

DIY ACCELERATOR



Zet de eerste stappen om binnen één week een nieuw product te bedenken, maken en testen.

@ann.the.accelerator

DIY ACCELERATOR

Wat kun je verwachten?

Dit DIY accelerator werkboek, helpt je om de eerste stappen te zetten om binnen één week een nieuw product te bedenken, ontwerpen en testen.

De oefeningen gaan je helpen om:

- Jouw **productidee** scherp te krijgen.
- Jouw **lievelingsklant** te begrijpen, voor WIE jij ontwerpt.
- De **redenen** waarom iemand jouw product- of dienst wil gebruiken en kopen (en waarom ook niet).
- Het bedenken van **jouw eerste "cirkel"**.



Succes en heel veel plezier!
~ Anneke

Werken in cirkels

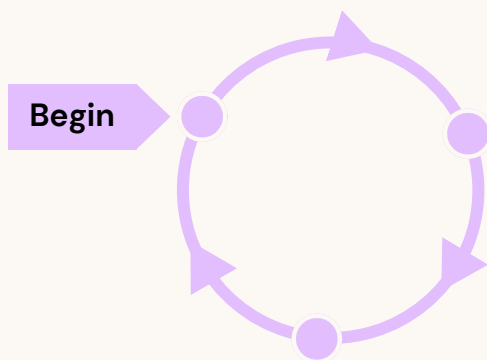
Eén van de meest gestelde vragen van klanten is:

“Ik heb al een idee, maar hoe begin ik met het ontwikkelen van mijn product”.

Hiervoor werk ik graag in cirkels:

Een cirkel is het kleinst mogelijke stukje van de klantreis wat je kunt oppakken, eigenlijk een mini kop-staart verhaal.

Als voorbeeld: Een klant wil een volledige insta- en mailfunnel maken om door middel van een weggever een online cursus op de markt te brengen.



Beginpunt: Advertentie, DM of directe link.

Stap 2: Een webpagina waar jouw klant zijn/haar naam en e-mailadres kan achterlaten zodat jij de weggever kunt sturen.

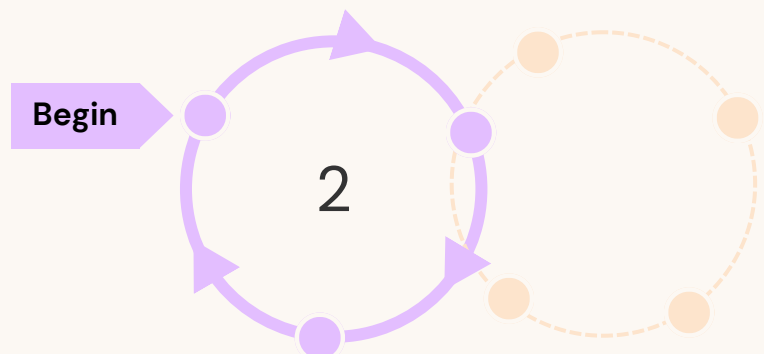
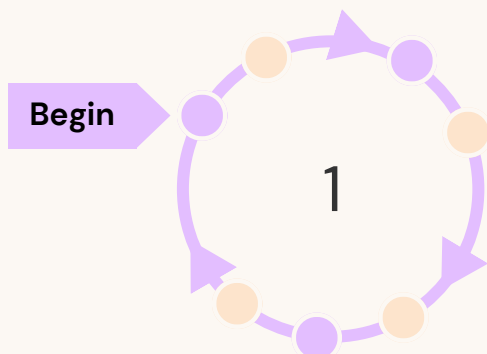
Stap 3: Je stuurt de weggever per mail naar de klant.

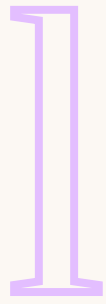
Is dit perfect? ❌ Nee, uiteraard laat je hier kansen liggen.

Kun je hiermee live? JA! 🤗

Deze cirkel kun je daarna gaan testen en steeds verder uitbreiden, door bijvoorbeeld:

1. De cirkel “groter” maken, door tussenstappen toe te voegen: een pagina met uitleg, een échte checkout met upsells, etc.
2. De cirkel koppelen aan andere cirkels om zo de klantreis verder uit te breiden, bijvoorbeeld een e-mailserie, nieuwsbrieven of mini-lanceringen.





Beschrijf het idee en/of “hoofdproduct”

Breng jouw idee in kaart.

Geef je product
een naam

Beschrijf het
‘hoofdproduct’

Bijvoorbeeld: een weggever, e-book, online cursus, etc

Prijs:
wat kost het
product?

Denk ook aan kortingen, affiliates, acties, etc.

Welke andere
producten zijn
ook nog
interessant voor
deze klant met
dit probleem?

*Denk aan kassakoopjes, upsells, cross-sells, aanverwante diensten,
diensten die je later kunt verkopen (andere periode of andere kennis)*

