



You TOPIA
STAND-UP

JE CONTENT

PLAN



*People do business with
people they **Know, Like and
Trust***

Content Marketing



Attract

- Primaire Content Platform
- Website
- Social Media

Connect

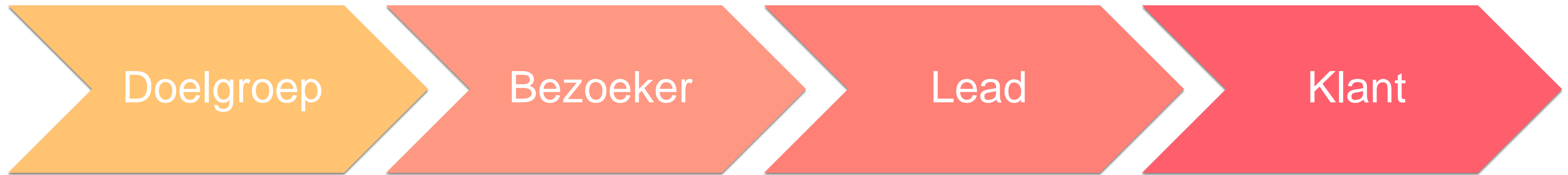
- Social Media
- E-mail

Convert

- Onweerstaanbaar aanbod
- Sales mechanisme

Pak je lijst met concrete
ideeën erbij, en laten we het
framework invullen

De big picture



Attract

- Primaire Content Platform
- Website
- Social Media

Connect

- Social Media
- E-mail

Convert

WARM UP SEQUENCE

Warm Up Sequence:

E-mails die je leads opwarmen, verlangen creëren voor je aanbod en ze naar je Sales Mechanisme sturen

De big picture



Attract

- Primaire Content Platform
- Website
- Social Media

Connect

- Social Media
- E-**FREEBIE**

Convert

- **WARM UP SEQUENCE**

Freebie

(Lead Magnet / Weggever)

Iets dat je gratis weggeeft aan mensen in ruil voor hun e-mailadres, met de veronderstelling dat je ze mag blijven contacteren en de verwachting dat ze ooit klant gaan worden

De big picture



Attract

- **PRIMAIRE CONTENT PLATFORM**

SOCIAL MEDIA

Connect

- Social Media
- E-**FREEBIE**

Convert

- **WARM UP SEQUENCE**

Primaire Content Platform

(Podcast, Videoshow, Blog)

De belangrijkste plek waar jij onvoorwaardelijk waarde geeft

Vandaag op de planning:

Structuur uittekenen
+ Content Plan maken

CONVERT

Warm Up Sequence

Content Marketing



Attract

- Primaire Content Platform
- Website
- Social Media

Connect

- Social Media
- E-mail

Convert

- **WARM UP SEQUENCE**

Warm Up Sequence:

E-mails die je leads opwarmen, verlangen creëren voor je aanbod en ze naar je Sales Mechanisme sturen

Warm Up Sequence

- Reeks e-mails na Lead Magnet
- Je oplossing voorstellen als de ideale manier om doel en resultaat te bereiken
- Connectie maken: know, like & trust
- Geen "harde verkoop", maar zachte manier om interesse te wekken
- CTA: Leidt naar je Sales Mechanisme

Inhoud WARM UP Sequence

Dag	Doel	Wat
0	Double Opt in + Lead Magnet	Vraag bevestiging van het e-mailadres Stuur je Lead Magnet onmiddellijk na bevestiging op
1	Verwelkoming	Verwelkom mensen bij jou en stel jezelf voor Vertel ze wat dit over hen zegt Vertel ze wat ze kunnen verwachten CTA: "Vertel me wie jij bent" PS: Teasing volgende mail
2	Geven	Geef extra waarde (leer ze iets bij, geef ze iets) CTA: "Vertel me wat je ervan vond"

Inhoud WARM UP Sequence

Dag	Doel	Wat
3	Connectie (probleem) (Why you?)	Bouw connectie door een relevant persoonlijk verhaal te vertellen Denk aan de problemen van je ideale klant CTA: Connect op social
4	Doel & resultaat	Maak duidelijk dat je weet wat hun doel is en welk resultaat ze willen PS: Tease naar de volgende mail
5	Jouw oplossing (Why this?)	Leg je oplossing uit Toon je oplossing als de ideale manier om van probleem naar doel te geraken CTA: Link naar Sales Mechanisme

Inhoud WARM UP Sequence

Dag	Doel	Wat
6	Bewijs dat het werkt (Why them)	Bewijs dat je oplossing voor hen zal werken (casestudies, testimonials, ...) CTA: Link naar Sales Mechanisme
7	Weerleg bezwaren	Weerleg de grootste bezwaren CTA: Link naar Sales Mechanisme
8	Deadline (Why now?)	Geef een reden om NU actie te nemen CTA: Link naar Sales Mechanisme
9	Feedback (Why not?)	Vraag om feedback Vraag waarom niet CTA: Reageer op deze mail

Te beslissen

Onweerstaanbaar Aanbod:

- Welk **aanbod** wil je ALS EERSTE aanbieden aan mensen die jou voor het eerst leren kennen?
 - Introductie aanbod?
 - Meteen je 1:1?
- Dit wordt het doel.

