

Van content naar klant



Als je content maakt, doe je dat om daarmee mensen aan te trekken die:

- Jouw oplossing zoeken voor hun probleem (ze hebben een pijn)
- Een wens hebben die jij kan vervullen
- Bewust voor jou kiezen om mee samen te werken
- En daarom graag de prijs betalen die jij vraagt
- Jouw werkplezier geven
- Jij graag helpt met dat wat ze nodig hebben
- Perfect bij je passen: een goede match!

Het maken van content alleen zorgt er niet voor dat de klanten komen aanwaaien. Maar...de mensen die reageren op jouw content heb je in ieder geval wel geraakt/geïnteresseerd/geïnspireerd/gemotiveerd/geholpen etcetera. Kortom, je hebt waarde toegevoegd!

Ik heb content geplaatst. En dan...

Met de volgende stappen ga je de mensen die reageren op jouw content filteren:

Stap 1: Leg contact met de mensen die hebben gereageerd of die een 'like' hebben gegeven aan je content. Dat is meestal via social media, soms per mail. Een manier om makkelijk contact te leggen is door een bericht te sturen, waarin je vraagt in hoeverre ze bezig zijn met het onderwerp van de content. Bijvoorbeeld:

Beste NAAM,

Bedankt voor je reactie op mijn bericht.

In hoeverre ben je zelf bezig met jezelf zichtbaar maken?

In hoeverre herken je je in de genoemde belemmeringen om zichtbaar te worden?

In hoeverre ben je het met me eens dat iedereen uniek is en dat vooral moet laten zien?

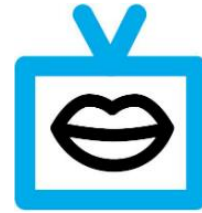
Zullen we meteen linken?

De vraag 'In hoeverre....' is een open vraag en het antwoord zal je informatie geven of dit een mogelijke lead is of niet.

Stap 2: Als uit het antwoord blijkt dat iemand niet bezig is met wat jij aanbiedt, reageer je een laatste keer:

Bedankt voor je reactie.(Eventueel nog iets inhoudelijks)

Leuk dat we gelinkt zijn en tot een volgende keer.



Bonus: van content naar klant (2)

Als uit het antwoord blijkt dat iemand wél bezig is met wat jij aanbiedt, ga je daar op in en biedt je een telefonisch adviesgesprek aan van bijvoorbeeld 30 minuten:

Bedankt voor je reactie.

Wat goed dat je bezig bent met...

Ik zie veel ondernemers die hetzelfde ervaren, want...

Mag ik je een telefonisch adviesgesprek aanbieden van 30 minuten, waarin ik je tips geef, waarmee je verder kan?

Zo ja, op welk nummer kan ik je bereiken voor het maken van een belafsprak? (door het vragen van het telefoonnummer test je meteen het commitment: willen zij zich aan jou verbinden?)

Uiteraard is dit gesprek vrijblijvend en kosteloos.

Ik hoor graag van je.

Mooie dag!

Lindemarie

Stap 3: Als je een belafsprak hebt gemaakt, ga je in dat gesprek op zoek naar de pijn of wens, geef je alvast wat tips en adviezen, maar kun je aan het eind van het gesprek ook een dienst of product van jezelf noemen. Dat laatste mag je alleen doen als je zeker weet dat het de ander verder gaat helpen.

Met andere woorden, als je oprecht het advies kan geven dat jouw dienst/product de oplossing is voor de klant, mag je hem/haar in dat gesprek iets verkopen.

Even tussendoor: tip voor een goede verkooptraining: [Moeiteloos Verkopen](#) van de Zakelijk Succes Academie.

Samenvatting

- Alle mensen die reageren op content zijn een mogelijke lead, want ze hebben niet voor niets gereageerd.
- Probeer die mensen te filteren door ze te vragen in hoeverre ze bezig zijn met het onderwerp van de content.
- Maak een belafsprak met de mensen die jou nodig hebben op basis van het eerste contact.
- In dat adviesgesprek haal je de pijn/wens boven tafel, vraag je ze wat ze nodig hebben en als jij iets aanbiedt dat ze verder helpt, mag je het hen verkopen.

Succes!