



# STOP WAT SOUL IN JE SALESPAGES

**S**

## STOP!

Trek allereerst de aandacht met een goede trigger. Iets waardoor ze wel stil moeten gaan staan bij je (web)pagina. Een boodschap waardoor ze denken: Hé... da's wat voor mij. Kortom: je elevator pitch in 1 zin!

**O**

## OMARM

Laat zien dat je je potentiële klant begrijpt. Wat zijn zijn of haar behoeftes? Waar lopen ze tegenaan, waar worstelen ze mee? Geef ze herkenning en connectie. Laat ze denken: Jaaaaa... inderdaad. Dat herken ik zooooo!

**U**

## UITBLINKEN

Laat zien waar jij de oplossing biedt. Welke expertise heb je. Welke dienst of produkt gaat de problemen voor ze oplossen en wat bereiken ze hier mee? Wat krijgen ze allemaal voor welke prijs, wat krijgen ze misschien wel als extra'tje of gratis?

**L**

## LET'S GO!

En dan... tijd voor actie! Gaan met die bananen. Zorg dat ze direct contact kunnen opnemen, iets bestellen of kopen zonder afleiding. Geef ze geen excuus om er nog even over na te denken. Urgentie is key. Som desnoods nog even op wat wat ze allemaal krijgen als ze nu, nu, nu meedoen.