



WERK BOEK

Full Focus

FWorks

INHOUD

Full Focus

WEEK 1

Fundering en Focus

WEEK 2

Aan de Slag & Slim Zichtbaar Zijn

WEEK 3

Opschalen & Slimmere Systemen

WEEK 4

Resultaat Verankeren



3

WEEK 3

— OPSCHALEN & SLIMMERE SYSTEMEN

FWORKS

WEEK 3

Terugblik

We zitten op de helft van het traject.

Tijd om even stil te staan bij wat je de afgelopen weken hebt opgebouwd:

Week 1: Fundering & Focus

Je begon bij de basis.

Je hebt gekozen waar je op gaat focussen, je missie aangescherpt, en helder gekregen wie jouw klant is.

Je schrapte wat niet meer past en legde de basis voor alles wat nog komt.

Week 2: Aan de slag & slim zichtbaar zijn

Je koppelde je boodschap aan je aanbod.

Je werd zichtbaar met richting, niet op goed geluk.

Je testte wat werkt in jouw communicatie en leerde wat je mag herhalen (en wat niet).

Je hebt dus al keuzes gemaakt, getest, bijgestuurd en laten zien waar jij voor staat.

En nu?

Nu is het tijd om niet meer te gaan doen, maar beter en op autopilot.

We gaan richting aanbrengen in je planning, je zichtbaarheid en je acties.

Zodat je energie gaat naar wat werkt en jij je bedrijf runt, in plaats van andersom.

WEEK 3

Wat gaan we doen

Je hebt inmiddels je missie, klant en aanbod scherp(er).

Je bent zichtbaar met richting.

Nu is het tijd om niet meer te doen, maar slimmer.

Met structuur. Met een systeem.

Want zonder systeem blijf je trekken. Met een slim systeem trek je automatisch aan.

Deze week ga je:

- Bouwen aan jouw eerste simpele funnel
- Snappen hoe een klant van kennismaking naar aankoop beweegt
- Je content koppelen aan je aanbod
- En ontdekken hoe jij kunt opschalen zonder harder te werken

Doel van deze week

- Snappen wat een funnel is en waarom jij er een nodig hebt
- Je eigen funnel visueel uitwerken
- Zien waar je aanbod en content nog los van elkaar staan
- Gerichter zichtbaar zijn, met een call-to-action die ergens naartoe leidt
- De eerste stappen zetten naar een systeem dat voor je werkt



TERUGBLIK

Voordat je iets nieuws maakt, kijk je naar wat er al ligt.

- Wat is je huidige aanbod (of belangrijkste aanbod)?
- Heb je al een leadmagnet (e-book, challenge, call)?
- Hoe komen mensen nu bij jouw aanbod terecht? Is dat toeval of bewust opgebouwd?

REFLECTIE

Vragen

Wat heb je zichtbaar gemaakt vorige week?

(Noem 1 concreet voorbeeld (post, story, mail, DM...))

Wat werkte goed?

Wat leverde reactie, DM's, gesprekken of vertrouwen op?

Wat werkte niet?

Wat voelde geforceerd, vaag of leverde niets op?

REFLECTIE

Vragen

Wat heb je geleerd over jouw manier van communiceren?

Ben je duidelijk genoeg? Durf je te herhalen? Geloof je zelf in je aanbod?

Wat wil je deze week herhalen of uitbouwen?

Denk in formats, toon, onderwerpen of kanaal



**OM IETS TE KUNNEN
VERKOPEN HEB JE
EERST EEN CONNECTIE
NODIG.
DAARNA GEEF JIJ EEN
ADVIES.**

VERKOPEN

Zo doe je dat

Om iets te kunnen verkopen is het belangrijk dat jij:

Luistert naar de ander.

Wat zegt deze persoon?

Laat die persoon praten, niet jij!

Herhaal wat deze persoon zei. Zodat zij weet dat jij haar gehoord hebt en begrijpt.

Hier maak jij de connectie!

Nu de connectie er is, jij herhaalt hebt wat het pijnpunt en het verlangen is.

Geef jij het advies hoe iemand bij zijn verlangen komt.

Je verkoopt de transformatie, niet het product!

Het gaat dus niet om het product. Dit is later pas van belang.



SCHETS DE WEG NAAR VERKOOPT

Beantwoord voor jezelf

Om een goed beeld te krijgen hoe jouw verkooproute eruit moet zien, beantwoord dan de volgende vragen.

