

ED-2



ONDZ Marketing

ED-2
2023-2024

Periode 4 Les 01

Salespagina volgens AIDA model



1

ED-2

Focus periode 4:

Diverse facetten van marketing

Elke les is een afgerond geheel
Je past het toe binnen het project
Geen aparte opdrachten ter beoordeling

Beoordeling periode 4 op beroepshouding:
werken tijdens de les

Ben je afwezig een les dan mis je dus kennis



2

Focus periode 4: Marketing

Dit gaan we doen aan onderwerpen:

- Salespagina volgens AIDA model
- Neuromarketing
- Sfeer en stijl bepaling in de marketing
- Geen les i.v.m. examinering ED-4
- Social Mediastrategie theorie en uitwerking
- Social media posts
- Influence en Affiliate marketing



Input n.a.v. de ingevulde Padlet vorige periode over wat jullie willen leren in Marketing

3

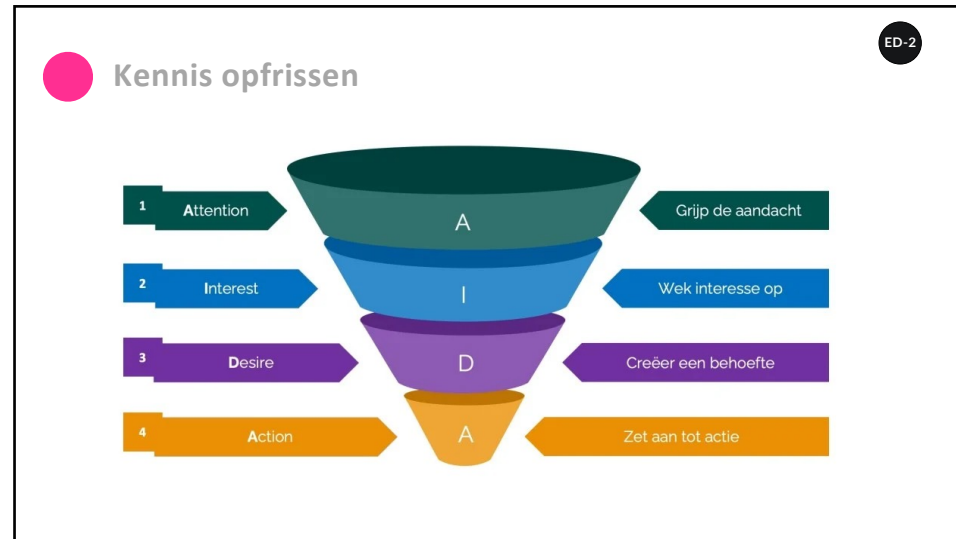
Vandaag:

Salespagina volgens het AIDA model

- Een salespagina is slechts één onderdeel van het verkoopproces
- Om iemand tot aankoop te laten overgaan zijn er verschillende media uitingen nodig
- Minimaal 7 contactmomenten nodig voordat iemand tot aankoop overgaat

Een salespagina is vaak de laatste stap en bevestigt wat iemand via de andere contactmomenten al heeft gehoord of gezien

4



5

IMU (Internet Marketing Unie) ED-2
Nieuwe salesfunnel voor tuincursussen.nl


11:00 min.

Wat ze gedaan hebben:

- Een productfunnel bedacht waarmee ze meer gaat verkopen
- De website van tuincursussen.nl een make-over gegeven
- Haar complete salesproces geautomatiseerd

[Link >>](#)

6

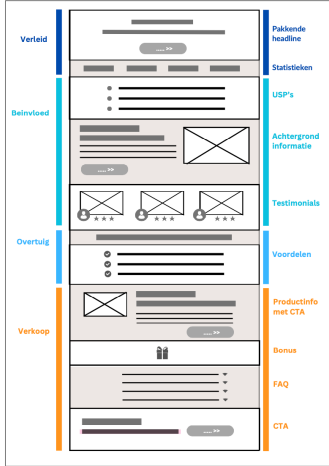


Salespagina AIDA

ED-2

Met deze elementen kun je spelen:

- Volgorde veranderen
- Onderdelen aanpassen
- Onderdelen toevoegen
- Onderdelen verwijderen
- Inhoud per onderdeel aanpassen
- E.d.



7



Tuincursussen.nl

ED-2





1. Analyseer de home: hoe zit AIDA verwerkt?
2. Vraag de gratis weggever aan en analyseer deze pagina op AIDA en vergelijk hem dan met de home
3. Bekijk één cursuspagina op inhoud en AIDA

uitschrijven kan daarna altijd

8

ED-2

Salespagina AIDA

Attention – Grijp de aandacht



In een salespagina m.b.v een header

80% leest de header
20% leest de rest

Tekst en beeld versterken elkaar

[Link >>](#)

9

ED-2

Salespagina AIDA

Interest – Wek interesse op

Stap 1: Grijp de aandacht - Header



Leer met plezier en zelfvertrouwen vloggen
...voor méér volgers en klanten op Instagram

Ja, ik wil meedoen!

