



Workshop

Hoe maak je een
verkooppagina?

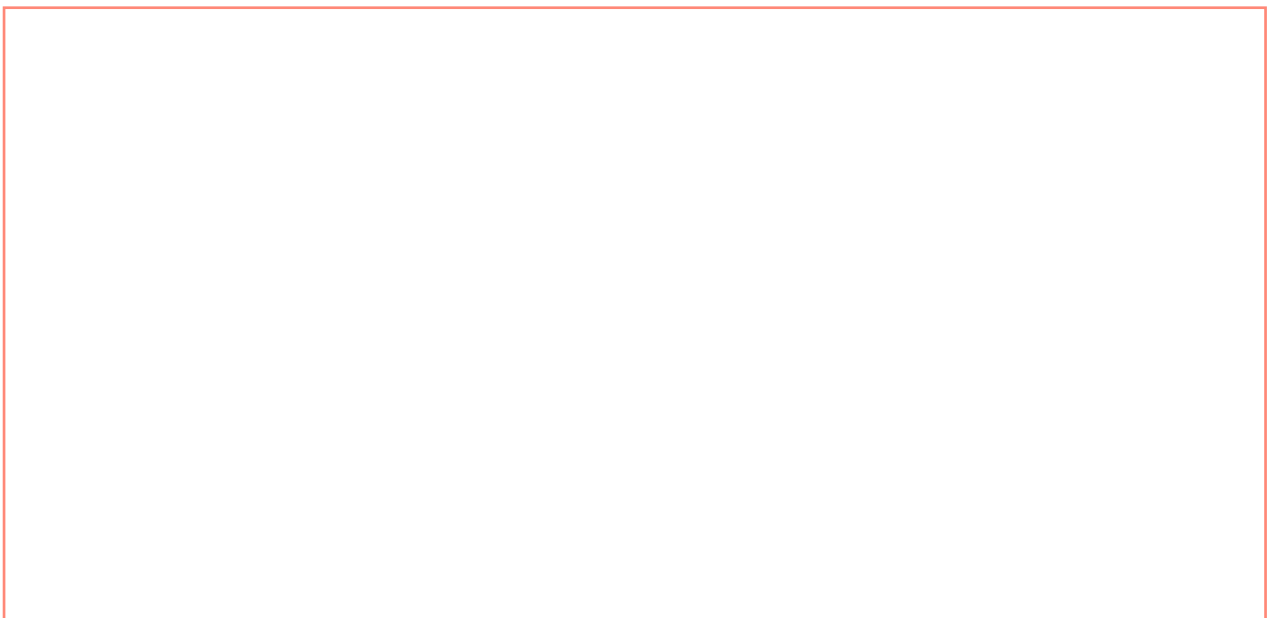


Je kan schuiven met de volgorde kijk wat voor jezelf goed voelt!

- 1. Benoem de problemen van je ideale klant en noem daar ook echt angsten die anderen niet durven te noemen.**



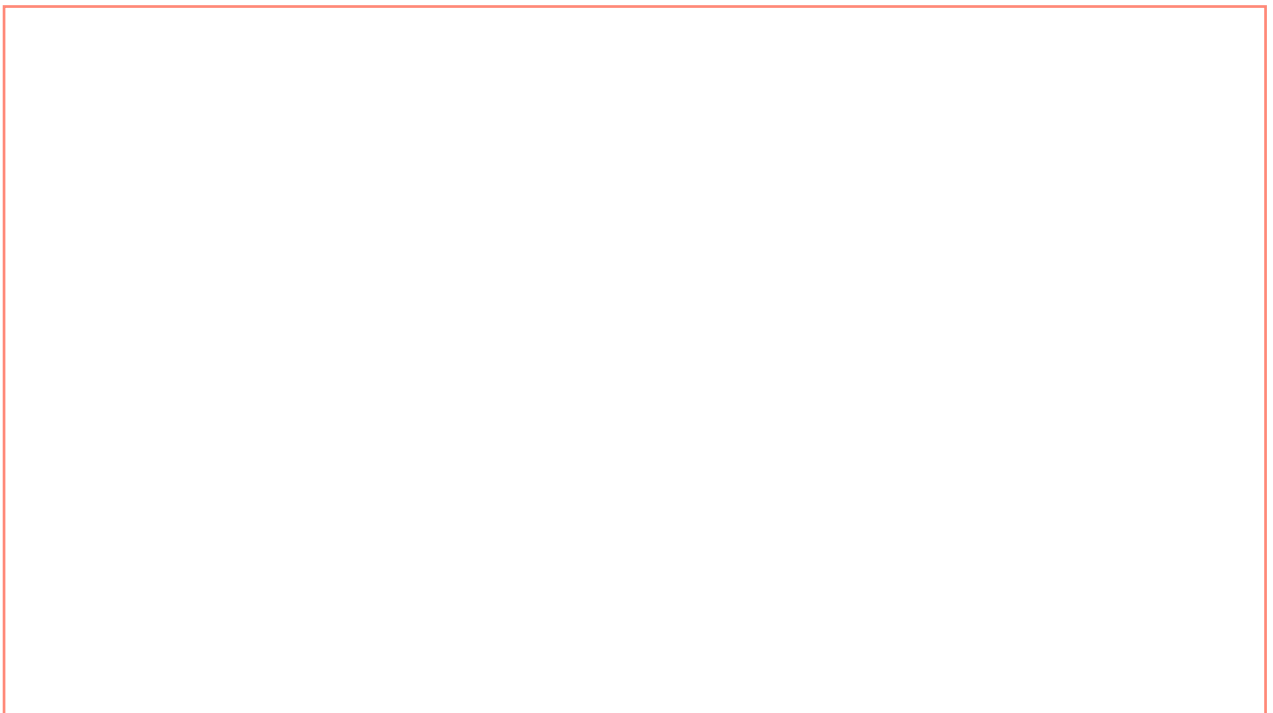
- 2. Help hoe moet je nu verder: Benoem dat jij de oplossing hebt bedacht, omdat jij de klant snapt. Geef aan waarom jij de klant snapt.**