Te beslissen

Verkoopmechanisme

○ Hoe kopen mensen dit?

- Salespagina?
- Webinar?
- 1:1 gesprek?

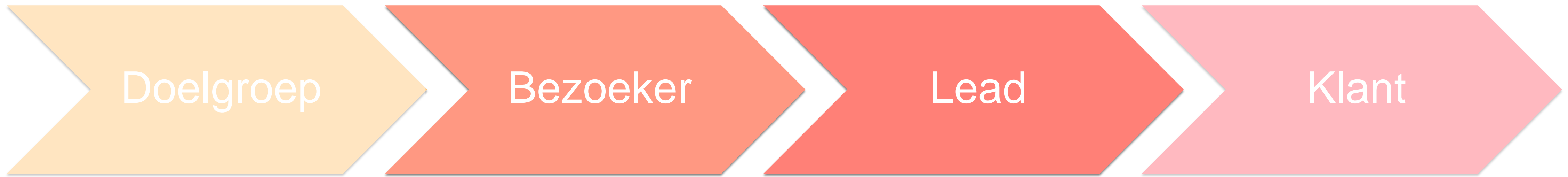
→ Dit wordt je Call To Action

Selling is serving

CONNECT

Freebie

Content Marketing



Attract

- Primaire Content Platform
- Website
- Social Media

Connect

- Social Media
- E-**FREEBIE**

Convert

- Onweerstaanbaar aanbod
- Sales mechanisme

Freebie

(Lead Magnet / Weggever)

Iets dat je gratis weggeeft aan mensen in ruil voor hun e-mailadres, met de veronderstelling dat je ze mag blijven contacteren en de verwachting dat ze ooit klant gaan worden

Te beslissen

Freebie:

- Wat voor waardevols kan ik mensen geven als cadeau waarvoor ze met plezier hun naam en e-mailadres achterlaten
 - In welk Format ga ik dit gieten?
- Dit wordt je freebie

Wat is een goede freebie

- ✓ **Waardevol:** je ideale klant heeft er iets aan
- ✓ **Kort & eenvoudig:** keep it simple
- ✓ **Interactief:** laat mensen er actief mee aan de slag gaan
- ✓ **Resultaatgericht:** het levert een kleine gemakkelijke win op
- ✓ **Salesgericht:** het creëert meer verlangen voor je aanbod

Inhoud

- Wat zijn de vragen die mijn ideale klanten mij het vaakst stellen?
- Wat zijn de grootste pijnpunten van mijn ideale klant? Waarmee zou hij/zij geholpen zijn?
- Wat zou een ideaal startpunt zijn voor mijn ideale klant om met mij kennis te maken?
- Als je klant een wens zou krijgen, waar zou hij/zij dan voor wensen?
- Welke content zou je kunnen creëren is zo waardevol dat je ideale klant amper zou geloven dat hij/zij het gratis krijgt?
- Als je iemand met 1 blaadje zou kunnen helpen om van zijn huidige positie 1 stapje dichterbij zijn doel te geraken, wat zou dat zijn.

Format

- **Toolkit:** Mijn 3 favoriete meditatie-tools
- **Mini-cursus:** Pimp je cv en land je droomjob
- **Inspiratie:** 10 affirmaties voor meer overvloed in je leven
- **Printable:** Baby-aftelkalender
- **E-boek / Gids:** De Ultieme Gezondheidsgids: de 5 elementen van een gezonde maaltijd
- **Checklist:** De voor je live gaat op Facebook Checklist
- **Begeleiding:** "stap voor stap" audiomeditatie voor meer zelfvertrouwen om je te helpen een moeilijke stap te zetten in het leven
- **Proevertje:** Download gratis 5 recepten uit het 100% Paleo kookboek

Voorbeeld



DOWNLOAD GRATIS VOOR COACHES:
JOUW NEXT LEVEL SUCCESPAD

YouTOPIA

De Succespad Business Check voor Coaches

Doe nu de gratis 2 minuten business-check om meteen te identificeren wat jou tegenhoudt als coach, zodat jij vanaf nu kan gaan focussen op wat écht het verschil gaat maken om je bedrijf te doen groeien.



