Lanceer-strategieën

Vrijheids
ONDERNEMERS

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.


Jeanet Bathoorn
Like
SOCIAL MEDIA CLUB
Vrijheids
ONDERNEMERS

Hoeveel lanceringen heb je al gedaan?

Wat is je gevoel bij lanceringen?



Lanceer-activiteiten

Pre-launch (voor de lanceerdatum)

- Maak een lanceer-planning (kalender)
- Schrijf alle benodigde pages: sales page, landing page, thank you page
- Schrijf je email sequence
- Volg de pre-launch checklist

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lanceer-activiteiten

Launch

- Creëer reuring (buzz) en opwinding door verschillende acties te ondernemen (webinars, FB lives, interviews)
- Zet je sales page open en zorg dat de ‘winkelwagen’ open is

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lanceer-activiteiten

Post-launch

- Start je programma
- Doe eventueel een downsell

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Pre Launch checklist

Update je website
Verwijder de afleidingen en zorg voor duidelijke opt-ins
Zorg dat je opt-in naar je programma leidt (consistentie)

Update social media profielen
Gebruik overal dezelfde beschrijving en profielfoto
Use bit.ly links to direct to relevant opt-ins
Schoon je Facebook page op
Maak eenvoudige header met een duidelijke call to action - zet tekst achter the header image met een link naar de relevante opt-in
Check of de About sectie nog up to date is

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Pre Launch checklist

Facebook Post 4-6 keer per day en varieer het type bericht
Quotes
Persoonlijke foto's
Status berichten
Deel je blog post
Deel eventuele gast blog posts
Deel blog posts van anderen
Deel FB posts van anderen

Videos van jou - upload op Facebook: Videos die je al hebt (interviews, oudere blog posts etc)
Verhoog engagement
Stel vragen
Stel simpele ja en nee vragen
Stel simpele vragen als "Lees je liever een fysiek of ebook" - Simpele vragen worden eerder beantwoord

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Pre Launch checklist

Deel op alle kanalen

Jouw beste blog posts
Je beste interviews
Je beste social media berichten
Maak een overzicht van alles wat je kunt delen (via MeetEdgar bv)
Regel interviews
Maak tijd in je agenda voor interviews - gebruik een professionele foto die genoeg aandacht trekt
Start met het maken van gast blog posts
Gebruik ook LinkedIn en Medium als nieuwe manieren om je content te delen
Check jouw verstuurde mailberichten / nieuwsbrieven
Vind de mails met de hoogste open en click rates
Verzamel de succes stories
Maak een lijst van je eigen verhalen / stories
Maak een lijst van de verhalen van je klanten
Zijn er nieuwe verhalen die je nog niet hebt geschreven of opgenomen die je kunt gebruiken voor deze lancering?

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Je hebt/krijgt de Pre Launch checklist

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lancering is als een film premiere

Pre-pre launch

- Deze film wordt gemaakt
- Wie zijn de acteurs

Pre launch

- De eerste *trailer* veroorzaakt reuring
- Je geeft een tweede *trailer* om meer opwinding te veroorzaken

Net voor de premiere

- Interviews met de acteurs
- Laatste *trailer*

Premiere

- Je eerste sales zijn belangrijk
- Succesvolle verkoop geeft een kickstart aan meer verkoop

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lanceren van een boek

Creëer een community

- Maak een Facebook groep om je boek te lanceren
- Geef lezers toegang tot het lezen van een paar hoofdstukken van je boek
- Betrek ze bij het maken van je boek (titel, cover, foto)

Social Proof

- Zoek een bekend iemand om het voorwoord van je boek te schrijven
- Zoek een bekend iemand die het boek kan reviewen
- Zoek betrouwbare proeflezers voor je boek

Maak een landing page

- Zorg dat lezers zich kunnen aanmelden voor de lancering van je boek (wachtlijst)
- Stel een aantal boeken beschikbaar voor de lancering in ruil voor een review (openbaar)
- Voorverkoop: beloof gesigneerde boeken aan de eerste kopers

Vergroot je zichtbaarheid

- Schrijf of vertel over je boek in je blogs en in je social media uitingen
- Zorg dat anderen over jou en je boek gaan schrijven of vertellen
- Deel kleine stukken uit je boek op social media

Events

- Organiseer een live event om over je boek te praten
- Eerste exemplaar uitreiken
- Zorg dat je ingehuurd wordt als spreker zodat je ook je boek kunt promoten

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Voorbeelden van boeklancering *best practices*

Met uitgever of eigen beheer?

- **Maak een strategie met einddoel (#1 op lijst)**
- **Actieve community bouwen**
- **Zoveel mogelijk mensen betrekken bij titel, onderwerpen en cover**
- **Goede proeflezers zoeken, tot wel 100**
- **Persaandacht**
- **Event (live event) / feestelijke lancering**
- **Gratis fysiek boek versturen, tegen verzendkosten**
- **Quotes of hoofdstukken delen**
- **Voorverkoop**
- **Kondig aan dat je een bestseller schrijft (> 1.500 ex)**

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Voorbeelden van boeklancering *best practices*

Met uitgever of eigen beheer?

