

## VOORBEELD OFFERTE/VOORSTEL VOOR DE KLANT

Aan de hand van de volgende stappen bouw je het voorstel/offerte op voor de klant.

### Doel

De bedoeling van dit voorstel is het creëren en uitvoeren van een marketingplan voor *[vul de naam in van de organisatie]* dat significante resultaten voor het bedrijf zal opleveren. We gebruiken de StoryBrand marketing roadmap om ons te begeleiden bij het maken en uitvoeren van marketingmateriaal, waarvan bewezen is dat het de betrokkenheid van je klanten vergroot, de conversiepercentages verhoogt en dat het je bedrijf laat groeien. Ik leid je door elke fase van het proces. Van de start tot de voltooiing van het project, om er zeker van te zijn dat elke actie op tijd en volgens het juiste resultaat wordt opgeleverd.

### Algemeen marketing assessment

Nu we hebben vastgesteld wat er ontbreekt bij de inspanningen die gedaan worden voor de marketing, gaan we de StoryBrand roadmap gebruiken om een marketingplan uit te voeren waarvan bewezen is dat het jouw bedrijf laat groeien. Door deze boodschap door te voeren in alle marketingmaterialen, wordt je marketingstrategie gestroomlijnd en levert jouw materiaal daadwerkelijk resultaten op.

## VOORBEELD OFFERTE/VOORSTEL VOOR DE KLANT

Op basis van dit assessment, heb ik enkele gebieden van je marketing geïdentificeerd die we samen kunnen verbeteren, zodat je marketingplan de gewenste resultaten oplevert.

Met behulp van het StoryBrand marketing framework creëren we een duidelijke en overtuigende merkboodschap. Deze worden vervolgens doorgevoerd in alle aspecten van je merkmateriaal. Hieronder som ik de resultaten en projecten op die we gaan creëren en cruciaal zijn voor het succes van je organisatie:

- Een duidelijke boodschap voor je bedrijf
- Een website die werkt
- Een leadgenererende PDF of een e-book
- Een geautomatiseerde e-mail nurture campagne
- Een salesletter die voor conversie zorgt
- Verhalen over de transformaties van klanten

### Oplossingen

#### 1. *De boodschap van een bedrijf verduidelijken*

##### **Wat gaan we doen**

Na het leren van het StoryBrand marketing framework, verfijn ik het BrandScript en zorg ik ervoor dat de boodschap die je merk communiceert duidelijk en overtuigend is.

**Het resultaat:** een BrandScript met de algemene bedrijfsboodschap. Tijdens een coachgesprek van een uur geef ik je een toelichting op dit BrandScript.

## VOORBEELD OFFERTE/VOORSTEL VOOR DE KLANT

### *2. Wire-frame een website*

#### **Wat gaan we doen**

Websites die vol ruis zitten, zijn dodelijk voor potentiële sales. Aan de hand van de boodschap die je in je BrandScript hebt gemaakt, leid ik je door elke sectie die op jouw startpagina moet verschijnen om ervoor te zorgen dat jouw site voor je werkt en niet tegen je. We beginnen met de startpagina en maken vervolgens, indien nodig, extra pagina's.

**Resultaat:** Gewireframede landingspagina met voorgestelde site layout en website copy.

### *3. Leadgenerator*

#### **Wat gaan we doen**

Aangezien klanten doorgaans niet in een eerste impuls kopen, is het belangrijk om een transitionele call to action te bieden, zodat potentiële klanten een laag risico hebben om hun betrokkenheid bij jouw merk voort te zetten. Een leadgenerator is een waardevol stuk inhoud dat je helpt om jezelf te vestigen als de autoriteit in jouw vakgebied en om een e-mailadres van een potentiële klant vast te leggen.

**Resultaat:** Leadgenerator (PDF, e-book, gids, etc.)

## VOORBEELD OFFERTE/VOORSTEL VOOR DE KLANT

### 4. *E-mail nurture campagne*

#### Wat gaan we doen

Zodra er een e-mailadres vastgelegd wordt, moet er een geautomatiseerde e-mailreeks gaan lopen die jouw prospect naar je product of dienst leidt. We maken een reeks van 5 tot 8 e-mails die wordt afgesloten met een effectieve salesletter, zodat deze nurture campagne verandert in een salesteam dat 24/7 voor je werkt.

**Resultaat:** 5 tot 8 e-mails voor een geautomatiseerde campagne; effectieve sales letter.

### 5. *Verzamel Testimonials*

#### Wat gaan we doen

Krachtige verhalen over de transformatie van je klant zijn van cruciaal belang als je enthousiaste fans van jouw bedrijf wilt creëren. Ik leid je door de vragen die je je topklanten moet stellen om deze transformatie verhalen vast te leggen, en ik zal ze presenteren op een manier die duidelijk, boeiend en aantrekkelijk is voor potentiële klanten.

**Resultaat:** Een enquête die je je klanten kunt sturen om testimonials vast te leggen. Het controleren en bewerken van copy om duidelijkheid en consistentie te garanderen.

## VOORBEELD OFFERTE/VOORSTEL VOOR DE KLANT

### De investering is als volgt opgebouwd:

Een duidelijke boodschap creëren	€ 1500
Een landingspagina wireframen	€ 2500
Een leadgenererende PDF creëren	€ 2500
Een geautomatiseerde e-mail campagne van 5 tot 8 e-mails creëren met een effectieve salesletter	€ 5000
Klantonderzoek doen om testimonials vast te leggen	€ 500
Totaal	€ 12000

### De volgende stap

Op *[dag en datum en tijdstip]* staat onze volgende afspraak gepland. Ik licht dan graag dit voorstel toe en kun je al je vragen stellen die je nog hebt. Op het genoemde tijdstip kun je inloggen via de volgende link *[link vermelden]*

Ik kijk uit naar onze samenwerking!

Hartelijke groet,

*[je naam]*