Eindelijk...

De juiste volgende stappen op maat van waar je nu staat als coach

Next Level Succespad



Heb je geen idee wat er nodig is om jouw coach-praktijk te doen groeien? Krijg je van overal contrasterend advies, en probeer je alles dat zelfverkleerde business goeroes en zagezegde marketing experts op je Facebook & Instagram timeline komen prediken als "the next big thing" uit, zonder het beloofde resultaat?

Wel, het ding is: alles kan werken... maar niet alles werkt op elk moment. Een startende coach die haar eerste klanten zoekt heeft heel wat andere dingen nodig dan een coach die zijn omzet van 50.000 naar 100.000 euro wil doen groeien.

Voorbeeld



Youtopia

De
"Wie wil ik zijn"
Vragenlijst

Om je te helpen uit die impossible loop te geraken

WWW.YOUTOPIA.COACH
ELKE GUNST & GERRIT VROMANT



Welkom!

Hey!

"Als ik nu eens meer geld had, dan zou ik investeren in mezelf en mijn bedrijf en dán zou ik succesvol zijn. Alleen heb ik dat geld niet."

Lopen jouw gedachten ook regelmatig vast in dit soort cirkeltjes?

Dan zit je vast in de impossible loop. Je handelt vanuit het 'have do be' model. En zolang dat de 'have' ontbreekt, blijven ook de andere twee ontbreken.

Maar hoe ga je dan ooit bij die 'be' terecht komen? Wel, door juist daar te gaan starten! En dankzij deze vragenlijst weet jij straks hoe.

Weet wel dat wil niet zeggen dat het makkelijk gaat worden, maar soms moet je moeilijke dingen doen om een makkelijk leven te leiden.

De manier om jouw leven te veranderen is door het stellen van de juiste vragen, deze echt te gaan beantwoorden en vervolgens ook de bijbehorende stappen te gaan zetten.

Meer info over het 'have do be' model? Luister naar aflevering 86 van de 100% Possible Podcast: [86. De truc om al je doelen te behalen.](#)

Succes met te zijn wie jij wilt zijn,
Elke en Gerrit

Vragen?
Mail ons op team@youtopia.coach



WWW.YOUTOPIA.COACH | © 2021 YOUTOPIA



In deze *"Wie wil ik zijn"* vragenlijst

- 01 IMPOSSIBLE LOOP**
Het verschil tussen het 'have do be' en 'be do have' model
- 02 WIE WIL IK ZIJN**
Vragen die je gaan uitdagen en je leven veranderen
- 03 TOEPASSEN**
De eerste stap

WWW.YOUTOPIA.COACH | © 2021 YOUTOPIA



1 Impossible loop

Het verschil tussen het 'have do be' en 'be do have' model

De fout die de meeste mensen maken is dat ze hun leven leven vanuit een impossible loop.

Gedachten die in cirkeltjes blijven ronddraaien en waar je maar lastig uit geraakt.

Dit ontstaat als je handelt vanuit een broken strategy, zoals bijvoorbeeld:

"Als ik meer geld had dan investeerde ik meer in de groei van mijn bedrijf en dan was ik een succesvolle ondernemer"

Marrrr, aangezien je pas geld zal hebben nadat je investeert in jezelf en je bedrijf, en je pas gaat investeren in jezelf als je een succesvolle ondernemer bent... dan zit je vast... want zolang je niet investeert heb je niet meer geld.

Verreweg de meeste mensen handelen volgens dit **'HAVE DO BE'** model.

Maar het goede nieuws is: als er een niet-werkend model is, dan is er ook een werkend model. En wel het **'BE DO HAVE'** model: "Ik ga eerst die succesvolle ondernemer zijn, dan ga ik doen wat een succesvolle ondernemer doet om het resultaat (aka de euro's) te hebben die een succesvolle ondernemer heeft.

