

Programma

Leer om nu écht mailchimp te gebruiken

Werkboek maand 1



Inhoud

Woord vooraf	3
Wie is je klant.....	4
Opdracht vind je klant.....	5
Je Product.....	6
Opdracht:.....	7
Je Verkoop.....	9
Opdracht.....	11
Automation instellen (Campaign).....	11
Je Planning.....	13
Opdracht.....	14

Woord vooraf

Het thema in deze eerste maand is **alle seinen op groen**. We gaan het hebben over je klant, je product, hoe je zorgt voor een logische opvolging als iemand iets koopt en je planning.

Tijdens de training gaan we opbouwen met voorlopig 1 product. Je leert hoe je dit ene product met een logische opvolging bij je klant krijgt. Onze planning baseren we op het verkopen van dit ene product. Dit betekent niet dat je je andere producten of diensten niet meer verkoopt of links laat liggen. Dit betekent dat we meer focus en energie geven aan dit ene product. We doen er als het ware een tandje bij.

Bij sommige onderwerpen heb je wellicht het idee, dit weet ik al, dit doe ik al. Mooi, kijk dan of je nog meer kunt finetunen. Overzie je een onderwerp niet, relax, vraag hulp in de Facebookgroep, geen reden voor paniek. We komen er samen vast wel uit.

Als je je ene product goed hebt neergezet kun je hetzelfde toepassen op het volgende product. Je begint steeds weer van voren af aan. Voor je begint met in de systemen duiken: wie is je klant, wat is je product, hoe bied je het aan, hoe ziet je planning eruit voor de komende drie maanden.

We maken er samen drie mooie maanden van waarin jouw bedrijf een flink stuk verder is en je vertrouwen hebt opgebouwd in het werken met Mailchimp. Onthoud dat ik er ben om je verder te helpen. Schroom niet mij hulp te vragen. judith@werkenmetmailchimp.nl

Wie is je klant

Weten wie je klant is, voor wie je het allemaal doet, kan je helpen in je marketing.

Je kunt je vast voorstellen dat het bepalen van een doelgroep je helpt bij het maken van teksten, bij het samenstellen van de inhoud van een workshop, of waar je jezelf en je product onder de aandacht brengt. Op wat voor manier je dat communiceert is ook van grote invloed op wie er naar je workshop komen.

Moet je nu altijd dezelfde ideale klant hebben, is dat voor elk product hetzelfde? Nee waarschijnlijk niet, het wisselt vast weleens. Wat voor nu van belang is, is dat je ernaar kijkt, dat je er wat keuzes in maakt zodat je het jezelf bij het maken van nieuwsbrieven, producten etc gemakkelijker maakt.

De keuze die je er vandaag in maakt hoeft niet de keuze van morgen te zijn.

Het vinden van de klant die bij jou past kan een klus zijn. Misschien heb je ook nog niet meteen volledig antwoord op de vraag wie dan je klant is. Geef jezelf wat tijd en ruimte om hiernaar te kijken. Zoals gezegd, de keuze van vandaag hoeft niet de keuze van morgen te zijn. Soms is het ook genoeg om dit voor een specifiek product te doen.

Uiteindelijk gaat het je helpen in je marketing. Het maken van uitingen wordt een stuk gemakkelijker.

Opdracht vind je klant

Bepaal en beschrijf jouw "ideale" klant in een stuk beschrijvende tekst of maak een moodboard.

Hieronder geef ik je enkele tips om je leukste klant te bepalen.

- Wie zijn jouw huidige leukste klanten, zet de leukste 5 eens op een rijtje.
- Met wie werk je het prettigst samen, wie geeft je energie?
- Als je het komende jaar alleen met dit soort klanten mocht werken, wat zou dat met je doen?

Wat zijn de overeenkomsten uit het rijtje hieronder.

- Geslacht, wat is de leeftijd
- Zijn ze getrouwd, samenwonend, single met wie wonen ze
- Waar wonen ze, in welke plaats, in welke provincie, in welk land, in welk continent
- Hebben ze ook kinderen, zo ja hoeveel en wat zijn de leeftijden
- Wat is het opleidingsniveau, waar zijn ze naar school geweest
- Is iemand in loondienst en in welke functie of is iemand ondernemer en wat voor soort bedrijf
- Wat zijn de uitdagingen. Welke problemen en conflicten willen ze graag oplossen?
- Waar genieten ze van, wat zijn dromen en doelen?
- Zijn ze actief op social media? Zo ja welke?
- Wat doen ze in hun vrije tijd, wat vinden ze belangrijk
- Hoe houden ze zich op de hoogte van nieuws

Maak hiervan en van specifieke dingen die jij nog meer over je klant weet een beschrijving. Mocht de opdracht te groot voelen dan kun je ook een product in gedachten nemen dat je aanbiedt en voor dat product een doelgroep beschrijven.

