

EEN 11 WOORDEN-MAIL WAARMEE JE BINNEN 24 UUR EEN HIGH-END KLANT KUNT KRIJGEN

LAURA BABELIOWSKY





Klanten krijgen kan heel lang duren. En dat kan slecht uitkomen. Veel coaches, trainers en adviseurs willen niet afwachten en ze zoeken naar snellere manieren om een klant te krijgen.

Het sturen van de 11-woordenmail biedt zo'n snelle, simpele en elegante manier. De bedoeling is dat je snel in gesprek raakt met potentiële klanten met wie je eerder contact hebt gehad.

Maar... je wil natuurlijk niet je tijd verliezen aan klanten die niets van je zullen kopen. Je wil je richten op je HIGH-END-klanten... klanten die openstaan voor de resultaten die je kunt bieden en bereid zijn hierin te investeren. Het mooie is dat je met de 11-woordenmail juist deze klanten kunt krijgen, de niet-high-end klanten selecteren zichzelf namelijk uit in dit proces.

Hoe werkt het precies? Er zijn 3 stappen om te volgen.



STAP 1.

SCHRIJF JE 11-WOORDEN MAIL

De tekst luidt in de onderwerpregel van je mail: “**Ben je nog steeds geïnteresseerd in X?**” (Waarbij X het resultaat is van je dienst).

In de email zelf schrijf je: “**Stuur me dan een reply**”.

Zo simpel kan je mail zijn!

Een paar opmerkingen ter toelichting:

- De onderwerpregel moet meteen de interesse van de klanten wekken. Door ze rechtstreeks aan te spreken, en een vraag te stellen die relevant voor ze is, is de kans groot dat je hun aandacht trekt.
- Je mail moet kort zijn, want dan lezen mensen hem het snelste
- X is het resultaat van je dienst. Voorbeelden van resultaten zijn: hogere productiviteit, betere teamprestaties, vermindering van pijn bij artrose, etc. etc.
- Voor high-end klanten moet X een zeer belangrijk en urgent resultaat zijn, waar ze graag in willen investeren! Maak niet de fout om een proces te schrijven, maar



benoem het eindresultaat wat je klant echt verlangt. Dus je schrijft bijvoorbeeld niet: “Ben je nog steeds geïnteresseerd om meer gemak te voelen over je klantenwerving?” maar wel: “Ben je nog steeds geïnteresseerd om meer klanten te krijgen?”

AAN WIE STUUR JE DEZE MAIL?

Je stuurt deze mail aan potentiële klanten met wie je al eerder contact hebt gehad. De mail zal ook alleen werken als mensen je al kennen, want als dat niet zo is, zullen ze hem niet begrijpen en zal hij geen effect hebben.

De mensen aan wie je hem stuurt, hebben zich dus al gekwalificeerd. Je weet dat ze een goede klant kunnen zijn, in principe geïnteresseerd zijn in je aanbod, en je hebt zin om met ze te werken!

Wat kunnen dit voor mensen zijn?

- Je hebt ze eerder gesproken bij het netwerken
- Je hebt ze eerder gesproken bij presentaties die je gaf
- Ze deden mee aan een webinar dat je gaf. Daar hebben ze verder niet op gereageerd, nu ga je weer in contact.



- Ze hebben zich eerder gemeld voor een strategiesessie met jou. Daar kwam destijds niets uit, nu probeer je het opnieuw.

JE KUNT HET OOK AUTOMATISEREN!

- Na een webinar stuur je na ongeveer 5 tot 7 dagen automatisch een mail om ze uit te nodigen met deze tekst
- Mensen die zich opgegeven hebben voor je nieuwsbrief of gratis weggever krijgen na 1 week automatisch de 11-woordenmail

Je gaat dat doen en er komen reacties. Een percentage van de mensen zal antwoorden: “Ja, ik ben nog steeds geïnteresseerd”. Stap 2 start nu.





