

Behorend bij video:

De weggever

Bijgewerkt op:

8 juni 2018

Hoe nu verder | Stappenplan

1

Weggever promoten

Nu je de weggever hebt gemaakt, moet je hem natuurlijk gaan plaatsen op de plekken waar je de leads wilt gaan aantrekken. Heb je gekozen voor een online weggever dan moet je deze dus plaatsen op je website, social media, nieuwsbrief of welk kanaal je dan ook gebruikt om het onder de aandacht te brengen. Zodra je weggever vindbaar is, is het belangrijk dat je gaat communiceren dat je weggever er is. Op je website is dit misschien wel een pop-up box die verschijnt zodra bezoekers 5 of 10 seconden op je website zijn. Je kunt dit combineren met een bericht op je social media dat je een speciaal cadeau hebt voor alle mensen die je volgen. Daarmee genereer je traffic naar je website en bezoeken mensen niet alleen je site voor de weggever, maar hebben ze direct een reden om verder te snuffelen op je website.

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. Als mensen zich online moeten melden kun jij ze namelijk volgen met oa een Facebook pixel. Bekijk de les over Facebook pixels en het retargetten van leads hiermee.

2

Resultaten volgen

Niet geheel onbelangrijk is het volgen hoe je weggever het doet bij je publiek. Wat vinden ze ervan? wordt je weggever geopend? (online) Zijn je leads je offline weggever niet vergeten in hun tas? (offline) Het is dus belangrijk dat je regelmatig je lead formulier checkt op nieuwe leads en direct in contact komt met deze leads om te vragen wat ze er van vonden en of het waardevol is geweest. Wellicht kun je iets aan je weggever toevoegen, waarmee je de leads uitnodigd hun reactie met je te delen via Facebook of bijvoorbeeld via Instagram met een #.

Hoe nu verder | Stappenplan

3

Leads Opvolgen

Dit is misschien wel de meest vergeten stap ooit. We besteden veel aandacht aan het maken van iets dat leads moet aantrekken en vervolgens doen we niets met die leads en staan ze op een lijstje stof te vangen, totdat ze jou weer vergeten zijn.

Leads opvolgen nav een weggever kun je voor een deel automatiseren. Je kunt ervoor zorgen dat nadat deze leads zich hebben aangemeld, zij automatisch bijvoorbeeld mailings van je ontvangen waarin ze met jou kennismaken en meer begrijpen over wie je bent en wat je bedrijf doet.

Opvolgen van contacten is waar je je omzet het meest mee laat groeien. Als je meer wilt weten over hoe je het beste je eerste contact kunt opvolgen, bekijk dan de lessen 'Opvolgen' op het Brand & Concept platform.

Behorend bij video:

De weggever

Bijgewerkt op:

8 juni 2018