

7 Facebook Posts wat jou gehoor laat *STOP*

Bonus: 5-Vraag Toets –
waar *LEK* jou
waarde-water?

Ontwerp om minder *tyd te mors* met plasings wat
niemand lees nie.

HELENA ZWARTS - SLIMBEMARKING.CO.ZA





INLEIDING

Weet jy nie wat om te post nie?
Hierdie gids wys jou nie net **wát**
om te post nie...
maar ook **hóé**
om dit vinnig en maklik te skryf.
www.slimbemarking.co.za



5-VRAAG TOETS:

Waar *LEK* jou waarde-water?

Beantwoord hierdie **vyf vrae** om uit te vind of jou bemarkings-emmer dalk lek 🍷



Gratis-groep-gevaar

Plaas jy hoofsaaklik “KOOP NOU” advertensies in gratis groepe en/of op jou persoonlike profiel?

Hoekom dit saak maak:

As jy net adverteer sonder om ander se vrae te help oplos, sien mense jou nie as 'n kenner nie – net as nog iemand wat iets probeer verkoop.

Wanneer jy antwoorde gee, wys jy jou kennis in aksie – en dis wat vertroue bou.

Wiks dit Reg: Kies net een groep hierdie week.

Spandeer 15 min om waardevolle kommentaar op ander se posts te lewer voor jy enigiets adverteer.

5-VRAAG TOETS:

Waar *LEK* jou waarde-water?



Vergete Produkte

Vraag:

Doen jy plasings sonder om ooit na jou produkte of dienste te verwys?

Hoekom dit saak maak:

As jy net mooi aanhalings deel of ander se inhoud versprei, weet niemand eintlik **wat jy doen nie**.

Mense kan jou nie met jou produk vereenselwig nie.

Wanneer jy oor **probleme, emosies en oplossings** praat wat by jou aanbod aansluit, bou jy **herkenning en vertroue** – sonder om te sê “Koop nou.”

Wiks dit reg:

Gebruik die 80/20-reël:

Vir elke 5 plasings, maak 4 waardevol en 1 'n sagte verkope-post wat jou aanbod wys.

5-VRAAG TOETS:

Waar *LEK* jou waarde-water?



Vertroue-bou strategie

Vraag:

Het jy 'n plan om jou gehoor se vertroue en betrokkenheid oor tyd te bou?

Hoekom dit saak maak:

As jy aanhou post en niks verkoop nie, raak jy **moedeloos**.

Mense kyk dalk oor jou posts, nie omdat jy sleg is nie, maar omdat jy nog nie jou **boodskap eenvoudig** genoeg sê nie.

Mense koop van mense wat hulle **vertrou** – en vertroue begin wanneer jy jou **kundigheid wys** in plaas van net sê.

Wiks dit reg:

Begin môre met 'n eenvoudige “DIT of DAT?”-vraag om reaksie en gesprekke aan te wakker.

5-VRAAG TOETS:

Waar *LEK* jou waarde-water?



Sosiale bewys

Vraag:

Gebruik jy resensies of stories van jou kliënte sonder om direk te verkoop?

Hoekom dit saak maak:

Mense glo ander mense.

Wanneer jy hul woorde deel, leen jy hul geloofwaardigheid en bou jy emosionele vertroue.

Wiks dit reg:

Deel môre een kliënt se positiewe ervaring.

Fokus op hulle storie, nie jou produk nie.



5-VRAAG TOETS:

Waar *LEK* jou waarde-water?



Inspirasie en vermaak

Vraag:

Gebruik jy opvoeding, inspirasie of vermaak om jou gehoor te betrek?

Hoekom dit saak maak:

Sosiale media is nie 'n markplein nie – dis 'n koffiewinkel.
Mense bly waar hulle **glimlag, leer of voel**.

Wiks dit reg:

Deel vandag 'n kort “Weet jy?”-feit of ligte storie oor jou industrie.

Klein vonke bou groot belangstelling.



7 Posts Wat Werk

1. Storie-gedrewe Posts



✍️ Vertel 'n ware of verwante storie wat emosie ontlok.

🎯 **Voorbeeld:** “Die dag toe my seun sy gunsteling speedling breek...”

💡 **Hoekom werk dit:** Stories aktiveer empatie en geheue – dit maak jou boodskap blywend.

