

Storytelling Sales Wizard



The Templates

8. Templates

8.1 Templates transparantie content

- Gebruik een boemerang of een foto van je eigen gezichtspunt (met een filter als je dat wilt) en voeg de volgende tekst toe (zorg ervoor dat de tekst duidelijk, contrastrijk en groot genoeg is om te lezen):

Ik ben zo dankbaar voor [voeg hier iets toe waar je zo dankbaar voor bent, iets waar je ideale klant naar streeft]
Als je me X jaar geleden had verteld dat ik [voeg hier hetgene waar je dankbaar voor bent vanuit een ander perspectief] zou zijn, had ik je niet geloofd.

- Bouw hierop voort in een tweede dia * En dat alles is gebeurd omdat [voeg hier het keerpunt toe dat jou heeft geholpen om op dit punt te komen - dit moet iets zijn wat jouw ideale klant zou moeten beginnen te doen als ze hetzelfde willen bereiken]

Voorbeeld - Business Coach: De boemerang toont een koffiemok, de bovenkant van het hoofd van een peuter en een deken op de bank. Ik ben zo dankbaar voor rustige ochtenden met mijn 5-jarige. Als je me 4 jaar geleden had verteld dat ik om 10 uur 's ochtends op een dinsdag koffie zou zitten te drinken, ingepakt met een deken met een baby naast me, terwijl ik honderden per uur verdien, had ik je niet geloofd. Tweede dia: En dat is allemaal gebeurd omdat ik nee zei tegen een businessmodel dat van me vereiste dat ik 1-op-1 coaching deed en ja zei tegen het opschalen van mijn bedrijf met het 1-op-veel model.

Spreek dit rechtstreeks voor de camera uit of schrijf het als tekst over een foto/boemerang van de situatie die je beschrijft.

Ik weet niet hoe het met jou zit, maar [voeg hier iets toe dat zo TYPEREND voor jou is dat anderen zich erin kunnen herkennen] OF Een ding over mij is dat ik [voeg hier iets toe dat zo TYPEREND voor jou is dat anderen zich erin kunnen herkennen] [Optioneel: alleen ik? ok] Vervolgens kun je een poll toevoegen om te vragen of mensen hetzelfde voelen. Titel van de poll: Iemand anders?, Poll-opties: Ik!, Jij bent vreemd

Voorbeeld:

Coach voor creatieve ondernemers:

Ik weet niet hoe het met jou zit, maar er is iets aan regenachtig weer (wanneer ik binnen zit, ingepakt met een boek in de hand) dat mijn creatieve sappen laat stromen.

Poll Iemand anders?, Poll-opties: Ik!, Jij bent vreemd

Schrijf dit als tekst over een foto/boemerang van de situatie die je beschrijft:

Drie feiten over mij:

- [Voeg het eerste feit over jou toe - houd dit licht en relatable]
- [Voeg het tweede feit over jou toe - houd dit licht en relatable]
- [Voeg het derde feit over jou toe - houd dit licht en relatable]

Voorbeeld: Fitnesscoach

Drie feiten over mij:

- Ik weiger om koolhydraten op te geven. Pasta is mijn favoriete eten.
- Mijn eet geen gluten
- Ik hou er niet van om te sporten maar ik doe het toch.
- Als je me 's ochtends wakker maakt, kun je maar beter oppassen.

Schrijf dit als tekst over een foto van een gebeurtenis uit het verleden of een tijd die je leven heeft gevormd op een manier die relevant is voor jouw ideale klant.

Terugblik op toen [voeg hier de situatie toe, zoals deze betrekking heeft op je ideale klant] [Ga verder met een korte beschrijving van de situatie en hoe deze van invloed is geweest op je gevoelens, gedachten of transformatie, zoals dit betrekking heeft op je ideale klant]

8.2 Templates documentatie content

Gebruik een boemerang of een foto van je eigen gezichtspunt (met een filter als je dat wilt) en voeg de volgende tekst toe (zorg ervoor dat de tekst duidelijk, contrastrijk en groot genoeg is om te lezen):

Ik ben zo dankbaar voor [voeg hier iets toe waar je zo dankbaar voor bent, iets waar je ideale klant naar streeft]
Als je me X jaar geleden had verteld dat ik [voeg hier hetgene waar je dankbaar voor bent vanuit een ander perspectief] zou zijn, had ik je niet geloofd.

