

Behorend bij video:

De weggever

Bijgewerkt op:

8 juni 2018

## Waar biedt je je weggever aan | Opdracht 5

*Je hebt nu alles opgeschreven wat we straks gaan omzetten naar een letterlijke weggever die je zelf kunt ontwerpen. Maar voordat we het kunnen ontwerpen moeten we eerst nadenken over hoe mensen jouw weggever krijgen. Heb je gekozen voor een online weggever? Dan wil je dit dus ergens online aanbieden? Wordt het je website, je facebookpagina of op instagram?*

### **Hoeveel tekst heb je in je vorige opdracht geschreven? Kwam je eigenlijk ruimte te kort om het allemaal uit te leggen?**

*Soms betekent dat flink schrappen in de tekst. Maar het kan ook zo zijn dat de weggever die ruimte gewoonweg nodig heeft. Als dat zo is raad ik je aan om je weggever online op een website te plaatsen waar je op de hele pagina al die informatie overzichtelijk en leesvriendelijk kwijt kan. Zo blijft je weggever lekker overzichtelijk en behapbaar voor je lead, terwijl jij uitgebreide informatie geeft.*

*Voor al deze bovengenoemde kanalen geldt dat we ook een plek moeten hebben waar de mensen die jouw weggever willen hebben hun gegevens kunnen achterlaten. Kies je voor een weggever op je website, dan heb je dus een formulier nodig. Misschien kan dat een formulier zijn dat gekoppeld is aan je nieuwsbriefsysteem. Zo staan mensen gelijk op de nieuwsbrieflijst. Deel je het op facebook, dan kun je een facebookformulier gebruiken of zorgen dat mensen via facebook naar een website geleid worden. Ergens moeten ze hun gegevens eerst kwijt voor ze de weggever ontvangen.*

Een voorbeeld:

*Mensen komen op mijn website en krijgen een balk te zien met de vraag hun emailadres achter te laten en zo ingeschreven te worden op mijn wekelijkse nieuwsbrief. In ruil daarvoor krijgen ze een video toegestuurd van mijn workshop.*

# De weggever

*De funnel ziet er als volgt uit:*

1. mensen komen op mijn website via een kanaal
2. mensen vullen hun emailadres in op de balk
3. het emailadres wordt opgeslagen op een plek waar jij het kunt gebruiken op een later moment
4. zodra het emailadres is opgeslagen moet er een melding uit naar de lead met de beloofde weggever
5. de lead bekijkt het en jij kunt contact opnemen.

**Teken op basis van jouw weggevervorm jouw funnel uit. Welke stappen doorlopen jouw leads?**

Behorend bij video:

De weggever

Bijgewerkt op:

8 juni 2018

Nu je weet welke stappen ze doorlopen kun je ook achterhalen welke middelen jij nodig hebt om je weggever onder de aandacht te brengen. Heb je een website nodig? een automatische email die toegestuurd wordt? Een database waar de gegevens opgeslagen moeten worden?

Voor bovenstaande funnel heb je de volgende middelen nodig:

- een nieuwsbrief systeem zoals mailchimp of autoresponder

In dit geval kan mailchimp voorzien in een formulier waar mensen hun gegevens op invullen.

Mailchimp genereert een code die je op je website kan plaatsen. Die code zorgt dat het formulier zichtbaar is. Datzelfde formulier bewaard de gegevens van de klant in Mailchimp. En zodra het formulier ingestuurd is door de lead, ontvangt hij automatisch vanuit mailchimp een mailtje met jouw beloofde weggever.

**Welke kanalen heb je nodig om de funnel van lead genereren helemaal af te maken?**