

BEHAVIOURAL MARKETING

Psychologie achter het BM model



Mensen hebben een natuurlijke voorkeur voor de Status Quo



Systemtwo

Tijdens dit proces wil je dat
de klant specifieke acties
onderneemt



Systemtwo

NOTITIES

Vraag 1



Wat is de definitie van Marketing die wij hier hanteren

- A. Marketing helpt klanten om bij jou te kopen door ze te begeleiden in alle fases van het koopproces
- B. Marketing is het bouwen van een klantenmachine die een continue stroom van klanten levert
- C. Marketing is alles wat je doet in je bedrijf om wederzijds winstgevende relaties op te bouwen

ANTWOORD

Vraag 2



Waarom heet deze methodiek Behavioural Marketing?

- A. Omdat mensen begeleiding nodig hebben om in beweging te komen
- B. Omdat in deze methodiek het gedrag van mensen centraal staat
- C. Omdat we een systeem willen dat voorspelbare resultaten oplevert

ANTWOORD

Vraag 3



Wat zijn de 4 hoofdonderdelen van het Behavioural Marketing Model TM

- A. Mindset en Skills, Doelgroep, Aanbod en Promotie
- B. Mindset en Skills, Persona, Funnel en Aanbod
- C. Mindset en Skills, Droomaanbod, Opvallen en Opvolgen

ANTWOORD

Vraag 4



Wat bedoelen we met een Droomaanbod

- A. Een aanbod waar jouw ideale klant alleen maar van kan dromen
- B. Een aanbod dat ervoor zorgt dat jouw ideale klant in actie komt
- C. Een aanbod waarvan jouw ideale klant denkt 'Precies dat is wat ik nodig heb'

ANTWOORD

Vraag 5



Wat zijn de 3 elementen die zorgen dat jouw klant in actie komt?

- A. Opwarmen, Aanbieden en Opvolgen
- B. Motivatie, Gemak en Begeleiding
- C. Droomaanbod, Funnel en Emotie

ANTWOORD

Vraag 6



Zet de 6 onderdelen van het OAOAO principe in de juiste volgorde

Aanbieden - Aantrekken - Opwarmen - Opvallen - Opvolgen

ANTWOORD

Vraag 7



Dankzij begrip van het OAOAO principe kunnen we klanten begeleiden door het hele koopproces. Er zijn nog 2 belangrijke regels voor het koopproces.

Weet je nog welke 2 regels dit zijn? Schrijf ze hieronder op.

ANTWOORD

Vraag 8



Wat is het doel van de fase opvallen uit het OAOAO proces

- A. Zorg dat je ideale klanten kennis met je maken en je gaan (her)kennen
- B. Word zo 'aantrekkelijk' dat ideale klanten met jou willen connecten
- C. Zorg dat er waardering en vertrouwen ontstaat

ANTWOORD

Vraag 9



In welke fase hebben we het gehad over een magnetisch aanbod?

Schrijf hieronder op in welke fase dit is, beschrijf wat een magnetisch aanbod is en geef een voorbeeld van een magnetisch aanbod voor jouw business.

ANTWOORD

Vraag 10



Wat is een prospect?

- A. Iemand die jou kent, waardeert en vertrouwt
- B. Een ideale klant die zich bij jou heeft bekend gemaakt
- C. Een potentiële klant die jou gaat volgen

ANTWOORD

Vraag 11



Wanneer is jouw aanbod het meest effectief?

- A. Waarschijnlijk niet nu maar later
- B. Als een prospect alle fasen van het koopproces kent
- C. Als een klant of prospect voldoende warm is

ANTWOORD



Marketing =
85% Psychologie
+
15% Strategie en Techniek

Systemtwo



Principes van Liking

Wees aardig
Bespreek overeenkomsten
Geef complimenten
Toon interesse en begrip - Luister!

Systemtwo

NOTITIES

Wet van de wederkerigheid

We voelen ons verplicht om te geven als we iets ontvangen.

Geef als eerste
Maak het persoonlijk
Doe het onverwachts



NOTITIES

Werkboek 3

opdracht 2



Oefening: Bedenk welke extra waarde jij nog gratis weg zou kunnen geven **nadat** klanten jouw magnetische aanbod hebben aangevraagd

ANTWOORD



Wet van de consistentie

We willen graag consistent zijn in de dingen die we zeggen en doen.

Zoek naar kleine commitments die een potentiële klant al kan maken en vraag daarom.

NOTITIES

Werkboek 3

opdracht 3



Oefening: Bedenk welke dingen je aan je klant kunt vragen waarop hij makkelijk ja kan zeggen.

Voorbeeld: Vraag aan een potentiële coaching klant of hij interesse heeft in een gratis scorecard om zelf zijn uitdaging helder te krijgen.

Nu heeft hij al een eerste stap gezet en geaccepteerd dat er een uitdaging is.

ANTWOORD



Principes van Social Proof

Mensen kijken naar de acties van anderen om hun eigen actie te bepalen.

Laat zien wat veel vergelijkbare klanten al doen

Maak een gewoonte van het verzamelen van referenties

NOTITIES

Werkboek 3

opdracht 4



Praktijk: Bel je 3 meest recente klanten en vraag of ze een korte referentie voor jouw website willen schrijven.

*Als je dit **nu** doet heb je direct je eerste stukje social proof geregeld.*

ANTWOORD



Principes van schaarste

Mensen willen meer van de dingen waar ze minder van kunnen krijgen.

Bespreek de unieke voordelen van je aanbod

Beperk de verkrijgbaarheid in tijd en/of hoeveelheid

NOTITIES

Werkboek 3

opdracht 5



Oefening: Kijk naar je huidige aanbod en bedenk hoe je daar urgentie in kunt brengen door schaarste te creëren.

ANTWOORD



Problem Agitate Solution

NOTITIES

Vragen?

Boek jouw gratis 30 minuten
1 op 1 met Marcel op:
<https://bit.ly/gesprekMH>

NOTITIES
