

|Worksheet Module 3: Hoe Je Klanten Verleidt Met Je Copy

Dit zijn de gouden schrijftips die je altijd en overal kan gebruiken. Ook als je 'even snel tussendoor' een mailtje stuurt naar een klant of een potentieel nieuwe klant. Schrijftips die je tekst - BAM! - instant pakkend maken.

In je blog zijn deze schrijftips de sleutel naar sprankelende verhalen en op je salespage werken ze machtig om te zorgen dat je jouw ideale klant overtuigt.

SHOW IT TO ME BABY!

Maak deze voorbeelden beeldend, *laat het me zien* in plaats van dat je vertelt:

Je wilt graag dat je team pro-actief samenwerkt!

Show:

Je wilt graag dat je team.....

We hadden een supergezellige avond met de familie.

Show:

.....

Ik ben een spontaan mens en ben een echte teamplayer!

Show:

.....

Opdracht: Details toevoegen!

Welke details maken je bovenstaande voorbeelden nog levendiger en 'spot on'? In het laatste voorbeeld waarin jij laat zien waaruit blijkt dat je een 'spontaan mens' bent en een 'echte teamplayer' kun je helemaal los gaan met details.

De Echte Beeldende Vertellers: cabaretier.

Cabaretiers zijn echte verhalenvertellers en een goed verhaal zie je direct voor je. Dat zorgt voor de lach! Die herkenning.

Kijk deze video van Jochem Myer

Het is uiterst grappig, ik zeg hilarisch. Maar vooral: het is beeldend.

Ter lering en de vermaak.

[Video Jochem Myer](#)

Opdracht

Neem een eigen stuk tekst door en verander bijvoeglijke naamwoorden in sprekende voorbeelden.

Laat dit stuk copy aan een bekende lezen en vraag hem of haar: Zie je dit voor je? Weet je exact waar het overgaat? Laat hem of haar vertellen wat je beschrijft, zo weet je het direct!

Opdracht Kenmerken veranderen in Voordelen

Noem een zoi kenmerken van je dienst of product.

Zet die op een rijtje en verander deze in voordelen voor jouw klant.

Een kenmerk van een tandenborstel is dat hij 320 rotaties per minuut maakt. (ik roep maar een aantal, je snapt wat ik bedoel)

Het voordeel: extra witte en gezonde tanden. Minder gaatjes bij de tandarts! En wat te denken van: het gevoel dat je enorm goed voor jezelf zorgt en *verantwoordelijkheid* neemt voor je gezondheid. Of dat je het lekkerste wijf van de stad bent. Of de knapste gast met de mooiste lach. Onthoud dat wat jij hebt - dat je zo graag geliefd wil zijn - jouw klant ook heeft.

Een kenmerk van een event kan zijn dat het de hele dag duurt. Voordeel: je krijgt veel interessante informatie en er is ook ruimte om ontspannen te netwerken en die ene

persoon tegen te komen waar je vette omzet mee gaat halen. 'Ontmoet je klanten van morgen.'