Laat het Internet Voor je Werken

Gepresenteerd door Ivo Abels

KORT EVEN VOORSTELLEN

IVO ABELS

Ik ben op een missie...

Ik wil binnen 365 dagen, minimaal 1000 ondernemers helpen met het laten groeien van hun business.

Wat ga ik je leren

- Hoe je **AUTOMATISCH** klanten gaat genereren
- Hoe je **GRATIS** bezoekers kan trekken naar je website
- Hoe je van je website een **ONLINE VERKOOP KANAAL** kan maken in plaats van een visite kaartje
- Hoe je **EFFECTIEF** kan omgaan met je sales & marketing tijd

De 4 pijlers van de Internet Marketing Formule

Pijler #1
Oplossingen

Klanten zijn mensen.

En mensen zijn op zoek naar antwoorden en oplossingen.

Jij hebt vaak de antwoorden en de oplossingen, maar je moet ze alleen nog in de juiste VORM gieten en op het juiste MOMENT aanbieden.

Pijler #2
Vertrouwen en Verlangen

Mensen kopen alleen maar van andere mensen als ze vertrouwen in je hebben en/of verlangen hebben naar jouw product of dienst.

Maar hoe bouw je dan vertrouwen op?

Je bouwt vertrouwen op door
“waardevolle” informatie aan te bieden.

Je bouwt vertrouwen op door referenties.

Hoe krijgen klanten verlangen in mijn producten of diensten?

Als je de “PIJN” kan wegnemen.

Hoe meer pijn je kan wegnemen, hoe meer verlangen ze krijgen in jouw oplossing.

Als ze door jouw oplossing kunnen “WINNEN”.

Je kan ze laten “winnen”, doordat ze sneller, makkelijker, eenvoudiger of goedkoper kunnen leven, sporten of werken.

Pijler #3
Automatisering

Door sales processen te automatiseren ga je tijd besparen.

Door je sales proces te automatiseren ga je continue nieuwe leads aantrekken.

Door je processen te automatiseren krijg je ook de mogelijkheid om “AAN” je bedrijf te werken in plaats van “IN” je bedrijf.

Processen moet niet om jou heen draaien, maar om de KLANT.

Pijler #4
Optimaliseren

Door continue te optimaliseren ga je focussen op “knelpunten” binnen je proces waarmee je meer “resultaten” kan behalen.

Door je knelpunten inzichtelijk te maken krijg je ook grip op je proces en kan je eenvoudiger bijsturen.

Om te kunnen optimaliseren, moet je wel gaan meten.

Want METEN = WETEN.

Op basis van onderbuikgevoel ga je niet de juiste stappen maken om een geoliede marketing machine te bouwen.

Samenvattend

Pijlers van de Internet Marketing Formule

1. OPLOSSINGEN

Klanten zijn op zoek naar oplossingen voor hun vragen en problemen.

2. VERTROUWEN & VERLANGEN

Mensen kopen alleen maar van je als ze vertrouwen in je hebben en verlangen hebben naar je producten & diensten.

3. GEAUTOMATISEERD

Door sales processen te automatiseren ga je tijd besparen en automatisch leads genereren.

4. OPTIMALISEREN

Meten = Weten

Focus je op knelpunten binnen je salesproces

01 PRODUCEER CONTENT

Waarde bieden

Relevante content in de juiste context

Klanten zijn Mensen

MENSEN ZIJN OP ZOEK NAAR OPLOSSINGEN

Je moet alleen de antwoorden en oplossingen in de juiste vorm en op het juiste moment aanbieden.

FASES VAN HET KOOPPROCES

Type content

Blogs
Infographics
Video's
Nieuwsberichten
etc.