3. Belicht de hoofdplossing



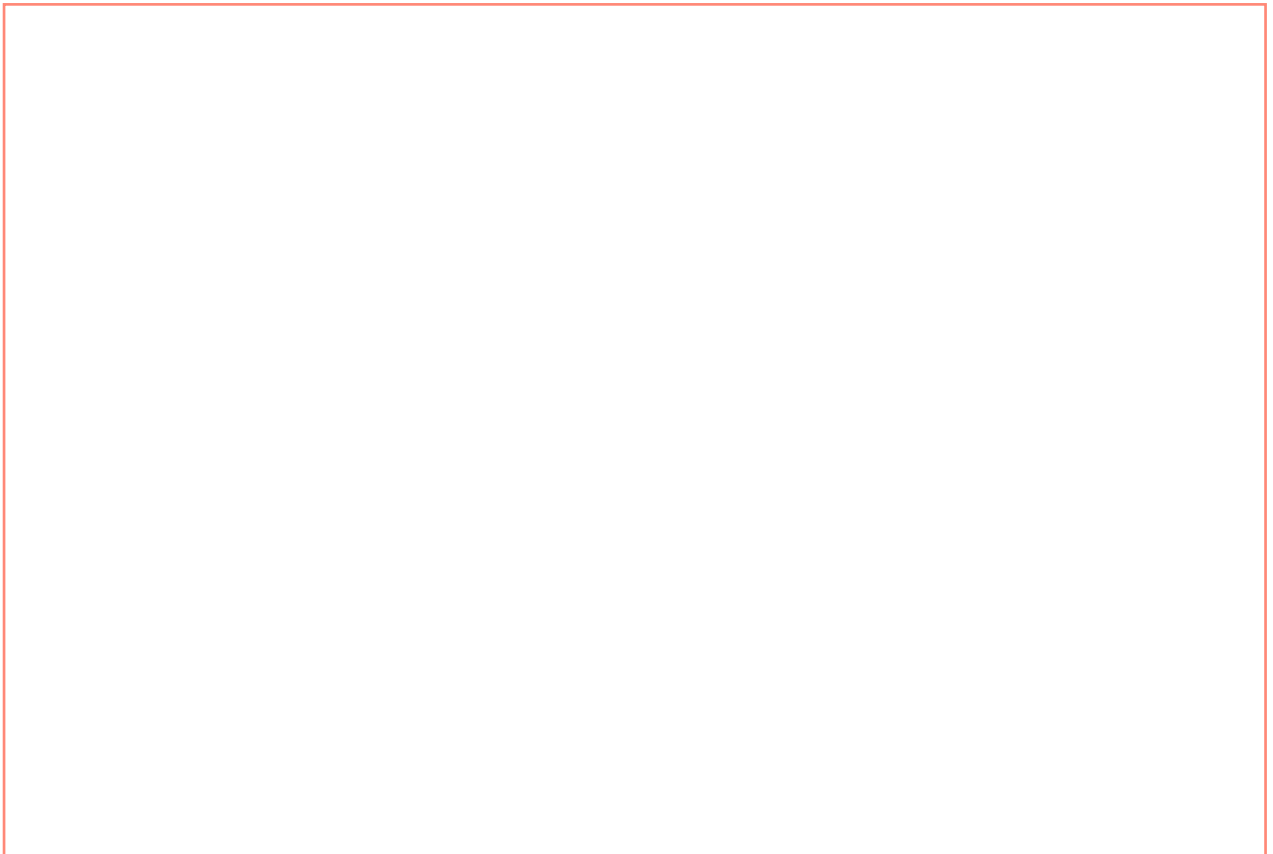
**4. Benoem de belangrijkste resultaten na het volgen van
jouw programma**