- Bouw hierop voort in een tweede dia * En dat alles is gebeurd omdat [voeg hier het keerpunt toe dat jou heeft geholpen om op dit punt te komen - dit moet iets zijn wat jouw ideale klant zou moeten beginnen te doen als ze hetzelfde willen bereiken]

Voorbeeld - Business Coach

De boemerang toont een koffiemok, de bovenkant van het hoofd van een peuter en een deken op de bank. Ik ben zo dankbaar voor rustige ochtenden met mijn 5-jarige. Als je me 4 jaar geleden had verteld dat ik om 10 uur 's ochtends op een dinsdag koffie zou zitten te drinken, ingepakt met een deken met een baby naast me, terwijl ik honderden per uur verdien, had ik je niet geloofd. Tweede dia En dat is allemaal gebeurd omdat ik nee zei tegen een businessmodel dat van me vereiste dat ik 1-op-1 coaching deed en ja zei tegen het opschalen van mijn bedrijf met groepscoaching.

Spreek dit rechtstreeks voor de camera uit of schrijf het als tekst over een foto/boemerang van de situatie die je beschrijft.

Ik weet niet hoe het met jou zit, maar [voeg hier iets toe dat zo TYPEREND voor jou is dat anderen zich erin kunnen herkennen] OF Een ding over mij is dat ik [voeg hier iets toe dat zo TYPEREND voor jou is dat anderen zich erin kunnen herkennen] [Optioneel: alleen ik? ok] Vervolgens kun je een poll toevoegen om te vragen of mensen hetzelfde voelen. Titel van de poll: Iemand anders?, Poll-opties: Ik!, Jij bent vreemd

Voorbeeld: Coach voor creatieve ondernemers Ik weet niet hoe het met jou zit, maar er is iets aan regenachtig weer (wanneer ik binnen zit, ingepakt met een boek in de hand) dat mijn creatieve sappen laat stromen. Poll Iemand anders?, Poll-opties: Ik!, Jij bent vreemd

Schrijf dit als tekst over een foto/boemerang van de situatie die je beschrijft:

Drie feiten over mij:

- [Voeg het eerste feit over jou toe - houd dit licht en relatable]
- [Voeg het tweede feit over jou toe - houd dit licht en relatable]
- [Voeg het derde feit over jou toe - houd dit licht en relatable]

Voorbeeld: Fitnesscoach Drie feiten over mij:

- Ik weiger om koolhydraten op te geven. Pasta is mijn favoriete eten.
- Mijn ochtendtrainingen zijn ALTIJD beter dan mijn avondtrainingen.
- Als je me 's ochtends wakker maakt, kun je maar beter oppassen.

Schrijf dit als tekst over een foto van een gebeurtenis uit het verleden of een tijd die je leven heeft gevormd op een manier die relevant is voor jouw ideale klant.

Terugblik op toen [voeg hier de situatie toe, zoals deze betrekking heeft op je ideale klant] [Ga verder met een korte beschrijving van de situatie en hoe deze van invloed is geweest op je gevoelens, gedachten of transformatie, zoals dit betrekking heeft op je ideale klant]

8.3 Templates community content

Voeg hier een foto of video toe van iets dat in jouw branche is gebeurd en relevant is voor je ideale klant. Je hebt misschien gehoord dat [voeg hier de beknopte details toe van wat er is gebeurd of wat is aangekondigd en geef meer uitleg zonder de dia te druk te maken] Deel hier je gedachten Voeg een vraagvak toe zodat mensen hun gedachten kunnen delen [In de volgende dia deel je je eigen gedachten over de update/verandering/aankondiging en hoe dit het leven van je ideale klant zal beïnvloeden] [Bied ondersteuning aan indien gewenst met een CTA zoals "Mijn DM's staan altijd open als je vragen of gedachten hebt over dit onderwerp]

Voorbeeld: ADHD fitness- en lifestylecoach: Je hebt misschien gehoord dat er recentelijk een explosie van ADHD-diagnoses is geweest. Eén artikel heeft gedeeld dat het nu 'in de mode' is om ADHD te hebben en dat mensen het "omarmen." Deel hier je gedachten Vraagvak om gedachten te delen Als ADHD Fitness Coach geloof ik dat ADHD onder gediagnosticeerd is. Ik heb dag in dag uit gesprekken gehad met mensen die zich schamen voor hun ADHD-diagnose. Ik geloof echt niet dat het een modegril is. Volgende dia Of je nu wel of geen ADHD-diagnose hebt gekregen, als je het gevoel hebt dat je je niet kunt concentreren (ooit) en het idee hebt dat je constant van alles doet maar nergens komt?

