

Peggy.*wf*
Leenders

FUNNEL STARTUP TOOLKIT



De handvatten voor een
basis funnel

DE STARTUP FUNNEL



Om jouw bedrijf van de grond te krijgen, zijn er een aantal essentiële taken die uitgevoerd moeten worden. Daarom gaan we aan de tools werken, om een funnel op te zetten.

Heb jij wel er eens over nagedacht om jouw eigen funnel in elkaar te zetten, maar je dacht dat dit te ingewikkeld was en teveel tijd zou kosten? Dit hoeft niet zo te zijn! Je kunt beginnen met een eenvoudige funnel om iets aan jouw volgers te introduceren en er later op voort te bouwen.

Een funnel is een belangrijk onderdeel van jouw marketingstrategie. Een funnel vergroot jouw mailinglijst door een gratis weggever. De leadmagnet.

Dat is stap 1 van de funnel. Vervolgens ga je een 'tussen product' introduceren. Hiermee ga jij de kosten die het kost, om te adverteren voor jouw gratis weggever, recht trekken. Ook zorgt dit ervoor dat jij top of mind blijft bij jouw (potentiële) klanten. Uiteindelijk, moet deze funnel ervoor zorgen dat klanten jou de expert vinden voor het onderwerp waar jij over schrijft en vertelt. Dit zorgt ervoor dat zij graag met jou zaken willen doen.

Ik ga een stappenplan met je delen om een eenvoudige funnel te maken, zodat jij jouw volgers omzet in klanten. Want, wie wilt dat nou niet?

Ik laat je precies zien wat je nodig hebt om jouw eerste funnel op te bouwen en te starten.

FUNNEL STAPPEN

Laten we beginnen met de funnel stappen. Je hebt eigenlijk maar 4 funnel stappen nodig om leads te verzamelen (uiteraard kan dit veel uitgebreider maar dit kan je later zelf doen):

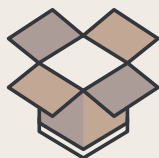
1. FB-advertentietekst en afbeelding
2. Een aanmeldingspagina voor jouw gratis aanbieding
3. Bedankt pagina
4. Een e-mail met het gratis aanbod

Ik ga elk van deze stappen verder in dit e-book uitleggen, maar je hebt natuurlijk ook een aantal programma's nodig om jouw eigen funnel in te kunnen bouwen, namelijk:

- Landingspagina software
- Document opslag
- E-mail / CRM-platform
- FB-advertentieaccount



Landingspagina software - mijn favoriet is adPage. LeadPages en Clickfunnels werken ook goed maar adPage is in het Nederlands. Je kunt heel makkelijk de sjablonen gebruiken die zij al voor je hebben gemaakt en op deze manier kan jij eenvoudig jouw landingspagina en bedank pagina in elkaar zetten.



Document opslag - je hebt een plaats nodig om het document op te slaan dat je gratis aanbiedt. Dropbox of Google Drive werken uitstekend. Je kunt ook jouw eigen website gebruiken en hier een download link op plaatsen.

Waar je het ook opslaat, je genereert een download link en die mail je naar de potentiële klant die jouw formulier op jouw landingspagina invult. Gebruik deze link dus in jouw e-mail die de gratis aanbieding aanlevert.

FUNNEL STAPPEN



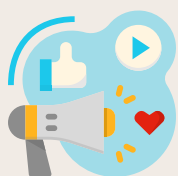
E-mail / CRM-platform - je hebt een plaats nodig waar jij al jouw e-mailadressen van de nieuwe leads verzameld en bewaard. Een platform zoals MailBlue. Deze software kun je koppelen aan het lead formulier op jouw landingspagina en op deze manier e-mailadressen verzamelen.

Je schrijft een e-mail met bijvoorbeeld de volgende tekst:

'Bedankt voor het aanvragen van mijn gratis ebook! Je kunt het ebook hier downloaden!'