WWW.YOUTOPIA.COACH | © 2021 YOUTOPIA



2 Wie WIL ik zijn?

Vragen die je gaan uitdagen en je leven veranderen

Waar wil jij naartoe? Waar droom je van (maak het zo concreet mogelijk)

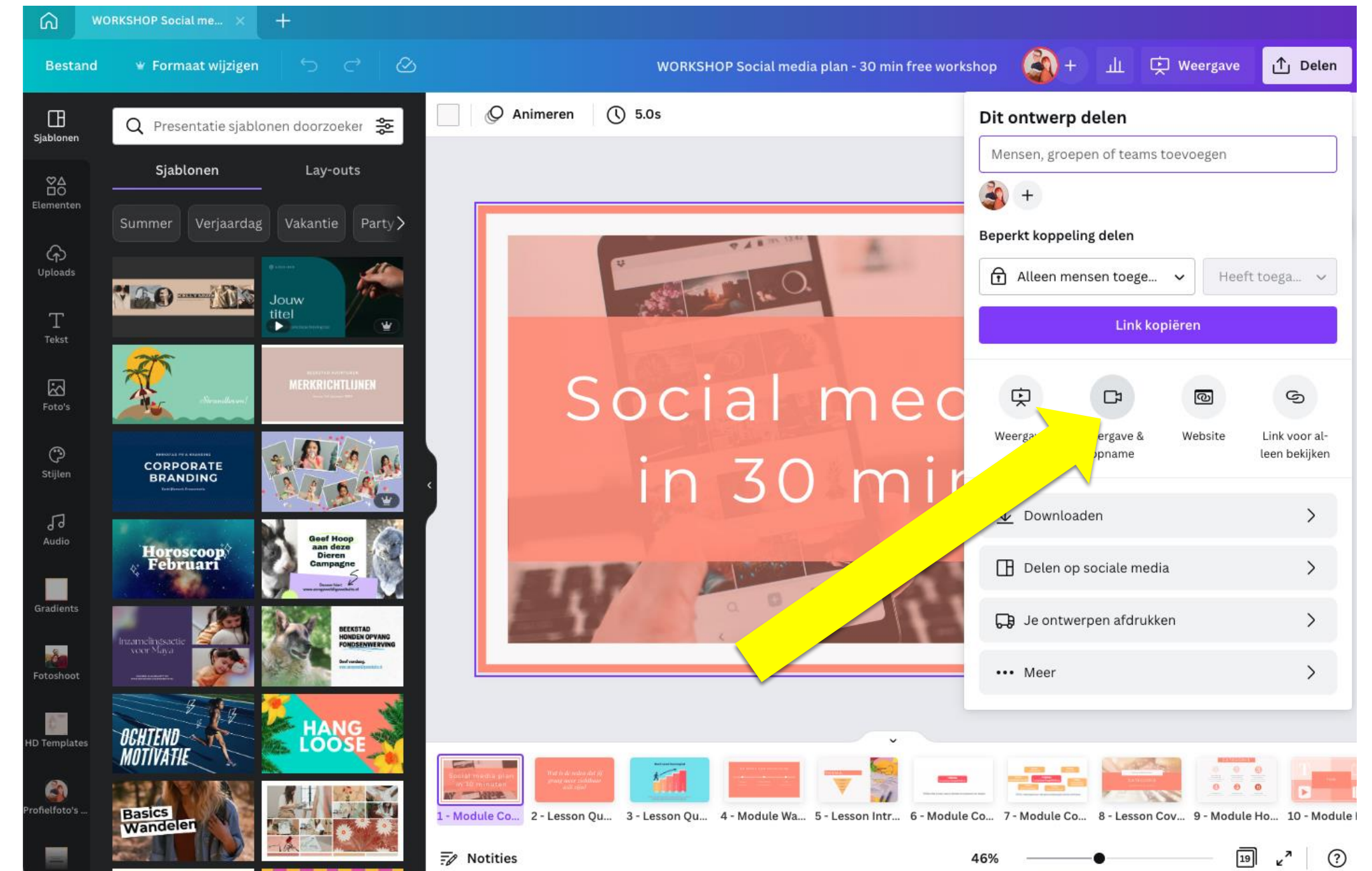
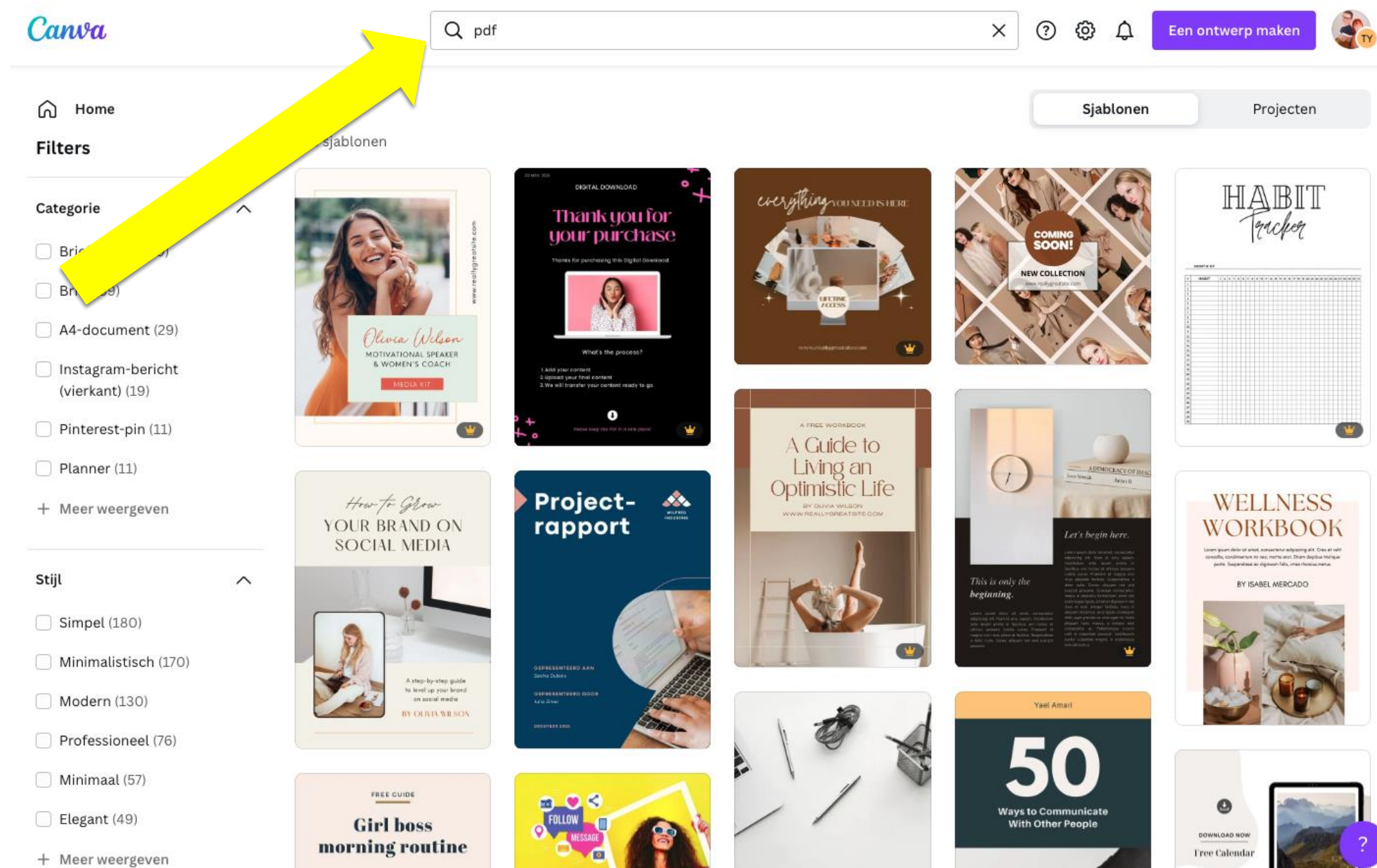
Wie zou de persoon zijn die daar staat?