5. Vertel over jezelf en laat zien dat jij de expert bent



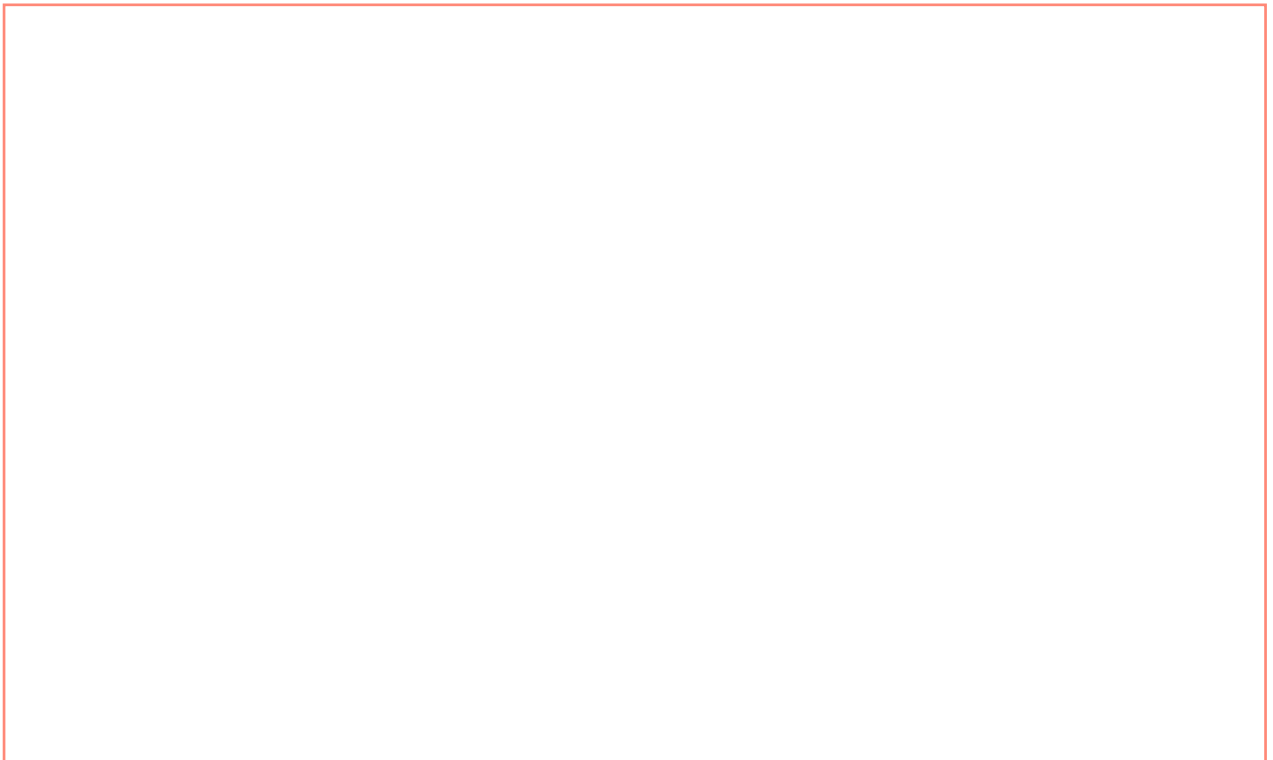
6. Benoem de dromen van je klant.