#LongStoryShort: de populaire insta-cursus met al meer dan 6.542 cursisten

10

ED-2

Salespagina AIDA

Interest – Wek interesse op

Herkenning!

Je wilt wel stories maken, maar...

Je vindt dat je meer zichtbaar moet zijn op **Instagram**. Je ziet anderen vol zelfvertrouwen zichzelf of hun bedrijf promoten door stories te maken. Je beseft ook dat het belang van videoskills nu in 2022 niet meer te negeren is: bedenk maar eens hoeveel video je zelf kijkt.

Maar zelf doen? Lastig. Het is zoveel werk, en je weet nog niet precies hoe je de kijker 'vast' houdt. Mensen swipen je stories weg. **Je volgersaantal groeit maar niet**, je krijgt te weinig respons en reacties.

Of je durft nog helemaal niet te beginnen. Misschien heb je lichte **camera-angst en verstijf je** als je wilt praten op beeld. Dan denk je aan alle mensen die dit gaan bekijken, en hoe ze over je gaan oordelen. Online zichtbaar worden voelt **zo naakt en eng**.

Bovendien, stel dat je wel zou durven... je weet nog steeds niet goed wat je dan gaat zeggen. **Wat is interessant?** En hoe zorg je dat mensen niet wegschermen of ontfolgen? Waarom zouden mensen naar JOU willen kijken? Zo speciaal voel je jezelf niet.

Herkenbaar?

Je bent bang dat mensen je **narcistisch** gaan vinden. "Zul je haar weer hebben" of "moet ze weer zo nodig".

Je **blokkeert** als je je camera aanzet. Je weet niets te zeggen en niets te laten zien wat leuk is.

Je denkt dat je niet **interessant** genoeg bent. Waarom zouden mensen je moeten volgen?

Je voldoet niet aan het **ideale schoonheidsplaatje** "dus dit wordt niks met mijn leeftijd of uiterlijk."

Je maakt wel vlogs, maar mist een grote lijn of idee erachter. Je hebt **geen visie en strategie**.

11

ED-2

Salespagina AIDA

Interest – Wek interesse op

Eigen verhaal als herkenning

Van bang voor de camera naar 48.000 volgers

Ik was niet het type voor om te vloggen. Te verlegen, te onbekend. Dat vond niet alleen ikzelf, ook mijn omgeving vond dat: "Nee, asjeblieft, **word geen wanna-be-influencer**". En de allereerste keer dat ik een vlog maakte voor mijn 60 volgers op Instagram, vond ik het **doodeng**. En wist ik niets 'zinnigs' te zeggen.

Maar drie jaar later sta ik bekend om mijn leuke stories en heb ik 44K volgers. Mijn geheim? Ik pas **storytelling en technieken uit de journalistiek** toe. Ik weet exact wanneer een vlog aanslaat en wanneer niet. Slechts 1% van mijn kijkers swiped weg bij een story. Van mijn 48.000 volgers kijken er elke dag ongeveer 24.000 trouw. **Dat is 50% van mijn volgers**, het gemiddelde ligt wereldwijd op 10%.

Mijn business is gegroeid. Ik heb meer dan een miljoen verdiend via verkoop op Instagram. Mijn **online zichtbaarheid** is zo groot, dat ik daardoor vaak wordt gevraagd in de **media**, als spreker of zelfs prijzen win.



12

ED-2

Salespagina AIDA

Desire – Creëer een behoefte

Maar je kan stories maken ook op deze manier ervaren:



Je gaat je toekomst met liefde enigi voor fitness wat je doet, kort en bondig aan je volgers vertellen wat je nieuwe leuke plannen zijn. Je volgers leven je kennen, al weet veel voor hen als een **online vriendschap**. Je snijdt welke stories gaan 'ontlezen' en hoe je met je volgers interactie kunt maken. Je doet je volgers groeien en ment **als ondernemer gelijk resultaat**. In je online mensen kopen graag van iemand die ze vertrouwen. En bovenal, je hebt er **plezier in**.

We gaan in deze cursus vloggen en stories maken ontdekken zodat je weet hoe je dit aanpakt.

In deze zo transparant en helder mogelijk aan hoe ik mijn vlogs, boeken en meer. In video's ga ik alle **marketing trucs** hoe ik authentiek blijf op camera, en hoe ik onderwerpen licht mijn.

**Het toekomstbeeld:
Dit resultaat ga jij behalen met deze cursus**

- ✓ Je gaat **leukere, waardevolle vlogs maken** en daarmee van je huidige volgers trouwe fans maken.
- ✓ **Je volgers aantallen groeien** en je krijgt meer kijkers op je stories; mensen gaan naar je doorverwijzen (Zij is leuk om te volgen!)
- ✓ Je voelt **geen angst** om op camera te praten, want je hebt geoefend met 400 van mijn tips en trucs.
- ✓ Je online zichtbaarheid schiet omhoog, waardoor je ook grotere kans hebt om **in de media** te komen als expert.
- ✓ Mensen **kopen eerder je product** omdat ze het idee hebben dat ze je kennen. Dat voelt vertrouwd en veilig.

