



# online lead generatie voor zelfstandigen

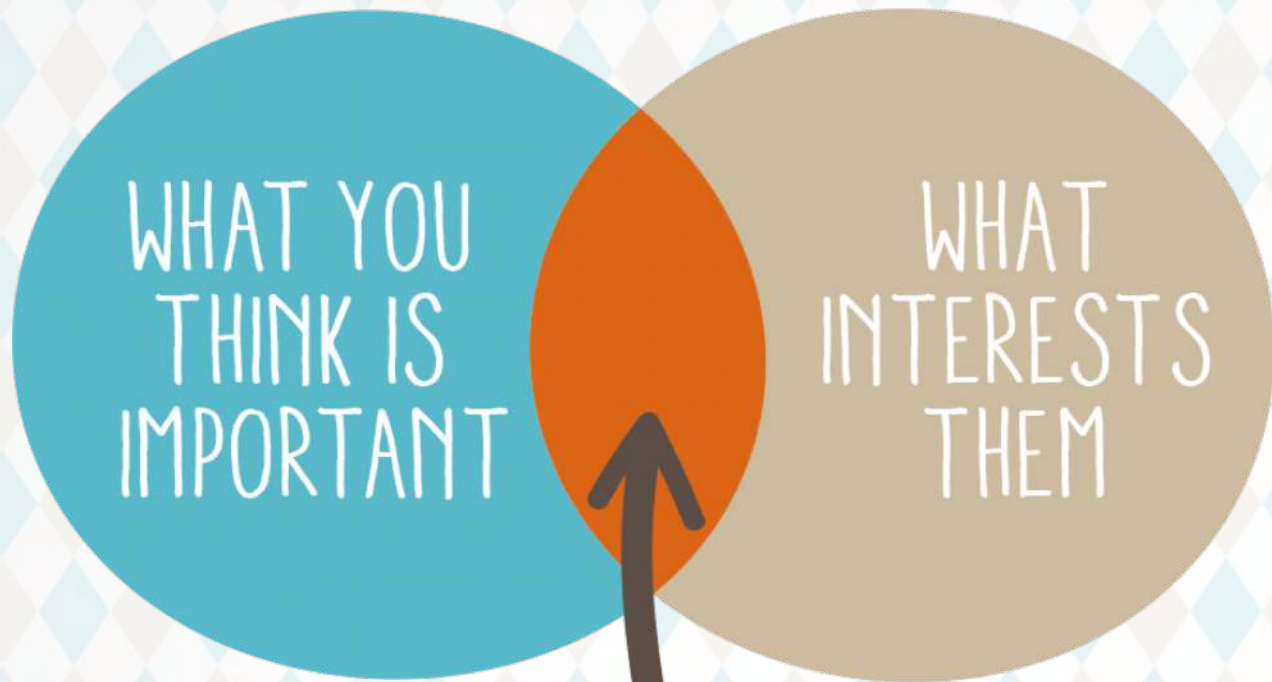


## In deze presentatie

- ✓ **Het gaat niet over jou**
- ✓ **Een website die voor je werkt**
- ✓ **Meten is weten**
- ✓ **Meerdere kanalen inzetten**
- ✓ **Lead magneten tips**

01

**Het gaat niet  
over jou**



**what's relevant**



“

*“Heb je zin om wat te gaan  
drinken vanavond?  
Neem je je ouders ook mee?”*

**Heb jij dat ooit als pick-up line  
gebruikt?**

# Pitchen en Pushen zit in ons bloed!

Nieuw lid - 30 augustus om 04:31



U creëert een unieke uitstraling

2.680 weergaven

Soluti  
27 juli

[Volgen](#)

JOUW BEDRIJF IS BIJZONDER.  
Daarom kies je voor professionals om je website te maken.

Soluti is een team jonge, enthousiaste ontwerpers en programmeurs.  
Meer weergeven

Leuk Opmerking Delen

6 uur

**\*INTERACTIEVE VISITEKAARTJES\***

Een nieuwe en innovatieve methode om je bedrijf te presenteren | AL VANAF € 70,00

NIEUWE MOGELIJKHEDEN:

- Direct contactgegevens uitwisselen.
- Link naar website of specifieke pagina.
- Offerte aanvragen / contact opnemen.
- Social Media koppeling....