Bijvoorbeeld: Mijn doelgroep zijn succesvolle ondernemers tussen de 40 en 50 die coachen, trainen en adviseren aan andere ondernemers. Ze zijn hoog opgeleid en wonen in de Randstad. Ze willen de wereld een stukje beter maken met hun bedrijf en kiezen daarin hun eigen weg. Ze zijn erg actief op social media. Het zijn vooral vrouwen.

Je kunt ook werken met een persona, dan geef je een naam en kun je persoonlijk aan diegene schrijven. Ik ken ondernemers die een foto van hun persona op hun bureau hebben staan. kijk maar eens of dat een idee kan zijn.

Je Product

Wat bied je aan je klant aan. We gaan het hebben over jouw product of dienst. Dat wat jij aan de wereld aanbiedt en te bieden hebt.

Het verschil tussen een product en dienst is dat je een product kunt zien, voelen, proeven of ruiken en een dienst is minder tastbaar. Een dienst heeft een omschrijving en je zult zorgvuldig moeten zijn in hoe je dat doet. Wat hoort er wel en wat hoort er niet bij.

Voorbeelden van producten en diensten:

- iemand behandelen
 - online
 - offline
 - in een groep
 - individueel
 - met of zonder extra producten
- iets maken
 - sieraden
 - kaarten
 - drukwerk
- iemand trainen
 - opleiden in een methode van jezelf of van iemand anders
 - leren van vaardigheden
- iets repareren
 - fiets
 - auto
 - sieraden
 - waterleiding
- adviseren
 - consultant in IT
 - advocaat
 - notaris

Deze lijst is natuurlijk eindeloos. Wat verkoop jij of heb je weleens verkocht. Wat wil je nog gaan verkopen, welke ideeën heb je. Waar wil je zijn over 5 jaar. Droom maar even over wat je allemaal voor mogelijkheden ziet voor jouw bedrijf.

Uiteindelijk is verkopen een van de dingen waar het om draait. Een bedrijf hebben en daarmee ondernemer zijn, het verkopen van producten of diensten is daar een onderdeel van.

Voor deze online training is het van belang dat je het klein houdt. Als je een aanbod hebt van 20 producten dan bestaat het risico dat je verdwaalt in de opdrachten en dat je op een bepaald moment teveel op je hals hebt gehaald. Ik leer je graag hoe je het doet met 1 product of dienst tegelijk.

Opdracht:

In deze opdracht breng je eerst een aantal dingen rondom de producten die je verkoopt in kaart. Erna maak je de keuze voor dat ene product waarmee je deze training gaat beginnen. Succes!

Wat verkoop je nu of heb je weleens verkocht in het verleden?

Welke ideeën heb je om te gaan verkopen?

Waar wil je zijn over 5 jaar?

Met opmerkingen [JH1]:

Met welk product ga je deze training beginnen? Omschrijf het product, hoe heet het, wat kost het, kan ik het al ergens vinden online noem dan de url.

Je Verkoop

Bekijk op de website <https://academie.lavievirtueel.nl/img-1-je-verkoop/>

Als je een product of dienst hebt verkocht dan geeft het rust om te weten dat iemand automatisch de juiste informatie van je toegezonden krijgt. Je kunt denken aan:

- de betaallink
- de inschrijf link voor je online omgeving
- de bevestiging dat de aankoop gelukt is en informatie over het opsturen
- een linkje naar je agenda
- de eerste les van een mailserie

In deze les neem ik een aantal van deze vormen met je door en ik leer je hoe je dat technisch in Mailchimp doet.

Veel wordt geregeld met de automation mogelijkheid van Mailchimp. Een automation is een automatisch verzonden email die altijd een trigger nodig heeft. Een trigger is bijvoorbeeld dat iemand in een groep geplaatst wordt, dat iemand een tag krijgt, dat iemand op je lijst terecht is gekomen, dat iemand een product heeft gekocht, dat iemand een campaign heeft gekregen of geopend, een verjaardagsdatum er zijn er nog meer, onderzoek maar eens hoe dat zit. Ik heb de video die te vinden is in de gratis online training erbij gezet. Ik leg er in uit hoe het werkt met automation.

In de gratis versie van Mailchimp kun je per automation 1 mail verzenden. Wil je meer mails sturen op deze trigger dan kun je 2 dingen doen. Meerdere automations aanmaken of gaan betalen voor Mailchimp.

