



WERKBOEK

Naam :

WELKOM

Wat leuk dat je de minicursus 'Schrijf een Sexy Salestekst' hebt aangeschaft. Gebruik dit werkboek als naslagwerk en om de opdrachten uit te voeren. Aan het eind heb jij jouw Sexy Salestekst voor een gratis of goedkoop product af en kun je de tekst plaatsen op je landingspagina en/of je advertentie!

Sjira Porcelijn
Nederlands voor ondernemers



©2016; Sjira Porcelijn; www.nederlandsvoorondernemers.nl; Alle rechten voorbehouden.

Inhoud

Inleiding		blz. 2
Stap 1	Theorie Product en klant	blz. 3
	Opdracht 1	blz. 4
Stap 2	Theorie kenmerken en baten	blz. 5
	Opdracht 2	blz. 6
Stap 3	Theorie naam van jouw product/dienst	blz. 7
	Opdracht 3	blz. 8
Stap 4	Theorie de titel van jouw sexy salestekst	blz. 9
	Opdracht	blz. 11
Stap 5a	Theorie Inleiding van jouw sexy salestekst	blz. 12
	Opdracht	blz. 13
Stap 5b	Theorie Je gaat een ander perspectief bieden	blz. 14
	Opdracht	blz. 15
Stap 6	Theorie Benoem wat nodig is en jouw dienst aanbieden	blz. 16
	Opdracht	blz. 17
Stap 7	Theorie Wie jij bent	blz. 18
	Opdracht	blz. 19
Stap 8	Theorie Het afronden van jouw sexy salestekst	blz. 20
	Opdracht	blz. 21
Tenslotte		blz. 22



©2016; Sjira Porcelijn; www.nederlandsvoorondernemers.nl; Alle rechten voorbehouden.

Inleiding Minicursus Schrijf een Sexy Salestekst

Volgens de 'Van Dale online' betekent sexy:

- 1 seksueel, aantrekkelijk
- 2 gewild, in trek

Volgens mij betekent sexy ook verleidelijk.

Tijdens deze minicursus ga je een salestekst schrijven voor één product of dienst, waarmee je je (potentiële) klanten gaat verleiden. Je kunt dit vergelijken met de manier waarop je een potentiële partner verleidt. Denk eens aan hetgeen je doet tijdens het verleiden:

- Je stelt een doel voor jezelf: one-night-stand, relatie, anders...
- Je zorgt dat je er goed uitziet en lekker ruikt en houdt dat doel voor ogen.
- Je zoekt oogcontact.
- Je tast elkaar af.
- Je knoopt een praatje aan.
- Je tast de ander weer af om te kijken of hij/zij hetzelfde doel heeft.
- Bij hetzelfde doel onderneem je actie, anders laat je hem/haar gaan en begin je eventueel opnieuw.
- Als je op zoek bent naar een one-night-stand, zul je waarschijnlijk sneller actie ondernemen dan wanneer je op zoek bent naar een relatie.
- Als je op zoek bent naar een relatie zullen er waarschijnlijk eerst vervolgspraakjes volgen.

Houd tijdens de minicursus rekening met het volgende: als jij een salestekst gaat schrijven voor een duur product/ dure dienst, kan het zomaar zijn dat jouw tekst na de minicursus nog niet af is. Hoe duurder je product, hoe meer overtuigingskracht je nodig hebt, dus hoe langer je tekst moet zijn! Wel weet je volgens welk stramien je moet werken om ervoor te zorgen dat jouw tekst de mensen verleidt om jouw product/dienst te kopen.

Zie het weer als daten: voor een one-night-stand is over het algemeen minder overtuigingskracht nodig dan voor een langdurige relatie!



©2016; Sjira Porcelijn; www.nederlandsvoorondernemers.nl; Alle rechten voorbehouden.

Stap 1

Theorie: product en klant

In de inleiding had ik het over het verleiden van een potentiële partner.

Het schrijven van een sexy salestekst werkt eigenlijk voor een groot deel hetzelfde.

Je moet als eerste weten wie jouw klant is en wat je verkoopt. Je moet ervoor zorgen dat jouw tekst aanspreekt en dat je het doel voor ogen houdt.

Ik richt me sinds kort op ondernemers (ben van oorsprong dramatherapeut en docent Nederlands) en ik merk dat ik het vooral erg lastig vind om mijn ideale klant tot in detail te beschrijven. Dit vind ik een erg ingewikkeld proces. Hier word ik momenteel dan ook zelf op gecoacht.

Ik vraag je nu ook niet om jouw ideale klant voor jouw bedrijf te beschrijven, maar de ideale klant voor jouw specifieke product/dienst. Op de volgende bladzijde staan de opdrachten van vandaag. Bij de klant heb ik nog wat open regels, zodat je zelf nog wat vragen en antwoorden kunt bedenken. Hoe meer jij weet van jouw ideale klant, hoe gemakkelijker het schrijven van jouw sexy salestekst zal zijn! Als jij dus meer weet, maak je een uitgebreidere beschrijving. Ik merk dat het toevoegen van een foto helpt!

Als ik even niet verder kom, bekijk ik ook altijd even de foto van mijn ideale klant.

Vervolgens moet je je tekst afstemmen op deze klant en deze verleiden om tot aankoop over te gaan. Hoe je dat moet doen, ga je tijdens deze minicursus leren!



©2016; Sjira Porcelijn; www.nederlandsvoorondernemers.nl; Alle rechten voorbehouden.

Opdracht 1

Je gaat eerst beslissen aan wie je welk product of welke dienst wilt verkopen.

Het product dat/ De dienst die¹ ik ga verkopen is:

Mijn klant

FOTO VAN MIJN
KLANT

Naam	
Geslacht	
Leeftijd	
Woonplaats:	
Nationaliteit:	
Beroep:	
Inkomen:	
Burgerlijke staat:	
Kinderen (ja/nee/leeftijden/namen):	
Hobby's:	
Deze klant googelt op:	
Wat wil hij/zij bereiken:	
De 3 grootste zorgen van deze klant, zijn:	1.
	2.
	3.

¹ Streep door wat niet van toepassing is