Voorbeeld: Voedingscoach Schermafbeelding van een DM die zegt "Ik voel dat ik alles heb geprobeerd maar ik kan het gewicht niet kwijtraken" Het meest voorkomende gesprek/vraag in mijn DM's op dit moment Poll - Voel jij hetzelfde? Poll-opties - "Ja, dat ben ik", "Het gewicht komt steeds terug" Dit is mijn antwoord hierop pijl die verwijst naar de volgende dia "Gewichtsverlies" gaat niet over gewichtsverlies. Je zult niet een heleboel gezond voedsel eten gedurende lange tijd, een beetje bewegen en dan "gewicht verliezen". Het gaat om zoveel meer. Elke cliënt waarmee ik heb gewerkt, heeft het mindsetwerk moeten doen. Het gebeurt niet van de ene op de andere dag. Volgende dia Als je meer wilt weten over het mindsetwerk dat nodig is om gemakkelijk gewicht te verliezen, DM me dan het woord "SHIFT" en ik stuur je de link naar mijn Mindset Program.

Hoewel ik geen ADHD kan diagnosticeren, ben ik hier om je te leren hoe je je tijd kunt beheren en je productiviteit kunt verhogen als nooit tevoren! En natuurlijk staan mijn DM's altijd open als je vragen of gedachten hebt over dit onderwerp.

Maak een schermafbeelding van enkele DM's die zijn binnengekomen met een veelgestelde vraag/situatie die je publiek ervaart. Voeg een schermafbeelding van een DM (anoniem) toe aan je verhaal - deze moeten groot genoeg zijn om gemakkelijk te lezen. Het meest voorkomende gesprek/vraag in mijn DM's op dit moment. Voeg een poll toe - Voel jij hetzelfde? Poll-opties - "Ja, de hele tijd", "Soms"

Dit is mijn antwoord hierop leid mensen naar de volgende dia met een pijl of 'tik hier' aan de rechterkant van je verhaal. Voeg een dia toe met al je gedachten over het onderwerp - wees echt, open en eerlijk, terwijl je het eenvoudig en waardevol houdt voor je ideale klant. Optioneel - voeg wat storytelling toe (Zorg ervoor dat de tekst gemakkelijk te lezen en te volgen is) Optioneel - voeg een CTA toe zodat mensen je kunnen DM'en om meer te praten of om deel te nemen aan een aanbod als dit relevant is voor het besproken onderwerp (Bijv. "Als je meer wilt weten over dit onderwerp, bespreek ik dit veel uitgebreider in X", voeg dan de link toe)

8.4 Templates creatie content

Gebruik een effen achtergrond [Tip: Maak een effen kleurblokverhaal in Canva] en voeg tekst toe die duidelijk leesbaar is: Casestudy [Voeg hier de haak in voor de casestudy - dit zou de transformatie moeten bevatten. Bijv. Zo is mijn cliënt van X naar Z gegaan] [Vertel het verhaal van de transformatie van de cliënt, vanuit het perspectief voordat ze bij jouw wereld kwamen, het cruciale keerpunt, inclusief waar jouw strategie binnenkomt en het "na" gedeelte] [Praat over wat er op dit moment gebeurt met je cliënt, in termen van de transformatie die jouw ideale klant wil bereiken] [Elaboreer over de lessen geleerd, je overtuigingen en je strategie] Daarom heb ik [voeg aanbiedingsnaam hier toe] Zodat jij [voeg transformatie van de aanbieding toe, zoals deze gerelateerd is aan de casestudy] Dit is ook mogelijk voor jou. En ik zou graag jou en jouw successen over X maanden willen vieren Voeg een sterke call-to-action toe op de laatste dia met de link naar je aanbieding