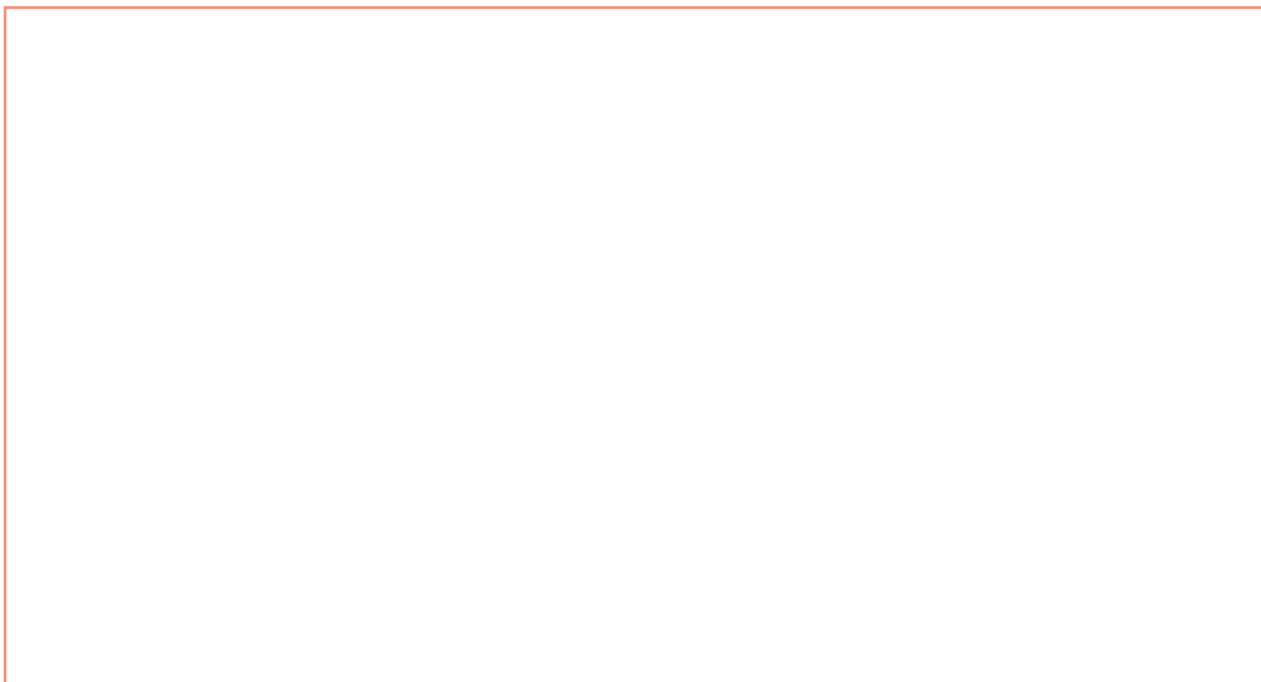
7. Dit ga je leren. Benoem de verschillende modules en laat duidelijk een overzicht zien met een resultaat na het volgen van die module.



