

Mensen kopen een (online) training, (online) coaching, (online) therapie als ze:

Wat kun jij in je marketing doen om te zorgen dat dit gebeurt?

Zichzelf herkennen



Vertrouwen hebben in jou en jouw oplossing



Vertrouwen hebben in zichzelf



Beslissen: ik koop nu!

Laat duidelijk zien voor welke mensen en/of organisaties jouw dienst is.

Vertel voor welk probleem (pijn en/of verlangen) jouw dienst een oplossing is.

Vertel welke dienst je verkoopt.

Laat je expertise zien.

Deel je visie.

Neem belemmerende overtuigingen over jou en je oplossing weg door helderheid te geven.

Zorg dat je marketing in lijn is met je ondernemersprofiel.

Neem belemmerende overtuigingen, twijfels over henzelf en angsten weg door helderheid te geven.

Nodig je potentiële klant uit (doe een call to action)