Voeg de download link toe aan deze e-mail en stel deze in om automatisch te activeren telkens wanneer een nieuw e-mailadres wordt toegevoegd. Dit kun je instellen in bijvoorbeeld MailBlue.

[Je kunt MailBlue nu 14 dagen gratis proberen! \(Affiliate link\).](#)



FB Ads-account: je moet verkeer naar jouw funnel leiden en de eenvoudigste manier om dit te starten is met een eenvoudige FB-advertentie. Zorg ervoor dat je toegang hebt tot FB Ads Manager. Als je alleen een persoonlijke FB-pagina hebt, moet je een bedrijfspagina instellen om advertenties te kunnen weergeven.

BASIS FUNNEL

Laten we nu eens kijken naar elke stap van de basis funnel:

1. FB-advertentie tekst en afbeelding - verderop in dit ebook deel ik mijn FB-advertentie formule, zodat je kunt zien hoe je de advertentietekst schrijft. Maak een basis afbeelding met het FB-advertentie sjabloon in Canva. Canva.com kan gratis worden gebruikt om de afbeelding te maken.

2. Aanmeldingspagina - dit is de eerste pagina / stap van jouw funnel op jouw landingspagina platform zoals adPage. Maak een basispagina met een kop, een afbeelding van jouw gratis aanbieding, een paar opsommingstekens en een aanmeldingsformulier. Aan het einde van dit document heb ik een voorbeeld toegevoegd van mijn eigen landingspagina.

3. Bedank pagina - Nadat een potentiële klant zich heeft aangemeld voor jouw gratis aanbieding, zouden mensen onmiddellijk een bedank pagina moeten zien die bevestigt dat je hun verzoek hebt ontvangen. Je kunt hier ook een download link toevoegen voor het gratis aanbod of een upsell aanbieding aan toevoegen voor een betaald product of dienst wat aansluit op jouw gratis aanbod.

4. E-mail - Deze e-mail wordt automatisch geactiveerd wanneer een nieuw e-mailadres wordt toegevoegd. De download link staat ook in deze e-mail. Het op de bedank pagina zetten van de download link en in de e-mail, is een veilige manier om ervoor te zorgen dat mensen ontvangen waarvoor ze hebben ingeschreven.

KOSTEN

Hoeveel kost het om jouw eigen basis funnel op te zetten?

Dat kan aanzienlijk variëren, afhankelijk van welke platforms je gebruikt. Hier is een voorbeeld van een van de goedkoopste manieren waarop je deze funnel kunt starten:

FB-advertentie-uitgaven: € 5 per dag budget

adPage (landingspagina + bedank pagina opzetten): € 19,00 / maand

PDF-opslag zoals Google Drive of Dropbox: gratis

E-mailplatform zoals Mailchimp: gratis of MailBlue: € 17,00 per maand (deze is het handigst als je de funnel gaat uitbreiden en meerdere e-mails wilt automatiseren voor jouw funnel).

Je kunt aan de slag met een budget voor slechts € 24,00 per maand! FB-advertentie-uitgaven van € 5 per dag (je hoeft deze advertentie-uitgaven niet continu uit te voeren, je kunt bijvoorbeeld de advertentie 10 dagen laten lopen en vervolgens analyseren en aanpassen).

Met dit eenvoudige opstart plan voor funnels kunt je al aan de slag. Na verloop van tijd kunt jij jouw advertentie-uitgaven verhogen, een betaalde aanbieding aan jouw funnel toevoegen en meer e-mails maken om jouw lijst aan te spreken.

INHOUD FUNNEL

Om te starten ga je nadenken over wat de inhoud gaat zijn van jouw gratis weggever. Het moet aantrekkelijk zijn voor de klant om het te downloaden, aan te vragen of te gebruiken. Zorg dus dat het perfect aansluit op jouw bedrijf want je wilt tenslotte waarde geven waaruit klanten kunnen opmaken dat jij de expert bent! Je maakt hiervoor een landingspagina waarop klanten binnenkomen via de advertentie. Hier vullen klanten hun e-mailadres in en de gratis weggever wordt naar hun gemaïld.