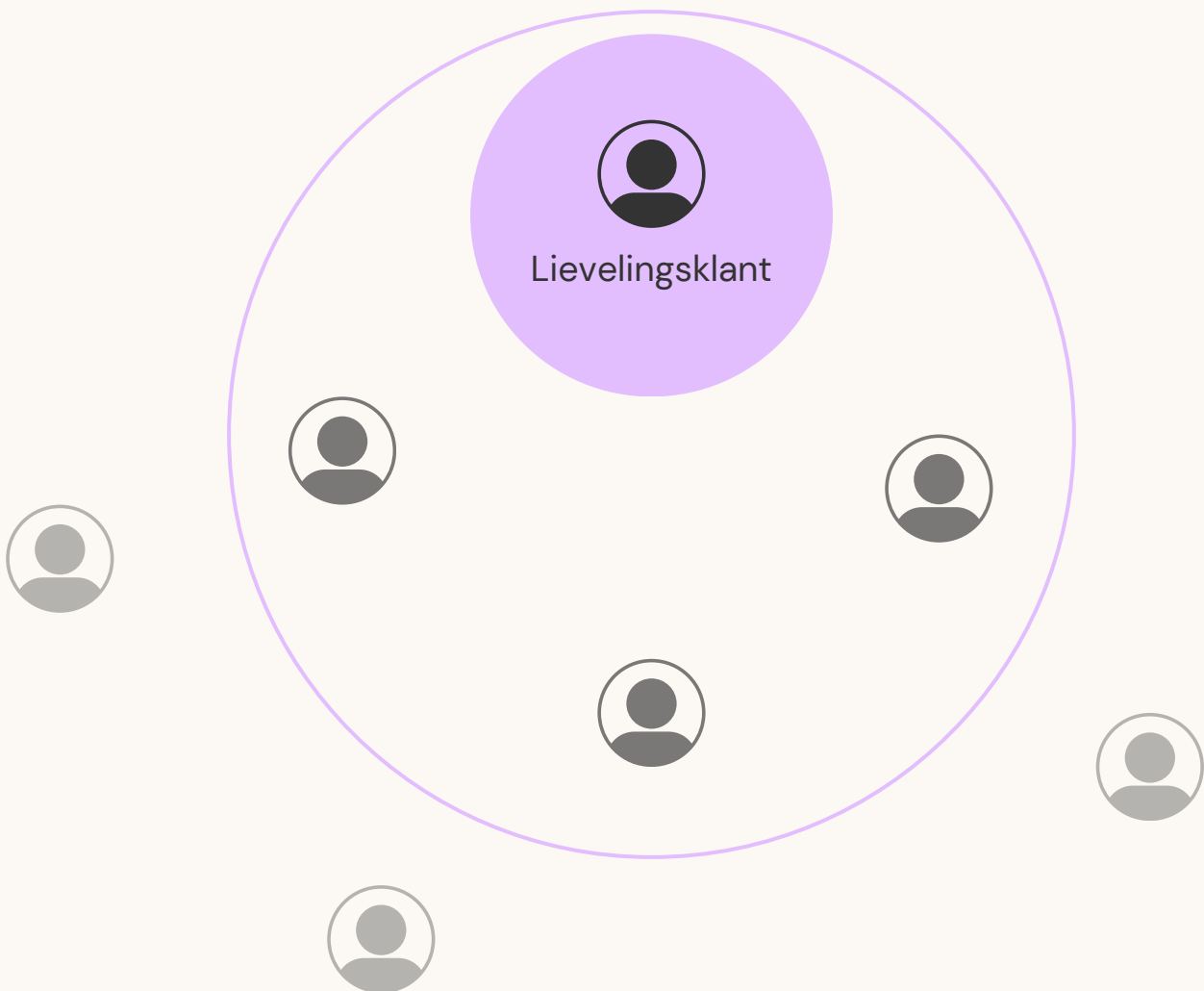
2

Wie zijn de belangrijkste gebruikers van jouw product of dienst?

Ken je lievelingsklant

Hints:

- Wie is jouw hoofdgebruiker, of lievelingsklant?
- Zijn er ook andere gebruikers? En wat is hun relatie tot de lievelingsklant & andere gebruikers?
- Wie is het belangrijkste?
- Wie moeten we niet vergeten?





Waarom willen gebruikers jouw product of dienst kopen?

Begrijp de waarde van jouw product

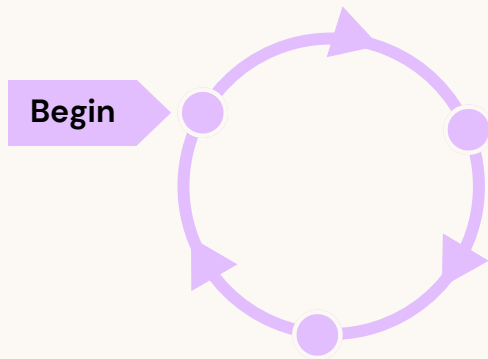
Voor welk probleem van de klant is dit product- of dienst een oplossing?

Waarom heeft deze klant jouw product- of dienst nodig?

Wat zijn de belangrijkste redenen om dit product te kopen?

4

Maak nu je cirkel



Voorbeeld 2:

Beginpunt: Advertentie, DM of directe link.

Landingspagina: webpagina met uitleg, overtuiging, testimonials.

Checkout: betaalpagina plus eventuele kassakoopjes/upsells.

1e mail opvolging: "hier is je product"

Het product

Wat gebeurt erna?

Beschrijf je eigen cirkel in detail:

Entry: Hoe komt iemand 'in contact' met jouw product?

Bijvoorbeeld: Social media, advertentie, via weggever, via mail, etc

Stap 2: Beschrijf wat er dan gebeurt?

Stap 3: en dan?

Wat gebeurt er als je het product 'in handen' hebt

En gebeurt er daarna?

DIY ACCELERATOR

Dat was 'em. Hoe is het gegaan?

Ga nog even terug naar de vorige pagina: Zijn alle stappen essentieel? Geef met een * aan welke je absoluut moet doen, de rest kun je eventueel in een eerste versie overslaan. Slim he?

Vond je het leuk om de oefeningen te doen?

Kon je op alle oefeningen een antwoord bedenken?

Welke nieuwe inzichten heb je opgedaan?

Wie heb je betrokken bij het invullen van de oefeningen? Iemand uit je team? Collega's? Co-workers? Familie?

Welke nieuwe inspiratie heb je opgedaan?



Ik hoor graag van je
~ Anneke

Stuur me een DM voor een gratis 1:1 gesprek

En vertel me hoe het is gegaan!