Wat heeft die persoon gemaakt tot wie die nu is?

Wat doet die persoon? Welke gewoontes en rituelen heeft zo iemand?

WWW.YOUTOPIA.COACH | © 2021 YOUTOPIA

Tools: Canva

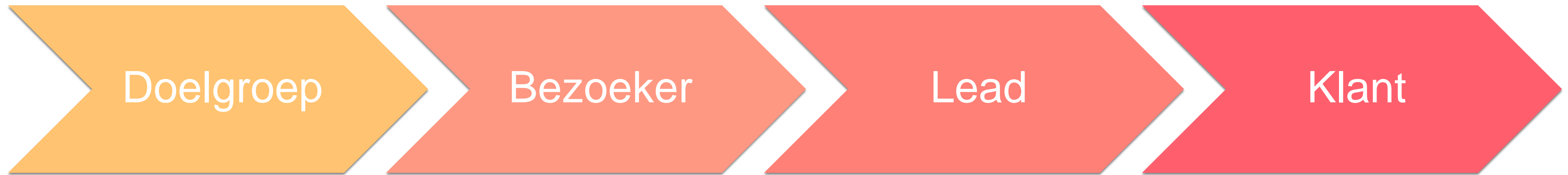


*The best way to prove to someone you can help
them is to actually help them*

ATTRACT

Primaire Content Platform

Content Marketing Structuur



Attract

- **PRIMAIRE CONTENT PLATFORM**

SOCIAL MEDIA

Connect

- Social Media
- E-**FREEBIE**

Convert

- **WARM UP SEQUENCE**

Primaire Content Platform

(Podcast, Videoshow, Blog, Livestream)

De belangrijkste plek waar jij onvoorwaardelijk waarde geeft

Te beslissen

Primaire Content Platform:

- Waar ga ik publiceren?
 - Hoe vaak ga ik publiceren?
 - Waarover ga ik publiceren?
- Dit wordt je Primaire Content Platform

Waar publiceren?

