



Sandra.ai

GRATIS GIDS

Zo verkocht deze pagina **60 kits** in de
eerste week

DE KOP · DE KNOPPEN · DE PRIJS · URGENTIE

Geen trucjes. Gewoon een pagina die zijn werk doet.

Geen advertentiebudget van duizenden euro's. Geen trucjes. Gewoon een pagina die doet wat een pagina moet doen: uitleggen wat je verkoopt en waarom iemand nu moet beslissen.

Ik bouwde die pagina voor Carlijn Evers. In deze gids ontleed ik hem punt voor punt. Pak er je eigen pagina bij en vink af wat je al hebt.

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'carlijnevers.nl'. The website content features a woman in a white blazer smiling. Overlaid on the image are several elements:

- ONLINE POSITIONERINGSKIT** (Header)
- Verkoop jezelf.** (Large text)
- NIET ALLEEN JE AANBOD.** (Text below the main headline)
- Stichting Mollie Payme...** (Payment notification: +€ 1.518,92)
- Stichting Mollie Payme...** (Payment notification: +€ 1.025,34)
- Sales** (Summary: € 3.665,40 (23))
- Order list:**

Order	Amount	Status
Order 5973559	€ 303,00	Uitbetaald
Order 5973558	€ 105,21	Uitbetaald
Order 5973555	€ 199,65	Uitbetaald
Order 5973553	€ 240,79	Uitbetaald
Order 5973549	€ 87,06	Uitbetaald

DIT IS DE PAGINA · BEKIJK HEM LIVE →

DEEL 1

De eerste zes seconden.

01

De kop zegt wat het oplevert, niet wat het is

Veel pagina's beginnen met de naam van het product. Dat zegt de bezoeker niks. Carljns pagina begint met het resultaat. Zet in je kop het gevolg, niet het label.

Check: snapt iemand die je niet kent binnen zes seconden wat hij hier haalt? Zo niet, herschrijf je kop.

02

De knop staat direct onder de tekst, niet onderaan

Wie meteen overtuigd is, moet meteen kunnen klikken. Wie twijfelt, scrollt door en komt de knop verderop weer tegen.

Doe dit: tel je knoppen. Is het er één, onderaan? Voeg er minstens drie toe, verspreid over de pagina.

03

Er staat een echt gezicht op

Mensen kopen van mensen. Een foto van jou doet meer dan het mooiste icoontje. Geen stockfoto's: die herkent iedereen en ze kosten je vertrouwen.

DEEL 2

Van twijfel naar **beslissing**.

04

Het probleem staat in hun eigen woorden

Laat eerst zien dat je snapt waar iemand vastloopt. Niet in jouw vaktaal, maar in hun woorden. Herkenning gaat voor uitleg.

Tip: lees terug wat klanten je appten of mailden. Die zinnen zijn je beste tekst.

05

Alles wat je levert staat er, ook de kleine dingen

De meeste ondernemers verkopen zichzelf tekort. Ze noemen drie dingen terwijl ze er twaalf leveren. Zet alles op een rij met een waarde erachter, tel het op, en laat dan pas je prijs zien. Dan voelt je prijs als een koopje in plaats van een kostenpost.

06

Er is een reden om nu te beslissen

Zonder deadline stelt iedereen uit, en uitstel is afstel. Een beperkt aantal plekken, een prijs die omhoog gaat, of een startdatum: kies er één. Maar maak het waar.

Let op: beloof je tien plekken, houd ze dan ook bij. Nog steeds “laatste plekken” tonen over drie maanden kost je alle geloofwaardigheid.

07

De twijfels worden hardop benoemd

Iedereen twijfelt over dezelfde dingen: is dit voor mij, wat als het niet werkt, hoeveel tijd kost het. Zet die vragen op je pagina en beantwoord ze eerlijk.

DEEL 3

Bewijs en afronding.

08

Het bewijs opent met een resultaat

Een review die begint met “fijne samenwerking” overtuigt niemand. Een review die begint met een cijfer wel. Zet de sterkste zin van je klant vooraan en dikgedrukt.

09

Je laat zien wat je gemaakt hebt

Vertellen dat je goed bent is zwak. Het resultaat tonen is sterk. Zet een link of afbeelding van je werk erbij.

10

Er is precies één ding te doen

Geen menu met acht opties. Geen links naar je blog. Een landingspagina heeft één doel en alles duwt die kant op.



Je aanbod is waarschijnlijk goed. Je pagina laat het alleen niet zien.

Wil je dat ik jouw pagina schrijf en bouw, van de eerste zin tot de laatste knop? Dat kan.

3 PLEKKEN VOOR €500 · VOL = VOL

Normale prijs €1.695

Nu eenmalig: **€500**

Strategiesprek van 1,5 uur, alle teksten, ontwerp op maat, de volledige bouw en één revisieronde. Actieprijis voor de eerste 3 klanten, exclusief btw. Daarna gaat de prijs omhoog.

BEKIJK WAT JE KRIJGT