

De weggever

Behorend bij video:

De weggever

Bijgewerkt op:

8 juni 2018

Wat is je aanbod? | Opdracht 4

Om de weggever te kunnen maken moeten we niet alleen weten in welke vorm we hem willen aanbieden maar vooral wat de inhoud wordt van wat we willen weggeven.

Geef je een kortingsbon weg, dan wil je dan de weggever een aantal voorwaarden goed beschrijft. Zo weet de lead wat hij krijgt voor die kortingsbon en welke stappen hij/zij moet zetten. Maak hier geen hele verhalen van. Houdt het bij opsommingen. Geef je een instructie weg hoe een klant iets zelf thuis kan doen, probeer het dan te vatten in maximaal 10 stappen. Een weggever is iets dat snel en moeiteloos moet zijn.

Zorg dat je een trigger om actie te ondernemen in je omschrijving meeneemt. Een uitnodiging met "bel me", "stuur nu een mail naar.." of "ga naar de site ... en bekijk daar.." zetten mensen aan tot actie. Je gegevens moeten erop, er moet een instructie op.

Gebruik je een offline weggever, iets dat je dus fysiek weggeeft bijvoorbeeld samen met je visitekaartje of tijdens een event, dan is het belangrijk dat je op de weggever een verwijzing maakt naar een online plek waar je wilt dat mensen uitkomen of zich registreren of gegevens achterlaten. Immers is het doel van de weggever dat jij gegevens krijgt van deze leads.

Beschrijf per weggevertypen wat er op moet staan aan informatie. Probeer je weggever in tekst vorm te geven met de volgende onderdelen:

1. Jouw contactgegevens (wat wil je echt kwijt)
2. Instructie waar het voor dient (dit is jouw boodschap aan de klant)
3. het aanbod
4. de trigger tot actie (call to action)