbrieven.

met **CTA naar regelmatige vervolgaanbiedeingen**.