Type content

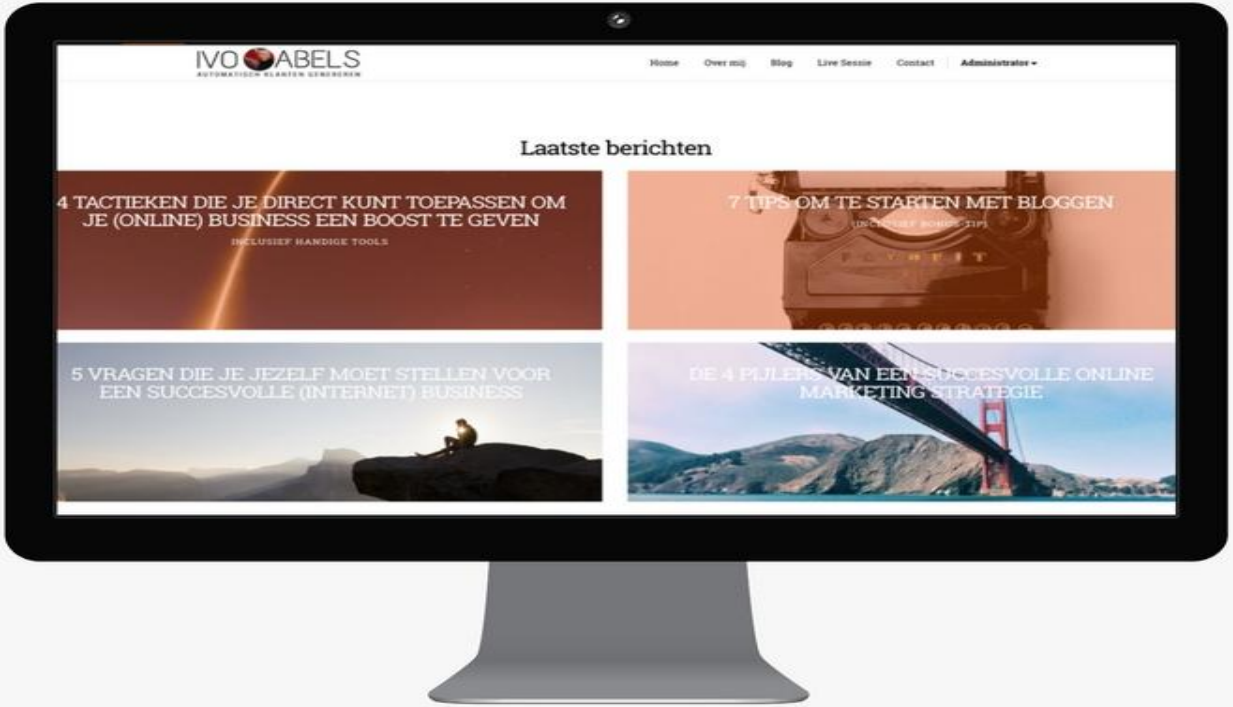
Ebooks
Webinars
Rapporten
etc.

Type content

Landingpagina's
Productpagina's
Demo's
E-mails
etc.

02 CONTENT PUBLICEREN

Eén Centrale Plek je Website



Website = Spinnenweb

ELKE PAGINA WORDT GEINDEXEERD DOOR GOOGLE

Google kijkt naar RELEVANTE CONTENT in de JUIST CONTEXT

03 CONTENT DISTRIBUEREN

Vanuit de BRON je WEBSITE

Krijg je traffic naar je WEBSITE

	Default Channel Grouping	Acquisitie			Gedrag		
		Sessies	% nieuwe sessies	Nieuwe gebruikers	Bouncepercentage	Pagina's/sessie	Gem. sessieduur
		1.281 % van totaal: 100,00% (1.281)	85,32% Gem. voor dataweergave: 85,32% (0,00%)	1.093 % van totaal: 100,00% (1.093)	64,09% Gem. voor dataweergave: 64,09% (0,00%)	2,32 Gem. voor dataweergave: 2,32 (0,00%)	00:01:32 Gem. voor dataweergave: 00:01:32 (0,00%)
1.	Organic Search	819 (63,93%)	92,67%	759 (69,44%)	66,67%	1,86	00:01:05
2.	Direct	219 (17,10%)	80,37%	176 (16,10%)	62,56%	2,49	00:01:48
3.	Social	86 (6,71%)	65,12%	56 (5,12%)	60,47%	2,41	00:01:02
4.	Referral	81 (6,32%)	86,42%	70 (6,40%)	56,79%	3,94	00:01:55
5.	Email	75 (5,85%)	42,67%	32 (2,93%)	53,33%	4,93	00:05:51
6.	(Other)	1 (0,08%)	0,00%	0 (0,00%)	0,00%	2,00	00:00:50

04 MAILINGLIJST OPBOUWEN

The Money is in the List

Wanneer zijn mensen bereid om hun naam en e-mail adres achter te laten?