2. Probleemoplossing Posts

🚫 Begin met iets soos “**STOP!** Voor jy weer daardie fout maak...”

🎯 **Voorbeeld:** Deel ’n klein oplossing of waarskuwing.

💡 **Hoekom werk dit:** Hierdie bou outoriteit en help mense voel jy “verstaan hul hulle.”

3. Waarde-gedrewe Posts

📁 Deel 3 wenke, mites, geheime of taktieke.

🎯 **Voorbeeld:** “3 GEHEIME wat niemand jou vertel oor... [jou nis]”

💡 **Hoekom werk dit:** Mense hou van wenke wat hulle dadelik kan gebruik.

4. Agter-die-skerm Posts

📷 Deel 'n foto of storie uit jou dag of projek.

🎯 **Voorbeeld:** “Sjoe! Wat 'n week in ons werkswinkel!”

💡 **Hoekom dit werk:** Bou vertroue, wys jy's regtig 'n mens.

5. Engagement Posts

💬 Stel 'n vraag of laat mense kies.

🎯 **Voorbeeld:** “EERLIKE VRAAG: Watter een is JY?”

💡 **Hoekom dit werk:** Hierdie bou algoritme-liefde en gesprekke.

6. Testimonial Posts

📢 Vertel 'n storie rondom 'n kliënt se ervaring.

🎯 **Voorbeeld:** “Hierdie boodskap het my aan die huil gemaak...”

💡 **Hoekom dit werk:** Sosiale bewys = geloofwaardigheid.

7. Voor-en-na Posts

🔄 Wys resultaat of transformasie.

🎯 **Voorbeeld:** “Kyk na hierdie ongelooflike transformasie...”

💡 **Hoekom dit werk:** Dis maklik om visueel op te vang in die nuusvoer.



5 Minute Template

⚠ **BELANGRIK:** Hierdie template gaan net werk as jy die volgende EERS gedoen het:

P - Watter **EEN PROBLEEM** los jy op in hierdie post wat jy wil skryf?

W - Vir **WIE** los jy hierdie probleem op?

O - Wat is jou **OPLOSSING?**

As jy nie hierdie drie vrae kan beantwoord nie, gaan die template jou verwar. Werk eers hierdie uit, en kom dan terug na die template.



Skop die
twyfel by
die deur uit
—jy het dit!



Vul die SPASIES in

OPENING -kies EEN van die onderstaande	Skryf Jou Antwoorde aan die Kant
"Het jy al..."	
"Klein geheim..."	
"Vandag het ek besef..."	
PROBLEEM - 3 sinne	
OPLOSSING - 2 Sinne	
AKSIE STAP (CTA) Wat moet die persoon doen	



5 Minute Template Voltooide Voorbeeld

OPENING -kies EEN van die onderstaande	SKRYF JOU TEKS HIER
"Het jy al..."	Het jy al gevoel jy mors net jou tyd op Facebook-advertensies?
"Klein geheim..."	
"Vandag het ek besef..."	
PROBLEEM - 3 sinne	
Probleem 1	Jy plaas 'n advertensie, maar daar is geen reaksie nie.
Probleem 2	Jou boodskap voel duidelik, maar niemand klik of stuur 'n boodskap nie.
Probleem 3	Dit voel asof jy net geld mors sonder om enigiets terug te kry.
OPLOSSING - 2 punte	
Punt 1	<i>Die oplossing?</i> Begin met duidelikheid. Wees 100% seker oor <i>wie</i> jy probeer bereik en <i>watter probleem</i> jy vir hulle oplos.
Punt 2	<i>Maak jou boodskap eenvoudig.</i> Jou gehoor moet binne 3 sekondes verstaan hoekom hulle moet aandag gee.
AKSIE STAP (CTA) Wat moet die persoon doen	👉 <i>Wil jy leer hoe om Facebook-plasings te skryf wat regtig aandag trek?</i> Tik " JA! " hieronder, en ek stuur vir jou 'n handige gids wat jy dadelik kan gebruik.



Facebook Post
wat jou gehoor
laat **STOP**

onus: 5-Vraag Toets
waar **LEK** jou
waarde-water?

Ontwerp om minder **tyd te**
mors met plasings wat
niemand lees nie.

LENA ZWARTS - SLIMBEMARKING.CO