Betaallink

Als je wilt dat iemand je product ook online via bijvoorbeeld Ideal kan betalen heb je een aantal dingen nodig. Je hebt een winkelwagen nodig waarin iemand het product kan leggen en daarnaast de kassa. Dit is op heel veel verschillende manieren te regelen.

Woocommerce (Wordpress plugin) combineren met Mollie of Sisow
Een echte webwinkel via webwinkelwebsites

Daarnaast zijn er mogelijkheden om een betaallink te maken. Dat is een combinatie van de winkelwagen met de kassa. Je hebt dan geen uitgebreide software nodig die ook onderhouden moet worden.

Je kunt bijvoorbeeld via Mollie en Plink een linkje maken. of zoals ik het heb via mijn boekhoudsoftware acumulus in combinatie met Mollie. Mollie heeft ook een plugin die dit voor je kan doen op je WordPress site.

Ik heb een pdf voor je gemaakt om een linkje te kunnen maken met Mollie en Plink. [Klik hier](#) om te downloaden

De bevestiging dat de betaling gelukt is

Als iemand je product heeft gekocht en betaald is het fijn diegene een mail te sturen. Dat doe je door in Mailchimp onder campaign een nieuwe campaign aan te maken en daar een automaton van te maken.

Een linkje naar je agenda

Wanneer je bijvoorbeeld een serie van afspraken voor coaching verkoopt of een in te plannen online training is een linkje naar een agenda tool wat je in een automation zet.

Een agendatool kun je vinden op bijvoorbeeld calendly.com, timetrade.com, supersaas. Er zijn nog talloze andere tools beschikbaar. Doe onderzoek naar welke tool voor jou het meest geschikt is. Overigens bieden de meeste wel 1 of 2 soorten afspraken gratis aan, wil je meer of bijzonder dan kun je premium aankopen.

Je koppelt de tool met je agenda zodat de tool je helpt bij de planning. Deze kijkt welk moment nog beschikbaar is en bied dat aan. Is er iets in je agenda gepland dan komt die tijd niet naar voren.

De inschrijflink voor je online omgeving

Als iemand je product heeft gekocht en toegang tot je online omgeving dient te krijgen. Doe je dat ook door in Mailchimp onder campaign een nieuwe campaign aan te maken en daar een automaton van te maken.

De eerste les van een mailserie

Het zal je niet verbazen dat ik ook hier verwijs naar de automation functie van Mailchimp.

Let in dit geval wel even op het volgende. Een automation triggert niet gemakkelijk op een datum. Dan is het zaak eerst een gewone mail te maken die je op die specifieke datum verstuurt. De automation richt je dan in met als trigger de verzonden campaign.

Opdracht

Kies uit de voorgaande 1 manier om een automation in te zetten. Zet die op als test. Dus zorg voor de goede trigger, verzin een stuk tekst. En kijk of je jezelf in de automation kunt krijgen.

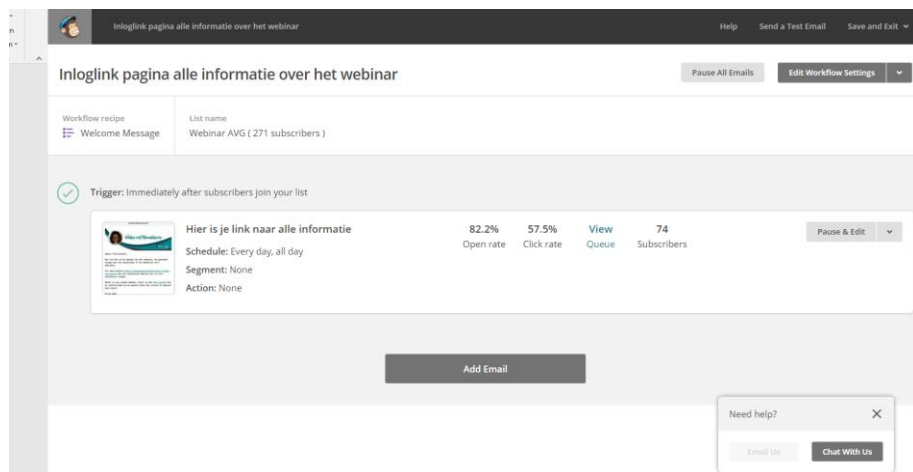
Kijk eerst de video uit de online training met de titel Automation
Kies welke automation je gaat maken
Volg de stappen die je brengen naar een werkende automation

Automation instellen (Campaign)

