

VAN WEBSITE NAAR GEAUTOMATISEERD MARKETINGSYSTEEM.

In 5 fases naar een data-gedreven proces dat wèl klanten oplevert

1 | WEBSITEBEZOEKERS.

Bezoekers komen **niet vanzelf** op je website terecht. Je moet dus aan de bak om je website **in de picture** te zetten. Deze voorbeelden om **organisch, direct en betaald verkeer aan te trekken** brengen je vast op ideeën.

- ORGANISCH**
 - SEO
 - Social media
 - PR (blog, podcast, spreken)
- DIRECT**
 - Offline marketing
 - Nieuwsbrief
- BETAALD**
 - GoogleAds
 - Social Ads
 - Affiliate marketing

2 | CADEAU VOOR LEADS.

Zorg dat bezoekers die op je website komen iets **gratis kunnen downloaden** in ruil voor een e-mailadres. Als je hun e-mailadres hebt, kun je **contact onderhouden** en een band op gaan bouwen.

- AANBOD GRATIS WEGGEVER**
 - e-Book
 - Quiz
 - Checklist
 - Cheat Sheet
 - Video

REMARKETING

AANMELDEN

3 | PRODUCT VOOR LEADS.

Bied bezoekers na de gratis weggever een product aan waarmee ze **laagdrempelig** met jouw bedrijf **kennis kunnen maken**. Met dit product laat je hen ervaren dat ze **behoefte hebben** aan jouw kernproduct of -dienst.

- AANBOD PRODUCT VOOR LEADS**
 - No-brainer voor je lead
 - Maakt duidelijk waar hun pijn zit

EMAIL FOLLOW-UP

KOPEN

NIUWE KLANT

4 | KERNPRODUCT.

Als ze het product voor leads gekocht hebben, zijn ze al klant en hebben ze ontdekt wat hun **grootste pijnpunten** zijn. Dit is een goed moment om je **kernproduct of -dienst** aan te bieden.

AANBOD KERNPRODUCT

FEEDBACK VRAGEN

KOPEN

5 | PRODUCT VOOR KLANTEN.

Nadat het kernproduct afgerond is, kun je nog andere producten aanbieden die **alleen voor bestaande klanten** geschikt zijn. Zo kun je de **Customer Lifetime Value verhogen**.

E-MAIL MARKETING

AANBOD PRODUCT VOOR KLANTEN

E-MAIL MARKETING

KOPEN

E-MAIL MARKETING

VEEL SUCCES!

Heb je nog vragen?
 Neem gerust contact op of stuur een mailtje naar info@burostaal.nl