

De
psychologie
achter
gratis waarde



De formule

Ze komen voor...

→ Het probleem dat ze ervaren.

Ze denken dat ze nodig hebben...

→ De oplossing waarvan ze nu denken dat die voldoende is.

In jouw training/download/webinar ontdekken ze...

→ Wat er écht nodig is om dit probleem goed op te lossen.

Daardoor begrijpen ze...

→ Waarom jouw begeleiding hen helpt om dat sneller makkelijker of beter te bereiken.

En vervolgens help jij ze met...

→ De implementatie, begeleiding en het behalen van het resultaat.

De opbouw van gratis waarde

Welkom & interactie

Kort voorstellen en waarom jij de expert bent

Het probleem en herkenning

Deel 3 tot 5 inzichten of stappen

Betrek mensen continu: "Hoe is dit bij jou?"

Vat samen wat ze hebben geleerd

Maak de brug naar je aanbod (Resultaat, veelgestelde vragen en bewijs)