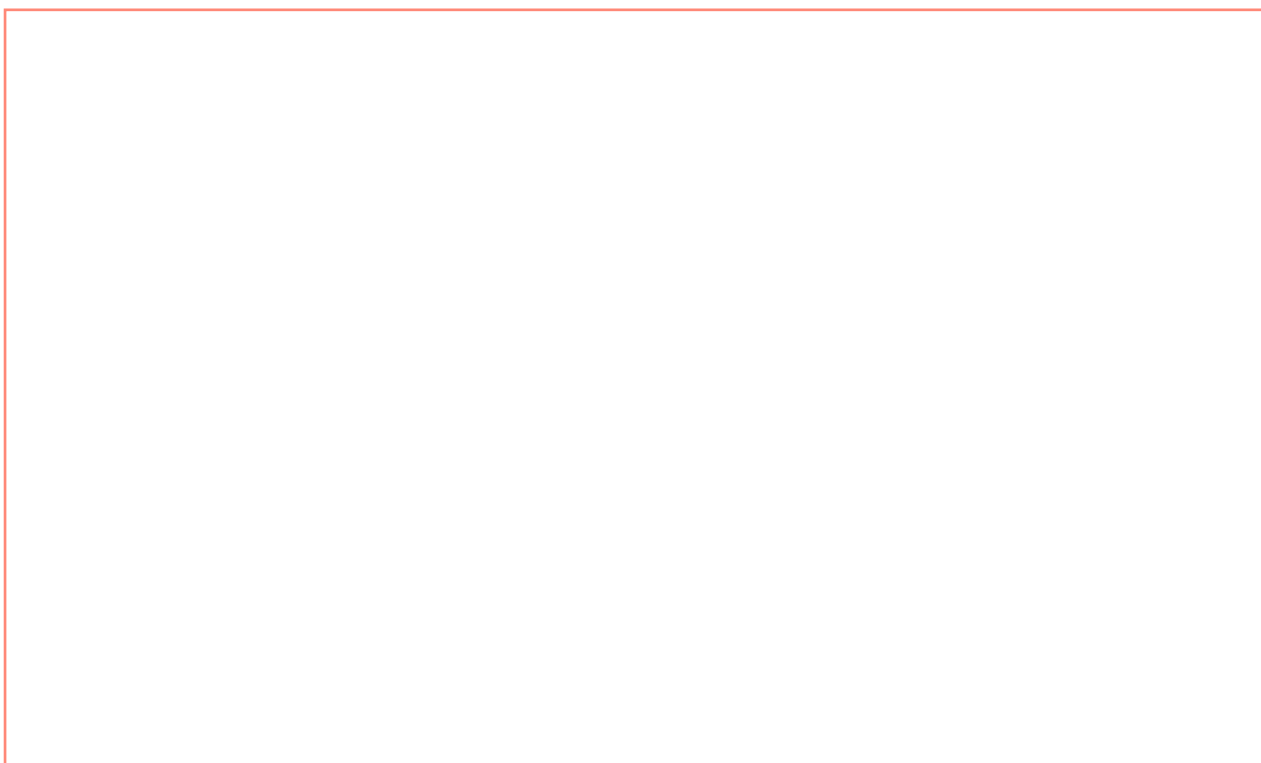
8. Bonussen




9. VIP Pakket



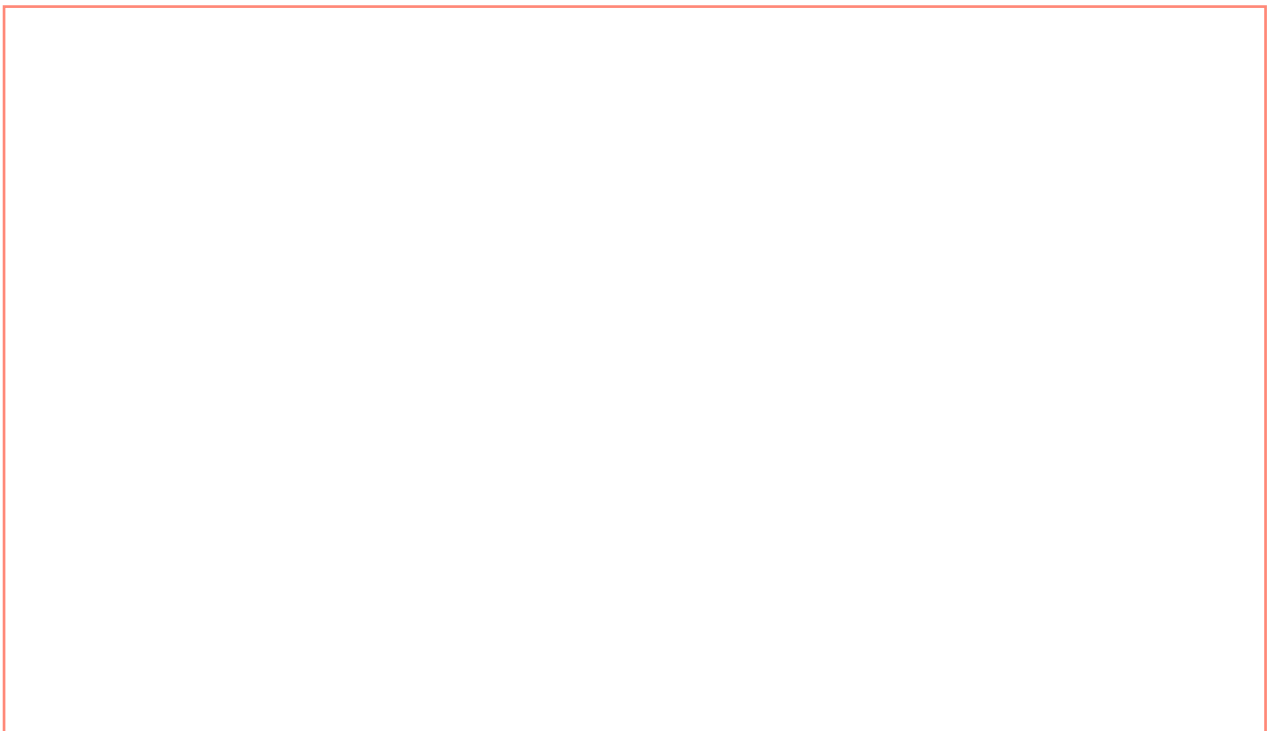
10. Prijzen incl. 'boek nu' knoppen



11. Testimonials

A large, empty rectangular box with a thin red border, intended for entering testimonials.

12. Veel gestelde vragen (kijk naar je lijstje met bezwaren kan je die hier wegwerken?)

A large, empty rectangular box with a thin red border, intended for listing frequently asked questions.

13. Prijzen incl boek nu knoppen nog een keer herhalen