Meer weergeven



Leuk Opmerking Delen

2 september om 22:31

winactie winactie winactie winactie



Like & WIN  
Tag friends

Pure women & men  
2 september om 07:30

[Pagina leuk vinden](#)

WAT MOET JE DOEN!? HEEL SIMPEL

- ✓ Like en volg de pagina Pure Women & Men voor de beste beauty musthaves en de nieuwste trends
- ✓ Wie van je vrienden zijn ook in...

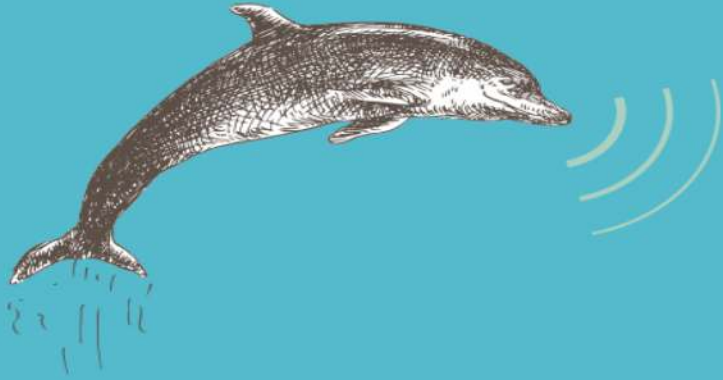
Meer weergeven

Leuk Opmerking Delen

Opmerking...

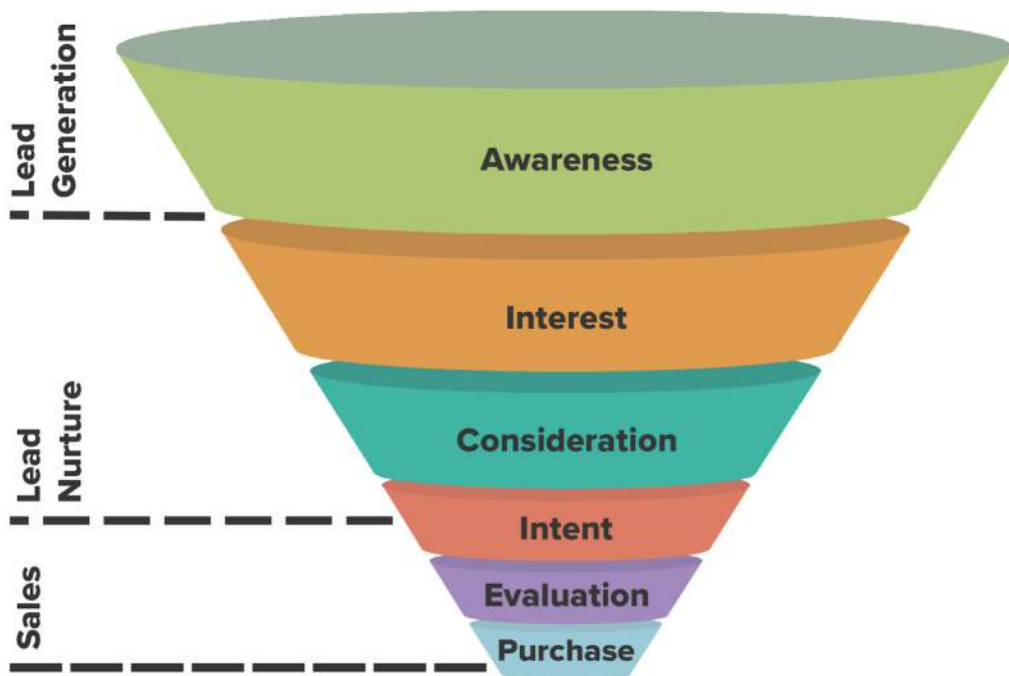


# inbound marketing



# Leadgeneratie met content marketing volgens klantreis

## The Marketing Funnel



Online leads genereren is als daten, je ontmoet de ouders niet op de eerste date.

Eerst het **vertrouwen** winnen en weten dat je een **goede match bent**.

Daarna ga je pas **zaken doen**.



# PUSH & PULL

- social ads
- ongevraagde digitale nieuwsbrieven
- e-mail
- banner ads
- Google ads
- pushy influencer marketing
- reklame

- waardevolle content voor doelgroep
- how-to videos
- tips en advies
- SEO content
- data & insights
- hulp met kiezen
- influencer marketing (authentiek)

in balans

## OPDRACHT

Noem een **pull marketing** element en een **push marketing** element wat je deze maand kunt oppakken.