Op deze landingspagina zorg jij ervoor dat klanten niks anders kunnen doen dan de weggever aanschaffen. Zorg dus dat er nergens links staan of dat ze weg kunnen klikken of afgeleid worden.

Op de volgende pagina ga je nadenken over jouw gratis weggever.

WEGGEVER

Om hiermee te beginnen moet je jouw onderwerp kiezen voor de weggever.

Mijn weggever wordt:

(E-book, White paper, winactie, kortingscode, proefles, intakegesprek, blog etc.)

Ik ga dit promoten via dit sociale media kanaal:

Wat wil ik bereiken met mijn gratis weggever? (Likes, e-mail adressen, klikken, meer klanten?)

Hoe wordt iemand nu klant bij jou?

WEGGEVER

Omschrijf jouw leadmagnet en de inhoud hiervan:

Welke gegevens wil jij graag ontvangen, in ruil voor de gratis weggever?

Wat is jouw hoofdproduct? (Dus wat bied jij aan klanten? Websites? Cursussen? Producten?) Zorg dat jouw weggever aansluit op jouw hoofdproduct.

Heb je al nagedacht over het 'tussen' product wat je gaan aanbieden als betaalde instapper? Dus na jouw gratis weggever doe jij een klein aanbod voor een instaproduct.

OPMAAK LANDINGSPAGINA

Heb jij een gratis ebook of gratis product? Dan hoeft jouw landingspagina niet zo lang te zijn en gebruik je enkel deze opties:

1. Begin met een pakkende titel / tekst waardoor je meteen de attentie hebt van jouw klant.

2. Plaats een kleine, kort en bondige tekst over jouw aanbod (trigger).

3. Omschrijf de 'pijn' van de klant --> Wek de interesse door het probleem te beschrijven waarmee de klant zit. Zoek naar een herkenbare situatie die vaak voorkomt en waar jij de oplossing voor hebt.

4. Begin met het aanreiken van de oplossing. 5. Biedt een inschrijfkноп.

Nadat mensen jouw aanbod hebben aangeschaft, komen ze op de bedank pagina.

Mensen zijn geïnteresseerd in wat je te bieden hebt en zijn dus sneller geneigd om met jou in contact te blijven. Voeg dus ook een call-to-action knop toe. Verwijs naar jouw Instagram, Facebook etc. Of plaats hier wellicht een ander (betaald) aanbod wat aansluit op jouw gratis weggever.

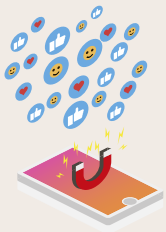
FACEBOOK AD FORMULE

FB Formule voor het schrijven van advertenties:



Stap 1: Begin jouw advertentietekst met een vraag of statement.

Bijvoorbeeld: "Hoe ik van 10 euro per maand naar 10.000 euro omzet ging."



Stap 2: Noem jouw gratis aanbieding, bijvoorbeeld: "Download dit gratis ebook, zodat jij direct kan starten met jouw funnel!"



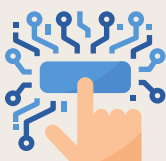
Stap 3: Denk na over de persoon aan wie je schrijft en vertel jouw eigen verhaal dat betrekking heeft en de uitkomst (transformatie) laat zien.

* Transformatie betekent: Wat is het uiteindelijke resultaat wanneer ze met jou samenwerken/ de dienst afnemen.

Bijvoorbeeld: meer klanten, hogere omzet, meer inzichten etc.



Stap 4: Geef enkele tips of uitleg. Bijvoorbeeld wat je omschrijft in je gratis ebook (maar je geeft natuurlijk niet alles weg).



Stap 5: Schrijf ze in voor je aanbod met een call-to-action. Link naar jouw gratis weggever.