- **Videoshow** → Youtube + je eigen website
- **Podcast** → Buzzsprout (Spotify, Apple Podcast, Google Podcast, etc...) + je eigen website
- **Blog** → Je eigen website
- **Livestream** → Instagram? Facebook? Youtube? + je eigen website

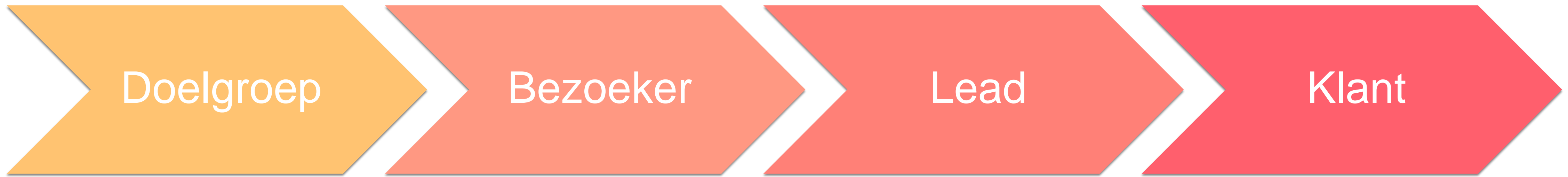
Hoe vaak en waarover?

- Besliste je in de vorige module
- Gaan we in de volgende les concretiseren

Als je niet regelmatig het gevoel hebt dat je te weinig waarde weggeeft... geef je waarschijnlijk niet genoeg weg

CONTENT PLAN

Content Marketing



Attract

Connect

Convert

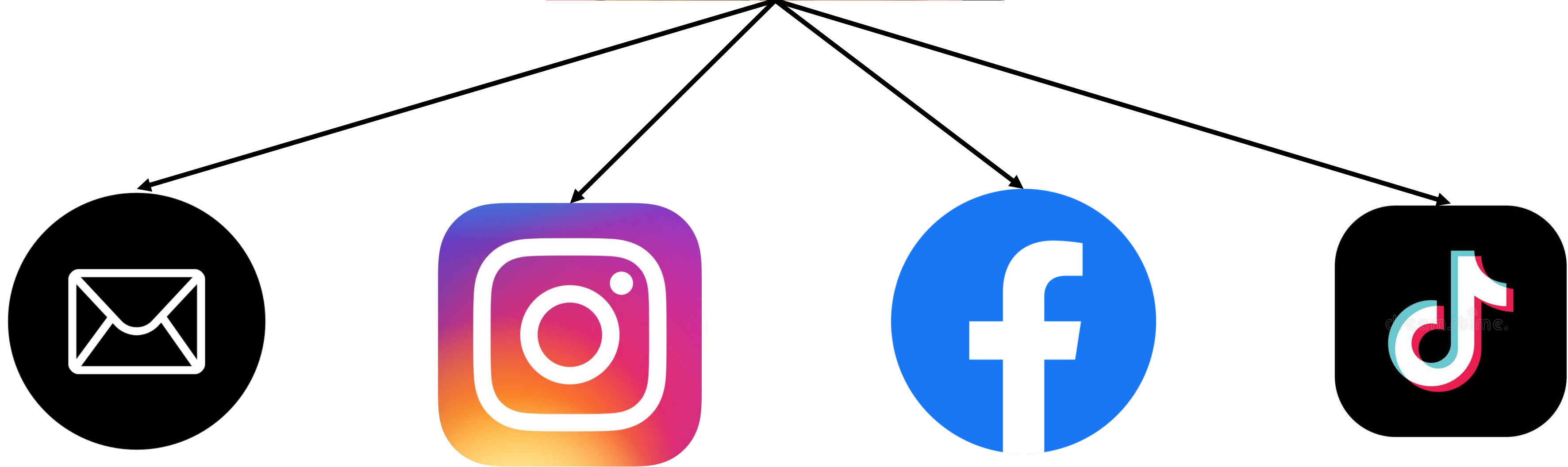
CONTENT PLAN

Te Beslissen

Primaire Content Plan

- Welke content ga ik creëren om mijn doelgroep aan te trekken?
 - Wanneer ga ik dit publiceren?
 - Hoe zal dit naar mijn Freebie leiden?
 - En hoe zal dit verlangen creëren voor mijn aanbod?
- Dit wordt de basis van je Content Plan