Als ze iets waardevols krijgen

Dan heb ik het niet over "schrijf je nu in voor de nieuwsbrief"

maar over Ebook, Demo's, Webinars etc.

Mailinglijst

Een mailinglijst is de ruggengraat van je BUSINESS

Internet Marketing Machine

Website

Bezoekers

Klanten

05 MAILING CAMPAGNES STARTEN

Volledig geautomatiseerd

06 METEN = WETEN

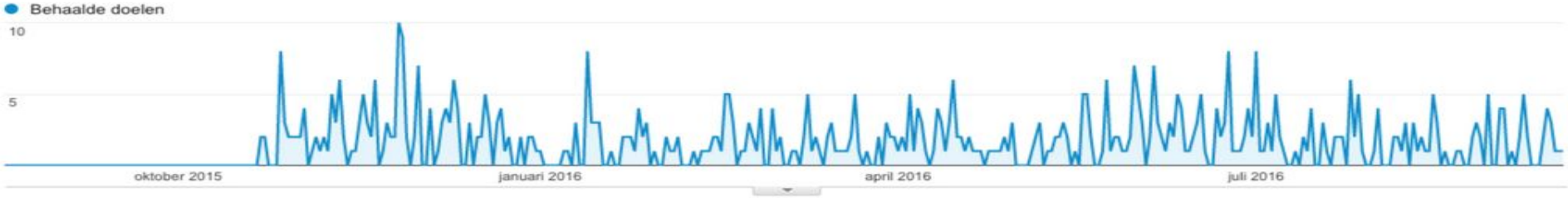
Bepaal je doelen

En meet je doelen

Overzicht

Behaalde doelen vs. Selecteer een statistiek

Per uur | Dag | Week | Maand



Behaalde doelen	Doelwaarde	Doelconversieratio	Totaal beëindigingspercentage	Contactformulier ingevuld (Voltooiingen doel 4)	Aanvragen Online Demo POS (Voltooiingen doel 5)
609	€ 0,00	7,28%	92,50%	25	7

Odoo Ebook downloaden (Voltooiingen doel 7)	Aanvragen Probeerversie (Voltooiingen doel 9)	Ebook ERP downloaden (Voltooiingen doel 10)	Aanvragen persoonlijke demo (Voltooiingen doel 12)
382	91	83	1

07 CONVERTEREN

Doel = Offerte / Contact

Vraag komt vanuit de lead omdat er VERLANGEN & VERTROUWEN is opgebouwd.

Hoi Ivo,
Ja hoor je kan me bellen op 06-

mvg

Jochem

Op di 5 jul. 2016 om 10:30 schreef <ivo@odooexperts.nl>:

> Beste Jochem van engers,
>
> 7 dagen geleden heb je ons Odoo Ebook gedownload.
>
> Uiteraard zouden wij je graag verder willen helpen met Odoo.
>
> Ben jij volgende week telefonisch te bereiken?
>
> Verneem graag van je.

08 OPTIMALISEREN

Odoo Ebook downloaden

Dit doel werd voltooid in 382 sessies. | 14,77% trechterconversieratio

Home
1.923

1.923

(entrance)	1.457
/page/prijzen	93
/page/odoo-diensten	28
/page/odoo-erp-systeem	28
/page/odoo-demo	26

1.647

(exit)	649
/page/prijzen	276
/	102
/page/odoo-erp-systeem	90
/page/odoo-diensten	70

276 (14,35%)
doorgegaan naar Landingspagina Ebook

Landingspagina Ebook
753

477

(entrance)	198
/page/prijzen	44
/page/odoo-demo	26
/page/homepage	15
/page/odoo-erp-systeem-e-boekhouden	14