Om een nieuwe automation te maken zijn er een aantal manieren

- Klik vanuit het menu campaigns op 'Create Campaign'. Vervolgens selecteer je 'create an email' je klikt vervolgens bovenin op Automated. Je kiest welke automation je wilt instellen. **In dit voorbeeld stellen we een welcome new subscribers in.** Je vult bij Campaign name de naam van de campaign in. Dat is handig om te kunnen onderscheiden waar de automation over gaat (dat is nog niet de onderwerpregel). Hier kies je ook voor welke lijst je deze automation maakt. Volg hierna de stappen hieronder
- Klik vanuit het menu campaigns in het zoekveld, daar kies je automation aan. Vervolgens ga je naar de automation die je wilt dupliceren, dupliceer door op het driehoekje te klikken en replicate te kiezen volg hierna de stappen hieronder

In het scherm dat volgt zie je een overzicht van alles dat je tot nu toe ingesteld hebt. Welke lijst, hoe de workflow heet, hoeveel emails er zijn gemaakt/ingesteld.



Bij Edit workflow settings stel je een aantal dingen in.

- Je vinkt aan Personalise the "To" field. In de meeste mailchimp administraties is de *{FNAME}* de merge-tag waarmee dat wat in dat veld is ingevuld zichtbaar wordt.
- Je kunt hier ook aangeven of er vanuit een ander mailadres verzonden moet worden.
- Bij Tracking vink je aan wat jij nodig vindt. Google Analytics kan handig zijn zodat je kunt zien wat iemand op je website doet na een doorklik.
- Je kunt hier ook auto-convert video aanvinken.

Als je klaar bent klik je op update settings en je bent weer terug in het dashboard van de workflow/automation.

Bij **trigger** vul je in wanneer er na inschrijving iets moet gebeuren. Bij een e-book is dat meteen, soms is dat later. Als je erop klikt dan kun je aanpassingen doen. Als je het vinkje trigger when subscribers are imported aan hebt staan dan krijgt iedereen die je op die lijst zet deze automation.

Instellingen per e-mail

Schedule: stel hier in of je beperkingen wilt in wanneer iets in de inbox van je klant verschijnt. Bijvoorbeeld de tijd dat het in de inbox komt. Het kan een idee zijn om niet om 2 uur 's nachts een mail te laten versturen.

Segment: hier kun je aangeven welke mensen wel en welke niet in deze flow meegaan

Action: hier stel je bijvoorbeeld een interest group. In of dat iemand uit de lijst moet, in een segment of juist eruit.

Design email

Setup: geef de campagne een naam

Vul de onderwerpregel in

Template: kies hier welk template je wilt gebruiken, je kunt kiezen uit Basic, Themes, Saved Templates, Campaigns (die je al verzonden hebt) of Code your own.

Design: vervolgens kun je de teksten gaan vullen zoals jij dat wilt.

Vergeet niet te testen (maximaal 12 per campaign)

Als je klaar bent met alle e-mails dan klik je onderin op confirm, daar kom je in het scherm waarin je een overzicht krijgt en je de workflow aan kunt zetten.

Let op: als je werkt in een gekopieerde automation dan kan het dat je de mails per stuk aan moet zetten. Dat doe je door per mail op het vinkje te klikken aan de rechterkant en dan resume. Daarna zet je de hele workflow ook aan.

Je Planning

Het maken van een planning heeft een aantal doelen:

- je weet wanneer je wat moet doen
- je kunt de inhoud van je nieuwsbrieven beter afstemmen op wat je aanbiedt
- je weet beter wat je inkomen gaat worden
- je weet beter wanneer je moet bijsturen

Ik weet dat een heleboel mensen er een hekel aan hebben, ik ook. het gevoel dat ik eraan vast zit, niet meer spontaan iets kan doen. Dat ik het "moet" halen en alleen dat kan doen. Het roept bij mij in ieder geval van alles op. Ik mker inmiddels ook dat het niet hebben van een planning zorgt voor minder gedaan krijgen. Uiteindelijk gaat het erom te kijken hoe het voor jou is. Ik wil je vragen nieuwsgierig te zijn naar wat het je kan opleveren. Probeer het in ieder geval de maanden van deze training uit. Dan heb je 2-3 maanden om ermee te spelen.

Opdracht

Bekijk de opdracht op de website. De url is <https://academie.lavievirtueel.nl/lmg-01-je-planning/>

Gebruik het document om te plannen wat je de komende maanden wilt delen. Omschrijf je producten, voor wie ze zijn en maak aan de hand daarvan een lijstje met onderwerpen. Bepaal dan hoe je dat onderwerp gebruikt om jouw product te verkopen.

Je kunt hieruit ook je financiële plan maken.

Als bonus een video over timemanagement.