Voorbeeld: Huidverzorgingscoach Casestudy Acne genezen in 2 weken Mijn cliënt Julie kwam naar me toe nadat ze 15 jaar lang aan acne had geleden. Ze had 'elke remedie onder de zon' geprobeerd, zoals ze het zei. Toen we met haar behandeling begonnen, begonnen we met slechts 2 stappen omdat haar huidtype X was Op de vierde dag bouwden we hierop voort met de derde stap En op dag 14 was haar huid volledig helder. Hier is een voor-en-na voor jou Volgende dia [Voor-en-na foto's hier]

Nu kan Julie het huis uit zonder make-up op te doen, ze zegt dat ze "zich mooier voelt dan ze ooit heeft gevoeld" en ze herwint haar sociale leven De reden waarom andere behandelingen in het verleden niet voor J hebben gewerkt, is omdat haar huidtype nooit is getest. Ieders huid reageert anders op behandelingen en elk type acne is anders. Daarom is het essentieel om de huid en het acnetype te testen voordat je beslist welke huidverzorgingsroutine het beste zal zijn. Daarom heb ik Know Your Skin gecreëerd Zodat je de ins en outs van je eigen huid kunt begrijpen, ongeacht welke huidaandoening je ook hebt. Dit is wat je zal helpen om de helderste, gezondste huid te krijgen die je ooit zult hebben.

Dit is ook mogelijk voor jou. En ik zou graag willen dat we jou en jouw huid over 2 weken vieren! Begin vandaag, je huid zal je bedanken [link] Voeg een boomerang toe van je enthousiaste gezicht/opgewonden GIF en voeg als tekst toe: POV: Je hebt zojuist deze DM ontvangen Voeg een DM toe die spreekt over hoe geweldig jouw aanbieding is of de transformatie die een van je cliënten heeft bereiktBouw hierop voort op de volgende Story-dia: Daarom doe ik wat ik doe. Zodat mijn cliënten moeiteloos verkopen kunnen doen en afgestemde cliënten kunnen werven die hen DIT enthousiast maken! En daarom is het zo belangrijk dat je je aanbiedingssuite organiseert op een manier die bij jou en je levensstijl past. Dit is de eerste stap om de energie te krijgen om je aanbiedingen te verkopen! Dit is wat ik mijn 1:1 cliënten leer om te doen. Wil je hier meer over weten? DM me en laten we praten!

Voorbeeld: Business Coach POV: Je hebt zojuist deze DM ontvangen DM-screenshot - "OMG Jane, ik heb zojuist mijn eerste cliënt getekend! Ik kan het niet geloven, ik heb letterlijk maanden geprobeerd om één cliënt te krijgen. Dit vereiste niet eens enige inspanning!"Bouw hierop voort op de volgende Story-dia: Daarom doe ik wat ik doe. Zodat mijn cliënten moeiteloos kunnen verkopen en afgestemde cliënten kunnen werven die hen ZO enthousiast maken! En daarom is het zo belangrijk dat je je aanbiedingssuite organiseert op een manier die bij jou en je levensstijl past. Dit is de eerste stap om de energie te krijgen om je aanbiedingen te verkopen! Dit is wat ik mijn 1:1 cliënten leer om te doen. Wil je hier meer over weten? DM me en laten we praten! Spreek rechtstreeks in de camera

Gisteren heb ik gepost over [voeg hier toe waar je bericht over ging] en ik wil graag wat meer delen over [voeg hier toe waarover je wilt uitweiden] Begin uit te weiden over het onderwerp, aangezien dit relevant is voor je ideale klant.

Praat over je eigen verhaal en de lessen die je hebt geleerd die je hebben geholpen om te komen waar je nu bent (dit is waar je ideale klant wil komen)Voeg een tweede dia toe - dit kan een effen achtergrond zijn of bovenop een boomerang van je gezicht - Als je een enorme helpende hand wilt om dit te doen, DM me, want ik heb een speciale aanbieding voor jou/klik op deze link voor alle details Voorbeeld: Social Media Strateeg Gisteren heb ik gepost over social listening en ik wil graag wat meer delen over wat social listening voor jouw bedrijf kan doen

