

BUREAUBEERSE.NL

Omzetverhoger 3

De Teaser





Doel en werkwijze van de Teaser

Doel van deze techniek is om mensen alvast warm te maken voor een mooi aanbod zodat ze, al voordat jij de deuren opent, hun interesse kenbaar kunnen maken.

Deze omzetverhogers kun je inzetten als je bijvoorbeeld een workshop, training gaat introduceren of een nieuwe dienst of programma lanceert. Je kunt je publiek dan alvast opwarmen met behulp van een e-mail, video of een Facebook- en Instagram live.

Als je werkt met een teaser, ben je alvast reclame aan het maken en mensen nieuwsgierig aan het maken. Maar je kunt ook alvast een oproep doen, waardoor mensen hun (vrijblijvende) belangstelling kunnen tonen. Dit zijn dan sowieso warme leads.

Je kunt ook aangeven dat ze alvast op de wachtlijst mogen staan. Geef aan dat het vrijblijvend is en wanneer ze instappen, zij dan wel een gave bonus krijgen.

Je meest enthousiaste volgers zullen een reactie geven. Laat het daar niet bij, ga gelijk connecten en plan eventueel direct een Zoom- of belafsprak.

Voorbeeld van een aankondigingsmail

Hallo (Naam),

Binnenkort start ik met iets gaafs, waarvan ik denk dat het interessant is voor jou. Ik ben nog bezig met de voorbereiding, maar het gaat over ... Is het iets voor jou? Geef dan even een reply op deze e-mail, want ik informeer je graag vrijblijvend.

Of

Als het iets voor je is, dan kun jij je nu vrijblijvend aanmelden voor de wachtlijst. Als je straks besluit om ook mee te doen, dan heb ik nog een gave bonus voor je. Die is dan alleen voor deelnemers van de wachtlijst.