- **Samen boek schrijven met andere schrijvers**
- **Gratis boek geven in ruil voor reviews**
- **Interviews opnemen en online uitzenden**
- **Koppel online training aan boek**
- **Facebook Ads**
- **Samenwerking in verkoop**
- **Voorwoord en review van bekende persoon**
- **Boektrailer maken**
- **Gouden tickets voor een VIP dag**

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Boeklancering vragen?

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lancering van een 1-op-1 programma

Webinars

- Deel een succesverhaal over het onderwerp dat je verkoopt
- Kondig je programma met enthousiasme aan

Follow up email sequence

- Bied gratis strategiegesprekken aan over jouw onderwerp
- Benadruk schaarste, bijvoorbeeld in aantal gesprekken

Voer de gratis sessies uit

- Geef veel waarde in de sessies
- En zit klaar om je 1-op-1 programma aan te bieden

Doe opvolging met alle deelnemers

- Email sequence over de waarde van je programma
- Bied na 3 maanden weer een instapmogelijkheid aan

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lancering van een 1-op-1 programma

Voorbeeld

- Doe webinars over je onderwerp en ‘verkoop’ alleen maar strategie gesprekken. Wees bereid er minstens 50 of 100 te doen

Heb een instap aanbod klaar

- Begin bijvoorbeeld met programma van 6 weken en schaal later op naar programma’s van 6 maanden (van € 997 naar € 5000)

Blijf zichtbaar als expert

- Geef ook waarde in (live) video’s
- Schrijf een boek

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

1-op-1 vragen?

VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lancering van een online training

3 delige video serie (PLF van Jeff Walker)

- Neem de kijker mee op reis
- Laat ze zien wat mogelijk is
- Vertel jouw verhaal en vertel over je product
- In de vierde video doe jij je aanbod

Zorg voor reuring

- De verkoop is nog niet gestart, je kunt nog niet bestellen, je moet wachten
- De verkoop gaat beginnen, maar voor beperkte tijd
- Email sequence met Q&A en testimonials

Bied een Q&A webinar aan of gratis sessies

- Zorg dat je plan B achter de hand hebt

Organiseer een challenge

- Gratis challenge: optimale lengte 5 dagen

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lancering video series voorbeelden

	Video 1	Video 2	Video 3
Jeff Walker's - Product Launch Formula (PLF)	• *Journey* • Laat mensen zien dat er een mogelijkheid is om te veranderen en hoe hun leven er dan uitziet	• *Transformation* • Maak het specifiek, case studies en geef ze waardevol studiemateriaal	• *Eigen ervaring* • Laat zien wat het betekent om 'jouw product' te zijn
B-School Marie Forleo lancering 2013	*The 6 pillars om je online bedrijf te laten groeien* • 30 minuten • Snelle uitleg van elke pilaar in de B-school	*My Dirty Little Secret to Making Millions Online* • Hoe zij ontdekte wat juiste marketing voor haar was • Over het overwinnen van weerstand en verkeerd begrip dat veel mensen van marketing hebben	*Go Behind the Scenes* • Ze laat zien hoe zij haar bedrijf runt met een laptop vanuit huis • Ze geeft kijkers een inkijkje in een lifestyle die mogelijk is • Interviews met vrouwen die B-school volgden en goede resultaten haalden

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Online training vragen?

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Lancering van membership site

Community bouwen: VOLUME!

- Bouw een community met social media en Facebook
- Vertel mensen wat je van plan bent en betrek ze in je community

Lanceer met verschillende methodes

- Live event / Webinars / Podcasts / Blog / Email sequence / Facebook live / Challenge
- Kondig speciale bonussen aan voor de eerste aanmelders
- Zorg dat je een sales funnel hebt vanuit de weggever naar de membership site
- Bied speciale upsell prijzen aan van bijvoorbeeld €7 voor de eerste maand of een tripwire op de thank-you page

Blijf waarde toevoegen en *overdeliver*

- Bied gratis 'events' aan waardoor nieuwe mensen blijven komen
- Laat je leden je marketing ambassadeurs zijn

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Voorbeelden van membership sites

Wild & Free Society - Lou Niestadt

- Actieve gratis en betaalde community voor creatieve mensen / ondernemers. Veel gratis content, veel Facebook live

Screw nine to five - Josh & Jill Stanton

- Waanzinnig grote gratis community op Facebook, veel interactie, samenwerking met andere grote spelers waardoor ze exponentieel groeien. Maken slim gebruik van techniek en funnels.

13 manen jaarcursus - Caroline Groeneveld

- Niche membership site. Veel onderlinge interactie, minder zichtbaar voor de buitenwereld. Membership zonder veel technische poespas

Inner Circle - Mari Smith (Facebook expert)

- Grote membership site rondom Facebook. Live webinars en toegang tot dé expert.

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Membership site vragen?

© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.

Wat gaat jouw lanceerstrategie worden?



VrijheidsOndernemer®
© Jeanet Bathoorn | VrijheidsOndernemers V.O.F.