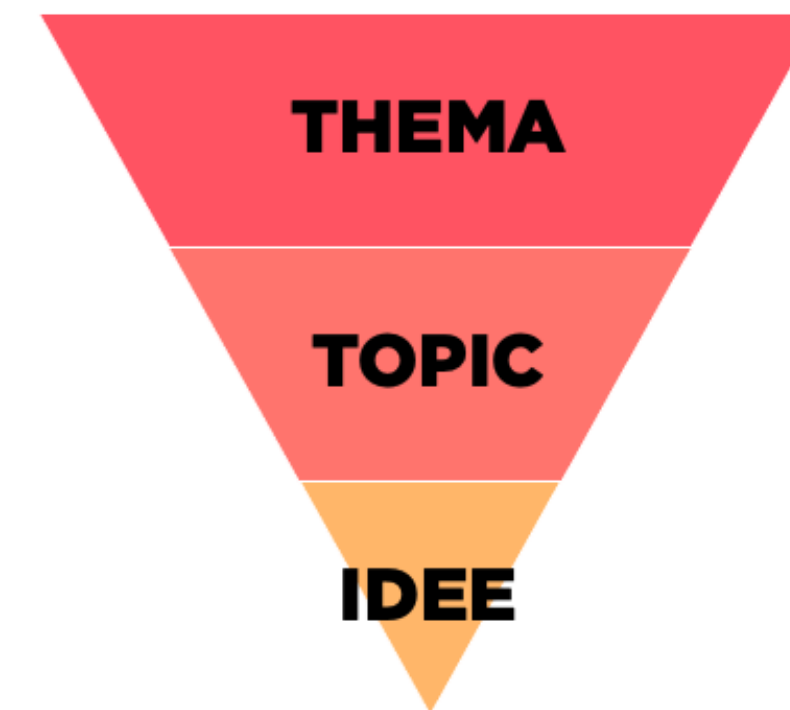




Te beslissen

5 stappen:

1. Pak je lijst van ideeën
2. Pak een kalender
3. Plan je ideeën voor je Primaire Content in je kalender (denk aan afwisseling)
4. Stem je nieuwsbrief en Social Media erop af
5. Doe dit voor 1 of zelfs 3 tot 6 maand vooruit



THEMA: Het Grote Thema - Wat je doet, waar je diensten en producten om draaien

TOPIC: Interessante en relevante onderwerpen binnen dit thema

IDEE: Concreet onderwerp waar je wat over kan vertellen



Content Plan

WEEK	MA	DI	WO	DO	VR	ZA	ZO
1	PRIM. SOCIAL TEASEN	PRIMAIRE CONTENT PRIM. SOCIAL AANKONDIGING PRIM. NIEUWS-BRIEF	SOCIAL POST	PRIM. SOCIAL QUOTE	SOCIAL POST	PRIM. SOCIAL TEACH	SOCIAL POST

Primaire Content Plan

All Published In Production Ideas

100% Possible Podcast Afleveringen

📅 Publish Date	📄 Name	🏷️ Topic
July 26, 2022	📄 147. Know Like & Trust Marketing	Content marketing, know like & trust, wil jij mijn liefde zijn s
July 19, 2022	📄 146. Interview Elke: Human Design Junkies	Alles over Elke en Human Design Junkies
July 13, 2022	📄 145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij uit?	Stukje uit de webinar van 7/7 over hoe marketing energie i
July 5, 2022	📄 144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?	Omdat het werkt, kerncontent
June 28, 2022	📄 143. Bestaat er zoiets als hét geheim om meer coach	Is je Human Design Strategie en Autoriteit volgen
June 21, 2022	📄 142. Kan je leven van coachen? (en hoe dan?)	Je gaat moeten opdagen als ondernemer, en weten waar je
June 14, 2022	📄 141. Groter worden dan wie je denkt dat je nu bent, C	Revolution Case Study
June 7, 2022	📄 140. Fuck "moeiteloos"	Ondernemen moet niet moeiteloos zijn
May 30, 2022	📄 139. Léven volgens je Human Design, hoe doe je dat	HD leven ipv liken
May 24, 2022	📄 138. Jouw social media plan in 30 minuten	Social media
May 17, 2022	📄 137. Zelfsabotage tegenhouden	Wat als er niets zou zijn dat je tegenhoudt, zou je dan voor
May 11, 2022	📄 136. Moet je kiezen tussen strategie en intuïtie als on	De balans tussen strategie en intuïtie
May 3, 2022	📄 135. The Big Reveal: De nieuwe naam van de MAC	De nieuwe naam van de MAC