13

ED-2

Salespagina AIDA

Desire – Creëer een behoefte

Een greep uit de onderwerpen in dit unieke online marketing boek

Strategie
De blauwprint voor een ideale, automatische online business

SEO
Domineer in Google en word een magneet voor je doelgroep

Conversie
Ontdek onze wetten van wettigende websites

Neuromarketing
Ontdek de kunst van online verleiding en haal meer resultaat

Marketing funnels
Haal meer leads en klanten uit je bezoekers met tijdbestuurde funnels

Sales
Hoe je je online klanten wilt en wilt met deze unieke technieken

Copywriting
Schrijf de meest effectieve teksten volgens onze formule

Lanceringen
Lees van onze voorbeelden en creëer producten in je bereik en omzet

Content marketing
Hoe je content creëert en het gebruiken met jouw kennis

E-mail marketing
Ontdek het geheim achter effectieve mailinglijsten en automatisaties

Virale marketing
Zorg voor een virale factor in je marketing en schaal resultaten op

Klantgeluk
Zorg voor een perfecte klantervaring en bouw je aan je merk

Affiliate marketing
Een geweldige manier om te verdienen van 'gratis werknemers'

Memberships
Zorg voor structurele, wederkerende inkomsten

Community building
Breng 'trage' in je marketing en draag bij aan de levens van anderen

Visuele weergave van de inhoud van het product

"Dit heb ik nodig!"

14

ED-2

Salespagina AIDA

Desire – Creëer een behoefte

byantine Yeah! Jij Bedankt! Zo heb ik afgesloten wv mijn eerste vlog gemaakt. Gewoon omdat het net dat zetje was om het wel te doen. Dwars door mijn "angst" van oordelen, gelijke stem en wat heb ik nou te vertellen heen. Just did it. En gaf een fijne boost! 🥰❤️

dezoeteheemel Zo leerzaam weer! Ik ben deze wk al bezig gegaan door mijn product via stories aan te bieden. Waar ik eerder inderdaad altijd een mooie canva grammatie maakte heb ik het nu via een enthousiaste vlog video gedaan. Ik heb ik meer verkocht dan anders!! 🥰👍 Zo happy! De cursus heeft me nu al meer dan kennis gebracht dan ik had verwacht 🥰

onetrueffle_mijkevlas Jaas was weer 'n super mooie cursus! Zo bijzonder hoe je elke X weer op zo'n opgeschijndijk simpele manier zoveel kennis in zo'n cursus weet te drukken, inspirerend! 🥰👍 Ohwijs bedankt weer voor je enthousiasme, tips en energie!! 🥰👍

'Mijn eerste vlog gemaakt! **Dwars door de angst** van oordelen heen'

'**4x meer verkocht** met een enthousiaste vlog dan anders'

'**Zoveel kennis** in één cursus, inspirerend'

Overtuiging van bestaande klanten die vertellen dat jouw product/dienst goed is.

15

ED-2

Salespagina AIDA

Action – Zet aan tot actie



€497,-

De cursus #Longstoryshort

De populaire cursus over vloggen op Instagram Stories, zodat je **méer volgers, engagement** en daarmee **klanten en omzet** krijgt. Leer hoe je authentiek en boeiend jezelf **online zichtbaar** maakt met je storytelling skills op video.

Ja, ik doe mee!

★★★★★

16

ED-2

Salespagina AIDA

Action – Zet aan tot actie

Zelfde beeld maar andere tekst!



497,-

Ja, ik doe mee!

De populaire cursus over vloggen op Instagram Stories, zodat je méér **volgers**, **engagement** en daarmee **klanten en omzet** krijgt. Leer hoe je authentiek en boeiend jezelf online zichtbaar maakt met je **storytelling skills** op video.

Ik ga je álles geven wat in me zit over dit onderwerp, en kan niet wachten om je erbij te hebben. Als je nu je ticket koopt, heb je gelijk al toegang tot de cursus.

Ja, ik heb er zin in!

★★★★★

17

ED-2

Salespagina AIDA


Action – Zet aan tot actie

IK WIL EEN BLOOM-BOX KOPEN!

Bestel nu jouw persoonlijke Bloom-Box: een workshop in een doosje.
Voor jouw geboortemaand of als cadeau voor iemand anders.

Met de *bestelknop*, bestel je via *Meaningful crafts* en ontvang ik een *mooie commissie*.

BESTEL NU



18

ED-2



Al de cursus is nu op dit moment dicht, en gaat pas weer eind 2024 open. Ik 'open' de cursus altijd met een boel promotie en een aanbieding van 500 euro korting. Wil je nu héél graag toch de cursus vast doen, dan kan je 'm nu alvast kopen. Besef wel, je stroomt dan halverwege binnen en mag de volgende communityweek meedoen.

Maak en verkoop je online cursus

Zoals de 1400 cursisten uit de vorige rondes zeiden: "Het meest complete programma ever" en "De beste cursus over online cursussen maken."

Ja, wil alsnog instrument!

[Link >>](#)

Hoe duurder het product of dienst, hoe langer de salespage, hoe meer contactmomenten

Note:
deze salespage is voornamelijk voor vrouwen, die hebben meer overtuiging nodig 😊