STAP 2. GA IN GESPREK

Mensen gaan reageren op je mails en je gaat nu met ze in gesprek. Ga niet meteen iets aanbieden! Daarvoor is het te snel. Maar voer een informeel gesprek waarin je aftast of je ze echt kunt helpen.

Begin met vragen te stellen, zoals:

“Fijn te horen! Kun je er wat meer over vertellen?”

“Wat heb je tot nu toe gedaan om X te bereiken?”

“Waarom is het nog steeds belangrijk voor je om X te bereiken?”

Doe dit vanuit de mindset dat je gewoon nieuwsgierig en geïnteresseerd bent. Je wil in dit stadium niets verkopen! Je stelt gewoon vriendelijke vragen en je bent oprecht geïnteresseerd. Alsof je met een vriend spreekt.

Als je het gevoel hebt dat iemand resultaat X echt heel belangrijk vindt en het echt een probleem vindt resultaat X nog niet bereikt te hebben, EN je voelt dat je goed zou kunnen samenwerken met deze persoon, doe dan een voorstel.



Schrijf nu: “Ik heb een paar ideeën voor je, die je volgens mij goed kunnen helpen. Wat vind je ervan om hierover in gesprek te gaan?”

Als de klant hiermee akkoord gaat, plan je een afspraak in.

STAP 3. VOER EEN VERKOOPGESPREK

Je gaat nu in gesprek en je gaat je dienst verkopen! Stel de vragen die de potentiële klant bewustzijn geven over jouw aanbod, en die de klant gretig en nieuwsgierig maken. Het zijn de vragen die nodig zijn om de klant “ja” te laten zeggen tegen je aanbod om X te bereiken. En hiermee kun je je high-end klant binnenhalen.



CONCLUSIE

De 11-woorden mail is dus een trigger om in gesprek te komen. Je trekt er high-end klanten mee omdat je al veel weet van de klant en dus ook of hij of zij bij je past. Het zijn klanten voor wie de resultaten die je biedt belangrijk zijn. En zo heb je alle kansen om een succesvol verkoopgesprek te voeren en high-end klanten binnen te halen.

Wil je meer weten over hoe je aan high-end klanten kunt verkopen, tegen hele goede prijzen, zodat je een topinkomen verdient, in de helft van de tijd? Vraag een strategiesessie met ons aan. Je kunt dat doen via [deze link](#).



OVER LAURA BABELIOWSKY



Laura Babeliowsky is één van Nederlands bekendste business coaches.

Ze heeft de afgelopen jaren duizenden kennis-ondernemers en experts (in het bijzonder coaches, trainers en adviseurs) geholpen om goed te verdienen op basis van hun eigen aanbod van diensten.

Laura heeft eraan bijgedragen om het speelveld voor ZZP'ers compleet te veranderen. Zij heeft nieuwe marketingmethodes en verdienmodellen geïntroduceerd, waardoor veel zelfstandige ondernemers veel meer zijn gaan verdienen.



Laura helpt haar klanten via events, online programma's en het High Level jaarprogramma om door te breken naar 1.000.000 euro per jaar.

Over Laura verschenen artikelen in:

NRC Next, Management Team, Esta, Sprout, Financieel Dagblad, Het Parool en het Tijdschrift voor Coaching.

Ze werd geïnterviewd door Radio 1 en Radio Noord Holland.

©2017 LAURA BABELIOWSKY ♦ ALLE RECHTEN VOORBEHOUDEN
JOHANNES VERHULSTSTRAAT 204 HS ♦ 1075 HE AMSTERDAM ♦ 020-810 02 02
WWW.LAURABABELIOWSKY.NL ♦ INFO@LAURABABELIOWSKY.NL

ONTWERP: KNALROOD

“IK HEB VAN LAURA
MEER GELEERD OVER
ONDERNEMEN DAN IN 10
JAAR BEDRIJFSKUNDE AAN
DE UNIVERSITEIT”
ELLEN DE LANGE – ROS