557

(exit)	185
/blog/alle-blogs-3	56
/page/odoo-demo	50
/page/prijzen	37
/shop	24

196 (26,03%)
doorgegaan naar Odoo Ebook downloaden

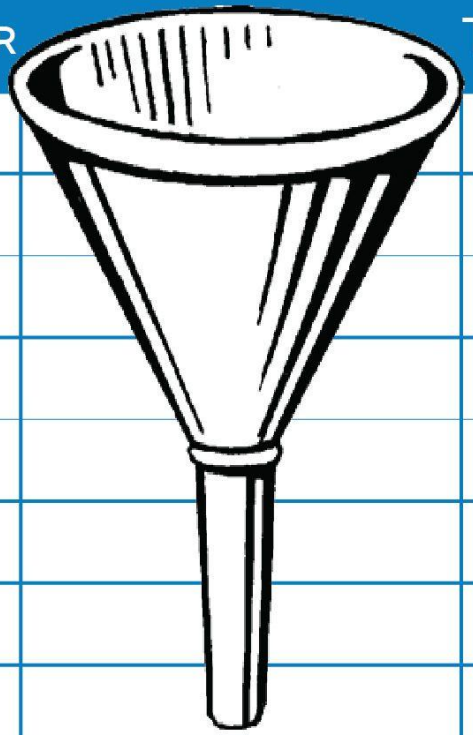
Odoo Ebook downloaden
382
14,77% trechterconversieratio

186

(entrance)	17

The Sales Funnel (with 20% improvement in the 4 levers*)

	Last Year		This Year
Number of Prospects	100		144
x Conversion Rate (B)%*	30%		36%
= Number of Clients	30		52
x Number of Individual Sales*	2		2.4
x Average Sales Value $*	$200		$240
= Total Sales $	$12,000		$29,859
x % Profit*	10%		12%
= Profit $	$1,200		$3,583



Meest gehoorde bezwaren

Ik heb geen tijd

Tijd heb je ook niet, tijd moet je maken!

Het voordeel is dat je misschien de eerste paar maanden geïnvesteerd hebt in het maken van content om vervolgens automatisch klanten te krijgen.

Hoeveel tijd besteedt je nu aan marketing & sales?

En wat levert het voor rendement op?

Ik kan niet goed schrijven

Als je zelf geen zin hebt of niet goed kan schrijven (zoals ik), dan zijn er genoeg mensen die het wel voor je kunnen doen.

Er zijn platformen zoals Freelance.com en Textbroker.com waar je voor weinig geld al content kan laten schrijven

Ik heb er geen software voor

Er zijn op de markt verschillende software pakketten die te gebruiken zijn. Gratis en betaalde versies.

Ik zelf gebruik Odoo. Odoo biedt alle mogelijkheden voor publicatie van content, geautomatiseerde mailingcampagnes, geautomatiseerde sales, A/B testing, prospectfunnels etc.

Het werkt niet voor mij branche/doelgroep

Waarom niet? Heb je het al getest?

Doe je concurrenten het al?

Zo niet, dan kan je helemaal een voorsprong nemen

Ik heb geen technische kennis

De meeste software pakketten zijn tegenwoordig eenvoudig in gebruik dat je het zelf kan doen. Mocht je toch nog hulp nodig hebben, dan zijn er altijd Freelancers en bedrijven die je graag willen helpen.

Ik heb er geen budget voor

Behalve je eigen manuren hoef je geen budget te hebben om content te produceren. Via Google (SEO) en social media ontvang je GRATIS bezoekers. Ik heb cases gedaan, waar we € 0,-- hebben uitgegeven voor reclame.

Het is niet het juiste moment

Het is nooit het juiste moment.

Doe het nu, anders doet iemand anders het wel!

Nog andere bezwaren?

Zo niet, LET's GET STARTED

Ik heb nog één vraag?

Waar kan ik jou mee helpen om je business te laten groeien?

Mail het mij via
ivo@ivoabels.nl
of ga naar mijn website
www.ivoabels.nl

Bedankt voor je aandacht en je reactie!