Vroeger plaatste ik content voor mijn netwerkmarketingbedrijf, gebaseerd op wat ik online wilde zien. Al mijn content ging over mij en was voor mij. Ik plaatste om me goed te voelen. Immers, het was mijn pagina. Maar zo werkt content maken niet. Als je content wilt maken die daadwerkelijk je bedrijf laat groeien, moet je posten OVER jou, maar VOOR hen. En dit vereist dat je naar hen luistert en content maakt op basis van wat ze willen zien. Volgende dia Als je een enorme helpende hand wilt bij het maken van content die VERKOOPT, klik dan op deze link voor alle details van mijn nieuwste masterclass, waarin ik je alle ins en outs zal leren van hoe je social listening kunt gebruiken om je bedrijf te laten groeien. 😊🌞

8.5 Templates Serve en sell content

IVERGEET NOOIT om een sterke oproep tot actie toe te voegen en een link of CTA om mij een DM te sturen]

- Voeg DM's, e-mails, andere berichten toe van mensen die zich hebben aangesloten bij je aanbieding. Voeg deze toe aan een gebrandmerkte achtergrond (merkkleuren, logo, foto, enz.) met een lichte bedekking eroverheen OF voeg een boomerang toe van je gezicht/jij die enthousiast wordt met een lichte bedekking eroverheen Tekst om toe te voegen: De opwinding is echt! MEER geweldige mensen hebben zich de afgelopen 48 uur aangesloten bij [voeg aanbiedingsnaam hier toe] en ik zou niet blijer kunnen zijn voor hen! Volgende dia: Als je je bij hen wilt voegen en een van de laatste plekken wilt bemachtigen, klik dan op deze link!
- Voorbeeld: Coach voor perfectionisme bij ondernemers De opwinding is echt! MEER geweldige mensen hebben zich de afgelopen 48 uur aangesloten bij Ditch the Perfectionism en ik zou niet blijer kunnen zijn voor hen! Volgende dia: Als je je bij hen wilt voegen en een van de laatste plekken wilt bemachtigen, klik dan op deze link!
- Voeg hier merkbranding toe met tekst eroverheen: Als je je afvraagt wat je precies zult vinden in [voeg hier de aanbiedingsnaam toe], dan ben je bij mij aan het juiste adres!

- [Voeg de onderdelen van je aanbod toe in termen van leveringen en resultaten, zodat mensen de waarde zien die ze krijgen in je aanbod] Gebruik hier enkele Story-dia's, zodat het niet te overweldigend is en mensen blijven om het helemaal te lezen Ik kan niet wachten om je te helpen [voeg hier de volledige transformatie toe die jouw ideale klant zal ervaren] Als je nog steeds niet zeker weet of dit geschikt voor je is, stuur me dan een DM en laten we praten!

- Voorbeeld: Deskundige in trauma-informatie Als je je afvraagt wat je precies zult vinden in het programma 'Healing From Trauma', dan ben je bij mij aan het juiste adres! Les 1: Hoe je bondgenoot kunt zijn van angst, zodat je de oorzaak ervan kunt vinden en er eindelijk vanaf kunt komen Les 2: Relatievrede - Hoe je je emotioneel veilig kunt voelen bij je partner, zodat je externe steun hebt voor je helingsreis Les 3: Het helen van je innerlijke kind, zodat je je bewust bent van je emotionele triggers in je volwassen leven - laat je nooit meer verrassen Les 4: Het voelen van je emoties - leer de kunst van regulatie, zodat je jezelf kunt ondersteunen in wat je dag je ook brengt Ik kan niet wachten om je te helpen je angst volledig te overwinnen met zoveel gemak en eenvoud! Als je nog steeds niet zeker weet of dit geschikt voor je is, stuur me dan een DM en laten we praten!

Voeg hier merkbranding of merkfoto's toe met tekst eroverheen: Hier zijn de manieren waarop je mijn wereld kunt betreden/met mij kunt werken op dit moment: Voeg een pijl aan de rechterkant van deze Story-dia toe om aan te geven dat je aanbiedingen in de volgende paar dia's komen. Over de volgende paar dia's, geef elke aanbieding één dia, geef kort de details en resultaten van elke aanbieding en de algehele transformatie/belofte weer

- Deel vragen/bedenkingen uit je DM's (anoniem) en beantwoord deze op een Verhaal-dia voor anderen die zich hetzelfde kunnen voelen of dezelfde vragen hebben. 🤔? ● Deel eventuele bonussen die verlopen zodra het Verhaal is verlopen om urgentie te creëren. 🎁
- 🕒