**02**

**Zorg dat je  
website voor je  
gaat werken**

An aerial, top-down view of a busy city intersection. The road is marked with white zebra crossings. Several vehicles are visible, including a red car, a black SUV, a white van, a white sedan, a black sedan, a white car, a yellow taxi, and a large white bus. Pedestrians are scattered across the sidewalks and crosswalks. The overall scene is a complex, multi-directional traffic hub.

**WEBSITE: DE PLEK WAAR AL JE  
ONLINE MARKETING ACTIVITEITEN  
SAMENKOMEN**

MAARRRRRR.....



HOE VAAK  
RAMMELT DE  
BRIEVENBUS?

HOE VULLEN WE DE  
ONLINE FUNNEL?

Welke doelen  
heb jij met  
jouw website?



# Tips voor meer conversie op je website

- ✓ wat wil je dat je bezoeker doet?
- ✓ CTA boven de vouw
- ✓ geen afleiding - en dus ook geen bewegende slider

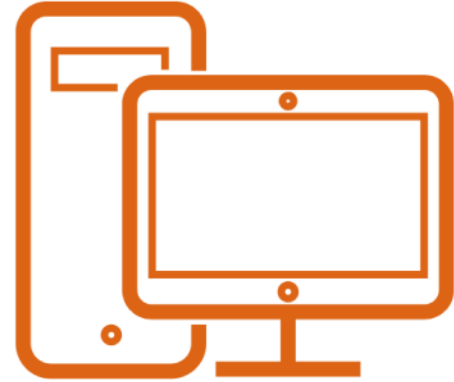
- ✓ weinig tekst op home
- ✓ snel ontsluiten van het belangrijkste
- ✓ denk vanuit probleem van je doelgroep/oplossing

- ✓ e-mailadres en telefoonnummer in header
- ✓ laat 10 mensen door je site klikken en commentaar geven

- ✓ doe SEO  
zoekwoordenonderzoek
- ✓ Schrijf SEO titels
- ✓ bedenk SEO silo's
- ✓ hoofd/support pagina's

Test alles op **ipad** en  
**mobiel**

**hoeveel** % bezoekers  
gebruiken een **mobiele**  
**telefoon** als ze jouw  
site bezoeken?





## OPDRACHT

Voor welk aanbod zou jij een aparte landingspagina kunnen maken?

03

**Meten is  
weten? Waar  
begin je?**

# Basic tools om te kunnen meten

google  
analytics/  
google tag  
manager

social  
media  
analytics en  
tools

Facebook  
ads (pixel)



social  
marketing  
doctors

# Wat ga je in de gaten houden?

## Webtraffic

- ✓ maandelijkse bezoekers
- ✓ best gelezen content
- ✓ bijzondere pieken

## Social media analytics

- ✓ beste berichten
- ✓ inzichten in doelgroepen
- ✓ klikken naar website

## advertising analytics

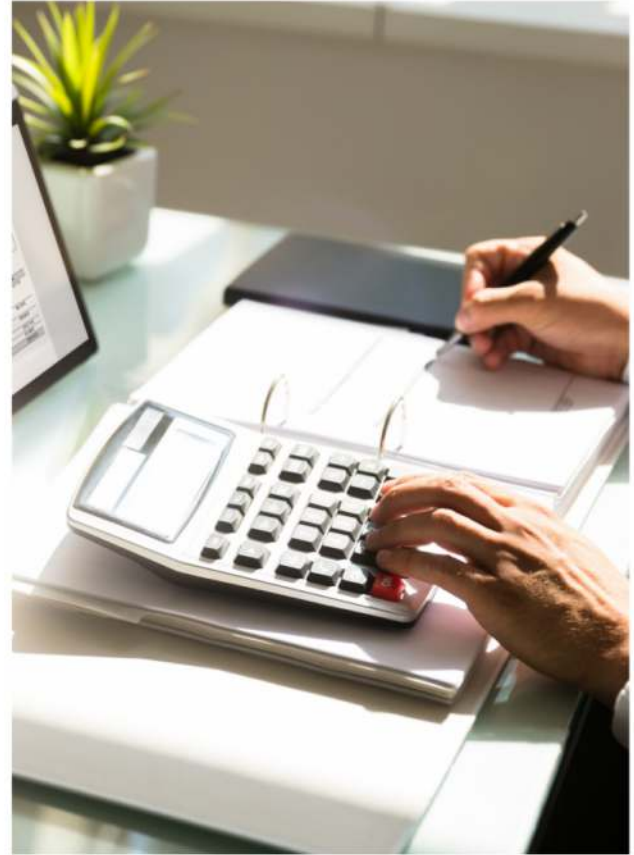
- ✓ beste ad
- ✓ ad moeheid
- ✓ aantal leads naar landingspagina

