



De 10 wetten van online conversie

- **Online conversiewet #1:**
Conversie is wat jouw tijd/moeite/energie in de vorm van een product of dienst, omzet in geld en heeft dus de hoogste prioriteit
- **Online Conversie wet #2:**
Conversie ontstaat bij het leren begrijpen van je klantwensen en behoeftes, niet bij je website, of je product
- **Online Conversie wet #3:**
Klanten converteren omdat zij dat willen, niet omdat jij dat wil
- **Online Conversie wet #4:**
Conversie optimalisatie stopt nooit
- **Online conversie wet #5:**
Conversie betekent in actie komen
Mensen besluiten niet op rationele basis. Leer communiceren met het reptiel en de aap en geef deze wat ze nodig hebben om in actie te komen
- **Online conversie wet #6:**
Je conversie is je bedrijf, behandel het dus ook zo
- **Online conversie wet #7:**
Je conversie boodschap vult aan wat onderbewust al speelde bij de klant
- **Online conversie wet #8:**
Bouw je conversie systeem uit tot een route die je prospect kan bewandelen
- **Online conversie wet #9:**
Conversie zorgt voor betalende klanten, de waarde van een klant is proportioneel aan de vertaalde waarde die jij met je marketing creëert
- **Online Conversie wet #10:**
Conversie ontstaat wanneer jij je klanten zoekt waar ze zijn, niet waar jij wil dat ze zijn.
Ze vinden jou niet