

Hoe deze vragenlijst werkt

De vragenlijsten zijn ingedeeld voor alle 4 de type bezoekers. Het kan zijn dat sommige vragen niet relevant zijn. Deze vragen kun je dan gewoon overslaan.

Beantwoord de volgende vragen in minimaal 5 regels. Je mag ook ook opsommingen gebruiken.

Hoe de antwoorden te formuleren?

Probeer de vragen zo te beantwoorden alsof een potentiële klant jou deze vragen stelt - door oa te schrijven in de "jij/je" vorm.

De antwoorden worden de uiteindelijke teksten op de website.

Deze modules helpen je bij het verder invullen van de vragenlijst.[Module 1 - Het framework](#)

- [Probleem-oplossing canvas](#)
- [Product aanbod](#)

[Module 2 - Voorbereiding](#)

- [Trackrecord](#)
- [Goede titels schrijven](#)
- [Goede teksten schrijven](#)

[Masterclass: Goede verkooppagina: De vier type bezoekers](#)**Wil je toegang tot bovenstaande trainingen?**[Plan een succesplan gesprek in](#)

Schipholweg 55
2316 ZL, Leiden



team@sysplatform.nl



www.sysplatform.nl

Snel & feitelijk (wat?)

De komende vragen zijn gericht op de competitieve bezoekers

Wat is de naam van je product?

Wat houdt je product in? Wat krijgen ze / wat hebben ze er concreet aan?

Wat is het probleem van de potentiële klant? Waar lopen ze tegen aan voordat ze jouw product hebben gekocht? (Zie probleem oplossing canvas)

Wat leert de potentiële klant van jouw dienst/product? Welk resultaat heeft de jouw product? Wat hebben ze eraan plat gezegd? (Zie probleem oplossing canvas)

Wat is het resultaat waar je klant van droomt? Wat is het ideale scenario?

Wat levert het jouw potentiële klant op om bovenstaande resultaat te behalen?



Snel & emotie (waarom?)

De komende vragen zijn gericht op de spontane bezoekers

Waarom lukt het je klant niet om het resultaat (zelf zonder hulp) te bereiken?

Wat maakt dat het NU nodig is om aan de slag te gaan met het probleem?

Wat gebeurt er als hij/zij dat niet doet (op de lange termijn)? Hoe wordt het probleem erger of hoe voel

Wat maakt dat jij hier de juiste partij / persoon / begeleider om dit probleem op te lossen?



Langzaam & emotie (Wie?)

De komende vragen zijn gericht op de humanistische bezoekers

Voor wie is het product geschikt? Wie is de ideale klant?

Voor wie is het niet geschikt? Wie wil je absoluut niet als klant?

Welke succesverhalen / testimonials heb je van klanten? Deel hier zoveel mogelijk relevante testimonials, inclusief naam en functie.



Schipholweg 55
2316 ZL, Leiden



team@sysplatform.nl



www.sysplatform.nl

Langzaam & feiten (Hoe?)

De komende vragen zijn gericht op de methodische bezoekers

Hoe gaat het product in zijn werk? Wat zijn de volgende stappen? Loop globaal stap voor stap door het proces heen.

Hoeveel kost het product?

Wanneer kun je starten met het project? Heb je een wachtlijst? Heeft het een start datum of kun jezelf direct aanmelden en krijg je direct toegang?

Wat is de volgende stap die mensen moeten nemen? Bijv. Direct product afrekenen. Of afspraak inplannen. Formulier invullen en aanmelden.



Schipholweg 55
2316 ZL, Leiden



team@sysplatform.nl



www.sysplatform.nl

Bedankt pagina

Wat moet er gebeuren op de nadat de klant actie heeft ondernomen?

Wat wil je op de bedankt pagina weergeven? Schrijf hier ook een korte begeleidende tekst bij.



Schipholweg 55
2316 ZL, Leiden



team@sysplatform.nl



www.sysplatform.nl