E-mail Plan

📅 Date	📄 Subject	☰ Key Message	📌 Type	📌 Next Step	🔗 Podcast?
August 2, 2022	📄 Grootste les van een failed Launch	Onze failed launch	Behind The Scene	Done	
July 27, 2022	📄 2:1 LAUNCH Traject 1e aankondiging	Sales: je kan nu ook met mij en Elke 2:1 werken	Sales	Done	📄 147. Know Like & Trust Marketing
July 18, 2022	📄 Marketing in 2022 (HDJunkies Show)	Marketing is different but the same	Behind The Scene	Done	📄 146. Interview Elke: Human Design Junkies
July 13, 2022	📄 Behind the scenes van ons nieuwe bedrijf (+ cadeautje)	Cadeautje: human design freebie	Self Growth	Done	
May 17, 2022	📄 Ondernemen By Design Handleiding Launch		Sales	Done	
May 11, 2022	📄 Behind the scenes van onze launch 💬 3	Binnenkort lanceren we. Zorg dat je erbij bent.	Tip	Done	📄 136. Moet je kiezen tussen strategie en intuïtie als ondernemer?
May 3, 2022	📄 Nieuwe naam MAC 💬 2	MAC nieuwe naam	Motivation	Done	📄 135. The Big Reveal: De nieuwe naam van de MAC
April 26, 2022	📄 Als... dan... 💬 4	De doelen die we stellen en de betekenis die we eraan geven	Money Talk	Done	📄 134. Interview Evelien Bijl

Social Media Plan

+ :: **Kalender social** + Add a view

Sort 🔍 Search ↗ ... **New** ▾

📅 Publish date	☰ Waar delen?	▼ Wat delen (topic)	▼ Waarom delen (categor...	☰ Hoe delen (t...	⌨ Idea
May 22, 2021	social media	topic 2	interactie	live	
May 21, 2021	social media	topic 4	sales (producten + voordeler	Foto	
May 20, 2021	social media	topic 1	motiveren en inspireren	video	
May 19, 2021	social media	topic 3	bhtsc	Foto	
May 18, 2021	social media	topic 2	interactie	Tekst	
May 17, 2021	social media	topic 3	praktische tips en kennis	Carroussel	
May 16, 2021	social media	topic 1	motiveren en inspireren	Tekst	

Social Media Plan

Datum	Onderwerp	Status	Categorie	#Podcast
July 26, 2022	Krak ❤️	Scheduled	Marketing	147. Know Like & Trust Marketing
July 15, 2022	Quote FB	Scheduled	Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 15, 2022	Quote IG	Scheduled	Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 13, 2022	Vraag om interactie te creëren	Scheduled	Podcast Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 13, 2022	Aankondiging podcast FB	Scheduled	Podcast Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 13, 2022	Aankondiging podcast IG	Scheduled	Podcast Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 11, 2022	Teaser FB	Scheduled	Podcast Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 11, 2022	Teaser IG	Scheduled	Podcast Marketing	145. Marketing is Energy... Welke energie stuur jij u
July 8, 2022	Quote Gerrit FB	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 8, 2022	Quote Gerrit Insta <input type="checkbox"/> OPEN	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 6, 2022	Community post	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 5, 2022	Main Gerrit FB	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 5, 2022	Main Gerrit Insta	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 4, 2022	Teaser Gerrit FB	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 4, 2022	Teaser Gerrit Insta	Scheduled	Marketing	144. Waarom maken we eigenlijk deze podcast?
July 1, 2022	Quote post Gerrit	Scheduled	Human Design Podcast	143. Bestaat er zoiets als hét geheim om meer coa
June 29, 2022	Community post	Scheduled	Podcast Human Design	143. Bestaat er zoiets als hét geheim om meer coa
June 28, 2022	Teaser Gerrit	Scheduled	Podcast Human Design	143. Bestaat er zoiets als hét geheim om meer coa
June 28, 2022	Main Gerrit	Scheduled	Human Design Podcast	143. Bestaat er zoiets als hét geheim om meer coa

A woman with glasses and a man with glasses are sitting at a desk in a home office. They are looking at a computer monitor. The woman is wearing an orange shirt and the man is wearing a blue shirt. There is a microphone on the desk in front of them. The background shows a window with curtains and a plant.

MERCI

***Meet them where they're at and
guide them to where they want to be***

~ Gerrit Vromant

*You*TOPIA