

# GA AAN DE SLAG

---

- Welk aanbod wil je ALS EERSTE aanbieden aan mensen die jou voor het eerst leren kennen? Introductie of 1 op 1?
- Hoe kopen mensen dit aan? Salespagina, webinar, gesprek?

## FREEBIE

- Wat voor waardevoel kan ik mensen geven als cadeau waarvoor ze met plezier hun naam en e-mailadres achterlaten?
- In welk Format ga ik dit gieten?
- 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, watzoudat zijn.

# GA AAN DE SLAG

---

## PRIMAIRE CONTENT PLAN

- Hoe vaak ga ik publiceren?
- Hoe vaak ga ik publiceren?
- 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?