## aantal aanvragen

- ✓ hoeveel aanvragen per maand
- ✓ vergelijken met maand ervoor

Bereken **hoeveel website** bezoekers je nodig hebt voor **een conversie.**

Kijk dan hoeveel van die mensen die een actie nemen ook echt **klant worden.**



# VRAAG

Wie kent zijn/haar resultaten en hoe meet je deze?

**04**

**Gebruik  
meerdere  
kanalen**

**Niet op een paard wedden.**

**Een dier maakt  
geen dierenpark.....**







**inbound marketing:  
omni-channel!**

BLOG

SEO

e-book

CHECKLIST

social media  
berichten



digitale  
nieuwsbrief

*video*

SEA

faq

**05**

**Lead  
magneten.  
5 ideeën!**

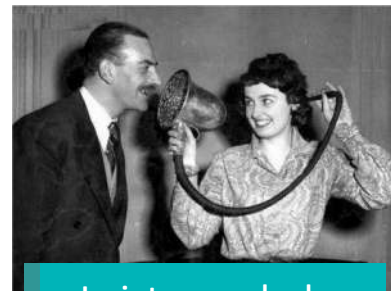


Wij van Wc-EEND adviseren... Wc-EEND

Geen direct sales



Deel je kennis



Luister en help

## DE BESTE LEAD MAGNETS



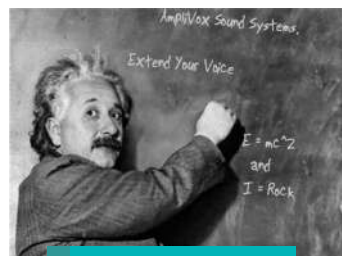
Echte  
verbindingen

"WRITE IT. SHOOT IT.  
PUBLISH IT. CROCHET IT,  
SAUTÉ IT, WHATEVER,  
MAKE."  
- JOSS WHEDON

Inspireer



Laat het zien!



Onderwijs

# 5 TOP LEAD MAGNETS:

1. checklist
2. whitepaper
3. video serie of mini-cursus
4. quizzen en polls
5. toolkits

## Hoe ontwikkel je een effectieve lead-magnet?



### Ontwikkel je lead magnet in 4 heldere stappen:

- ✓ Stap 1: Welke doelen streef je na?
- ✓ Stap 2: Doe onderzoek (doelgroepen, zoekwoorden, informatiebehoefte etc.)
- ✓ Stap 3: Verzamel ruwe content o.b.v. je onderzoek
- ✓ Stap 4: Start met schrijven en bedenk een top titel

## OPDRACHT

We bedenken **samen leadmagnets** voor wie wil. Vertel ons **wat je doet** en we denken met je mee. **Wie?**

## In 4 makkelijke stappen een checklist (lead magnet) waar prospects voor in de rij staan



### 4 stappen naar Lead Magnets

Wat is een lead magnet? Het is een incentive die je weggeeft in ruil voor data van je prospects. In de vorm van een onverschraamde downloadbare relevante content. In de meeste gevallen vraag je om naam en e-mailadres, vaak aangevuld met telefoonnummers. Het is een niet-verkoopgerichte manier om leads in jouw funnel te krijgen. Een funnel is die trechter die deze leads helpt prospect te worden, om uiteindelijk terugkerende klanten en zelfs ambassadeurs te worden.

#### The Marketing Funnel



Tactieplan

Een lead magnet is een incentive die je weggeeft in ruil voor data van je prospects. In de vorm van een onverschraamde downloadbare relevante content. In de meeste gevallen vraag je om naam en e-mailadres, vaak aangevuld met telefoonnummers. Het is een niet-verkoopgerichte manier om leads in jouw funnel te krijgen. Een funnel is die trechter die deze leads helpt prospect te worden, om uiteindelijk terugkerende klanten en zelfs ambassadeurs te worden.

