



Perfecte optin incentive checklist

- **Stap 1: De emotionele trigger**

Ontdek door open communicatie met je bezoeker wat hem nu het meest in de weg zit gerelateerd aan het bezoek aan je site. Verplaats je in je potentiële klant, ontdek zijn wensen, behoeftes, angsten, pijn, motivatie en triggers.

Leg het grootste probleem bloot en vertaal dit naar een emotie. Dit is de beweegreden van je bezoeker.

Nu is het aan jou om in 1 zin samen te vatten wat de emotionele beweegreden is van jouw bezoeker:

- **Stap 2: Het tastbare resultaat en de openbaring**

Bemachtig je plaats als autoriteit binnen je veld door je bezoeker te voorzien van een openbaring door zijn overtuiging over zijn situatie tegen te spreken en hem te laten zien dat hij een kans op slagen heeft. Biedt hem die kans vervolgens door een tastbaar resultaat aan te reiken.

Welke geloofsovertuiging heeft jouw potentiële klant op dit moment, die hem weerhoudt van het behalen van zijn gewenste resultaat?



Welke openbaring kun je hem laten ervaren waardoor hij zich realiseert dat hij een nieuwe kans heeft om dat resultaat te behalen?

Wat kun jij je potentiële klant geven om hem dit resultaat te laten ervaren of proeven?

- **Stap 3: Kies de vorm van je optin incentive**

De vormen die zich het best bewezen hebben zijn: eBooks, Cheatsheets, Casestudies, Video opnames en Audio opnames. Let bij je keuze goed op de opbouw van waarde in de producten die je gaat aanbieden.

Welke optin incentive vorm kies je?



• **Stap 4: De structuur van je optin incentive**

De opbouw die zich bewezen heeft als zeer effectief bij het bouwen van een band en werken naar een conversie tot betalende klant is:

- **Onderdeel 1 - Introductie: Bewijs van expertise**
- **Onderdeel 2 - Beamen van probleem: Wat is de emotionele trigger?**
- **Onderdeel 3 - Openbaring: Wat was de overtuiging van de bezoeker en waarom klopt dit niet?**
- **Onderdeel 4 - Nieuwe kans: Hier koppel je de openbaring aan een nieuwe kans om te slagen**
- **Onderdeel 5 - Concreet advies: Hier geef je een daadwerkelijk tastbaar resultaat weg**
- **Onderdeel 6 - Future pacing: Neem je potentiële klant mee naar zijn perfecte toekomst**
- **Onderdeel 7 - Aanhaken aan je product of dienst**

Stap 5: Het creatieproces

Schrijf nu de incentive uit volgens de structuur. Ook als je een opname maakt, schrijf dan het script uit volgens de structuur om de perfecte opbouw te garanderen.

Stap 6: Titels en Copy

Titels:

Gebruik voor het creëren van de perfecte titel deze formule:

Hoe je zonder ... direct ... kunt bereiken in ... weken/dagen

- **Zorg dat de titel de over het resultaat spreekt, niet het product**
- **Zorg dat het resultaat concreet is**
- **Zorg dat de titel tijdsgebonden is**
- **Zorg dat in de titel de overtuiging van de bezoeker wordt tegengesproken**

Vul hier je titel in

Copy:

Sprenkel terugkoppelingen naar de angsten, twijfel, wensen en behoeftes en het concrete resultaat wat je klant zal bereiken door je copy (wervende tekst) heen.

Hiermee behoud je het enthousiasme van je bezoeker en zorg je dat deze je materiaal onweerstaanbaar vindt.



Stap 7: De optin pagina

Zorg ervoor dat je tools hebt voor het bouwen van een landingspagina en het koppelen van een inschrijfformulier aan een e-mail systeem.

Je marketing systeem/tool moet bij voorkeur de volgende mogelijkheden bezitten:

- **Inschrijf formulieren voor op je optin pagina's**
- **Marketing Automatisering voor het automatiseren en schaalbaar maken van je marketing**
- **Tags voor het segmenteren van je leads**
- **Integraties voor het eenvoudig koppelen van al je tools (doe jezelf een plezier en gebruik een bekende partij)**
- **Landing pages voor het direct kunnen creëren van de optin pagina's met je marketing tools zonder ander website systeem**
- **CRM voor het bijhouden van verdere klant informatie (agena's, notities, afspraken, taken, etc.)**

Bouw nu een landingpage met je gekozen tool volgens de volgende stappen:

- 1. Een krachtige aansprekende headline, bij voorkeur de headline die je in stap 6 hebt geformuleerd en die ook als titel van je optin incentive geldt.**
- 2. Een optin formulier, gekoppeld aan je email systeem**
- 3. Eventuele extra overtuiging in de vorm van een korte video, een kort stukje tekst of een foto van je optin incentive.**
- 4. Een Call to Action (de verzendknop van het formulier)**