

De weggever

Wat wil je weggeven? | Opdracht 1

Een weggever is een stukje kennis, dienstverlening die echt waarde heeft voor de persoon die jou nog niet kent. De weggever heeft als doel dat je iets van die dienstverlening weggeeft in ruil voor iets dat jij nodig hebt. In bijna alle gevallen zorgt een weggever voor data. Denk daarbij aan een emailadres, telefoonnummer of andere gegevens die voor jou nuttig zijn om te gebruiken om deze leads te ontvangen.

Een weggever zorgt dus voor leads: contacten die je nog niet hebt en kunt gaan bewerken tot klant.

Welke kennis heb jij die je potentiële klant nog niet heeft, die waardevol is? Ja ik daag je hier ook uit om na te denken over kennis die je normaal gesproken echt betaald zou geven. Een trigger, een weggever moet iets zijn dat ik niet zomaar bij de concurrent ook kan krijgen.

Behorend bij video:

De weggever

Bijgewerkt op:

8 juni 2018

Je kunt aan de volgende dingen denken:

- een stappenplan dat je op papier, in een filmpje of in een e-book vorm kan weggeven
- een brochure waar je prijzen in staan. (dit werkt alleen als je prijzen niet direct zichtbaar zijn op je website)
- een filmpje van een workshop die je eerder gegeven hebt

Andere vormen van een weggever kunnen zijn:

- een kortingsbon op een product
- aanmelden voor een opkomend event
- een kortingsbon bij de eerste aankoop of afname

Wat zou jij willen weggeven? Omschrijf hier de vorm(en) en probeer woorden te geven aan de inhoud.