Accellerer je prospects klantreis met een lead magnet? Als je een lead magnet goed inzet, dan kun je de klantreis van je prospects accellereren. Wanneer je werkt met een doordachte en gerichte strategie stap je met het getal schelen en ga je waardevolle MQL (Marketing Qualified Leads) en SQL (Sales Qualified Leads) genereren. Meer weten? Doorzacht!

### Waarom heb je geen gerichte strategie leads genereren

Waarom heb je geen gerichte strategie leads genereren? Het betekent: de lead magnet is als het ware maatwerk voor een specifieke doelgroep. De incentive sluit in op de informatiebehoefte van die doelgroep.

Strategie  
Online lead generatie maakt deel uit van een groter geheel, een omroepingsaanpak die rekening houdt met alle fases van de klantreis van je prospects. Dus niet zomaar content creëren, maar juist die content die wordt in brengen die aansprekend is voor de doelgroep. Boven de fase van zijn of haar customer journey.

### DOCTOR'S #TIP



Voorkom deze veelgemaakte fout: content creëren, zoals artikelen, misschien wel downloadable document, zonder er iets voor terug te vragen. Zonder het op te nemen in een strategie van a naar b (en verder) te komen. Denkend: "wat ik aanbied is zo waardevol, dat levert mij vanzelf resultaten op." Oh ja? Welke dan? En hoe kun je die meten? 🗣️

**Leads genereren**  
Sales is de levensader, maar om verkoop te realiseren, moet er eerst een ander in werking gezet worden. Je moet de juiste mensen bereiken, waarna je ze naar je toe trekt met aantrekkelijke content. Het sales spel

begrijp wanneer deze voorafslag onbekenden zich bekend maken aan jou. In ruil voor een lead magnet maken ze bekend wie ze zijn. Vanaf hier begint het vooeden van de lead met waardevolle content, zodat de funnel op de gewenste manier doorlopen wordt.

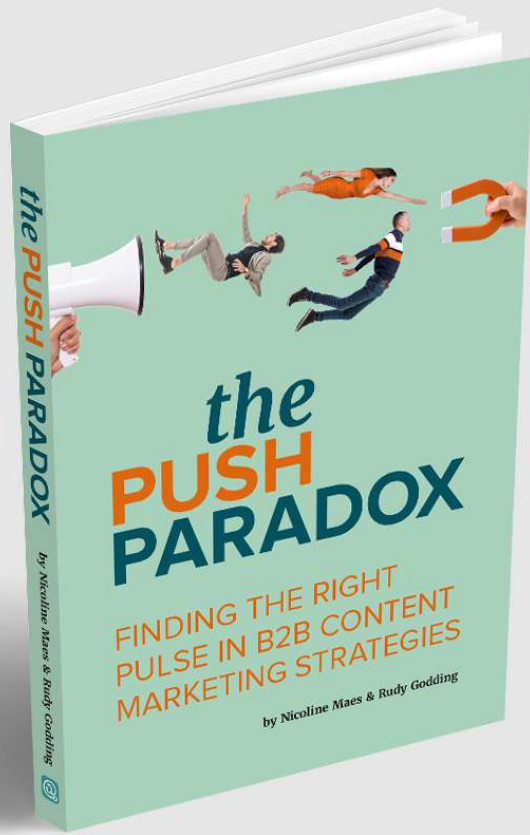
# Ga naar: socialmarketingdoctors.nl/ deleadmagnet/

<https://socialmarketingdoctors.nl/deleadmagnet/>

## en download exemplaar van "In 4 makkelijke stappen een checklist (lead magnet) waar prospects voor in de rij staan."







# Bijna!

Pragmatisch contentmarketingboek.  
Werk zelf aan een strategisch  
marketingplan voor meer online  
succes voor jouw bedrijf.

## Interesse?

Meld je hier aan voor pre-sale:

[bit.ly/thepushparadox](https://bit.ly/thepushparadox)

# Connect met ons via social media

---



FACEBOOK



INSTAGRAM



TWITTER



LINKEDIN



PINTEREST

# DE DOCTORS

FULL SERVICE  
MARKETING  
EN PR BUREAU



NATHALY VAN GRINSVEN  
Marketing allrounder en PR



NICOLINE MAES  
Online Marketing Specialist

& TEAM