F W O R K S

DE WEG

Naar Verkoop

Wat wil jij verkopen?

(Welk aanbod wil je binnenkort promoten?)

Wat is je Leadmagnet voor dit product?

(Challenge? Masterclass? Ebook?)

Hoe ga je dit promoten?

(Welke content, stappen of contactmomenten leiden mensen van instap naar aankoop?)



OPDRACHT

Bekijk de Cashflow

Deze weg is belangrijk, omdat je uiteindelijk een cashflow wil creëren.

We nemen deze door en je kan deze altijd terug kijken in Bouw Jouw Framework of de Academy.

VOORBEELD

Schets en idee (voedingdeskundige)

Aanbod:

Online 4-weekse cursus 'Eet jezelf in balans' (€97)

Leadmagnet:

Gratis e-book '5 veelgemaakte fouten bij afvallen'

Promoten:

- Posts over herkenbare struggles + tips
- Story met poll ("Wil jij dit e-book ook?")
- Manychat met link naar gratis download
- Link in Story

Vervolgstappen:

- Mail 1: welkom + waarde
- Mail 2: tip + ervaring
- Mail 3: aanbod met korting
- Herhaal jouzelf, Gebruik verschillende communicatiestijlen
6 tot 12 emails.
- Upsell naar 1 op 1 Call

Vervolg:

- Na de aankoop: upsell naar 1-op-1 call
- Of: uitnodiging voor besloten community

SALES FUNNEL

Hoe ziet dat er dan uit?

Schrijf nu op wat er in jouw funnel aanwezig MOET zijn:

Beschrijf jouw Leadmagnet Funnel:

Beschrijf jouw Sales Funnel:



MAAK EEN

Simpele Funnel

Ook al heb je nog niet helemaal helder wat je aanbod is of wordt. Maak alvast een simpele funnel. Een funnel om emailadressen te kunnen verzamelen.

(zie fase 2 of Bouw jouw Framework, hoe dit te doen)

Zo staat jouw framework en kan jij deze makkelijk aanpassen, zodra jij jouw aanbod helder hebt.



PLAN CONTENT

Gerichte Content

Plan je content voor de komende week. Houd het simpel en haalbaar.

Bepaal je Type Content:

- Waarde
- Connectie
- Aanbod/verkoopgericht

Welke Vorm:

- Reel
- Carrousel
- Story

OPDRACHT

Mini Content Kalender

	Type Content	Welke Vorm
Dinsdag		
Woensdag		
Donderdag		
Vrijdag		
Zaterdag		
Zondag		
Maandag		

Herhaling = herkenning. Dat is waar vertrouwen ontstaat.



OEFENING

Zou jij klikken

We analyseren 1 contentstuk, van iedereen. Jij bepaalt welke.

Iedereen kijkt met de ogen van een buitenstaander: werkt dit om iemand in beweging te krijgen?

Beantwoord de volgende vragen.

OEFENING

Zou jij klikken

Wat zie je als eerste?

-

Wat denk je dat het doel is?

Zou jij klikken / reageren? Waarom (niet)?

Wat zou je aanpassen?



CHALLENGE

Maak deze week 2 posts die jouw klant naar je instapmoment leidt.

- Story met poll
- Post met duidelijke CTA
- Manychat
- Mail naar jouw leadmagnet

Je bent niet zichtbaar om zichtbaar te zijn. Je bent zichtbaar om te leiden.



ANALYSE

Aan het einde van de week beantwoord je deze reflectievragen:

1. Wat heb ik deze week gedaan aan mijn business?
2. Wat werkte goed (resultaat, energie, reacties)?
3. Wat voelde als verspilling of ruis?
4. Wat wil ik meer doen?
5. Wat laat ik vanaf nu los?

ANALYSE

Inzicht zorgt voor groei. Schrijf het op.

1. Wat heb ik deze week gedaan aan mijn business?

2. Wat werkte goed (resultaat, energie, reacties)?

3. Wat voelde als verspilling of ruis?

4. Wat wil ik meer doen

5. Wat laat ik vanaf nu los?

VOORUITBLIK

Waar zit je funnel nog los?

Tijdens de call kijk je samen naar je uitgewerkte funnel.

Je beantwoordt:

1. Waar zit nu nog een gat?
2. Wat is je volgende actie om dat op te vullen?
3. Welke stap mag je maandag zetten om dit systeem verder te bouwen?

Iedere deelnemer eindigt met:

“Maandag doe ik deze ene stap: ...”