

3.3 - Weggever Posts (Must Watch)

Weggever Posts Ideeën

Hoe genereer je zoveel mogelijk reacties:

- Hoe meer je weggever op de massa gericht is, hoe beter.
- Massa + Specifiek voor jouw dienst is helemaal top.
- In de vorige video zijn we aan de hand van de perfecte post checklist dieper ingegaan op welke weggevers goed presteren. Bekijk deze [weggever call](#) voor meerdere voorbeelden.
- Best practices: inspelen op trends. ChatGPT was er een voorbeeld van die goed werkt(e).
- Ik raad je aan om eerst de post te verzinnen, en daarna de weggever te maken.
- Het DM Script om leads om te boeken naar calls behandelen we in de module.
- De weggever plaats je ongeveer 2x per week.
- [Meer weggever voorbeelden.](#)
- Mooie vraag om te stellen op group calls: Welke weggevers zijn voor mij relevant?
- "Zou ik deze weggever zelf aanvragen?" - Hoe nieuwsgierig ben je?
- Enkel trainingen / PDF / oefeningen / e-books. 1-1 calls zien we minder werken. Leads vragen ze ook steeds weer opnieuw aan.

Voorbeelden van virale weggevers:

- Mijzelf: [LinkedIn Profiel inrichten](#)
- Mijzelf: [LinkedIn Strategie Training](#)
- Mijzelf: [ChatGPT Weggever](#)
- Jeffrey Werner: [Strategisch Plan op 1 A4](#)
- Jeffrey Werner: [Google Bard.](#)
- Hans: [Leiderschap, reflectie.](#)
- Hans: [Leiderschap, Teamspraak.](#)
- Wilfred: [Oefening Bruggen bouwen.](#)
- Stephen: [Job Marketing](#) - [Tweede Job Marketing.](#)
- Cindy: [EMDR behandeling tips.](#)
- Kimberley: [Kind beter begrijpen.](#)
- Thomas: [Routines.](#)

Frank Boon: Vragen.

Frank Boon: Date Night ideeën.

Lukas Hagenbeek: Outreach methode.

Floris van Vleuten: YouTube Shorts Ads.

Jeffrey Werner: Alle gratis trainingen.

Elian Goettsch: Zelfdeterminatietheorie.

“Heeft deze weggever de potentie om 250+ aanvragen te genereren?”

Ideeën die voor bijna iedereen relevant zijn:

1. De 'fases' van het stappenplan die jij doorloopt met je klanten. (VB: Level 1 Performance, Level 2 Performance, Level 3 Performance, etc).
2. De meest gemaakte fouten op het gebied van (jouw gebied) die jij ziet op basis van jouw ervaring - en hoe je ze voorkomt.
3. Maak een checklist op basis van die fouten die je in weggever 2 behandelt om te laten zien hoe ze het goed kunnen doen. [☰ 3.2 - Perfecte Post Checklist](#)
4. Als jij opnieuw zou moeten starten in jouw vakgebied, zou je X dingen als eerste doen: → Benoem de essentie. Dat veel mensen dingen doen die niet essentieel zijn.
5. Een hele specifieke oefening / reflectie die (resultaat) oplevert in (een korte tijd) → Benoem dat dit hetgeen is wat je vaak effectief ziet werken in de praktijk.
6. Jouw stappenplan om (resultaat) te genereren → Benoem je ervaring.
7. Eenmalige acties die mensen kunnen uitvoeren op jouw gebied voor blijvend resultaat → **VB:** Performance, goed matras kopen, goed kussen kopen, kamerplant kopen, zwarte gordijnen die licht elimineren, zit sta bureau, goede stoel, etc.
8. Hoe jij methode wel kan laten werken met 3 aanpassingen → Benoem hier welke aanpassingen mensen moeten maken om wel resultaat te boeken op jouw gebied.

2. Complexiteit elimineren.

Waar kan jij complexiteit voor ze elimineren? Bijvoorbeeld een boodschappenlijstje als iemand gezond moet eten?

DM's: Geef ze de complete scripts bijvoorbeeld. Dat is het makkelijkste.

Sales: Geef ze het sales script. Laat ze een call recording zien.

Performance: Boodschappenlijstje, bereidings

Overige tips voor weggevers:

1. Ontleed jouw traject.

Kijk welk onderdeel een van de meest aangevraagde onderdelen is. Het meest 'sexy' stuk.

DM's: Strategie, Openers, Framework, Scripts, DM Bundel, Meest gemaakte fouten, Best practices, 4 berichten die goed werken, gesprekken van koetjes & kalfjes naar business leiden, follow-ups, simpele CRM methode.

Sales: Call script, 7 essentiële vragen om te stellen, 5 steps sales call framework, 5 meest gemaakte fouten die de beste sales reps nog maken, ChatGPT Sales strategie, sales call recording van jou, sales call recording feedback, non-verbale communicatie.

Performance: 5 habits voor in je ochtendroutine, 10 voedingsmiddelen die je energie omlaag halen, korte visualisatie om te doen voor energie boost, 7 dingen om in de ochtend al te doen om beter te slapen, wordt 3x zo productief, flow staat masteren, 7 eenmalige aankopen om je performance altijd te verbeteren.

Let op: Laat mensen als ze reageren niet iets toegeven aan hun netwerk dat ze niet willen.

wijze, linkjes naar aankopen.

3. Meest pijnlijke weggevers.

De trainingen die het meest pijn deed om weg te geven, hebben mij de meeste klanten opgeleverd.

→ Wat wil je liever ECHT niet weggeven, omdat je bang bent dat je concurrentie het pikt?

→ Hoe waardevoller de informatie, hoe meer klanten eruit komen. ROA.

4. Quick Wins.

Wat zijn quick wins die je mensen kan geven met je weggevers?

→ Zijn er bepaalde snelle oefeningen die je hebt die mensen resultaat kunnen geven?

→ Is er een bepaalde reflectiemethode bijvoorbeeld?

5. Goed presterende weggevers van anderen.

→ Wat zijn goed presterende weggevers van anderen in jouw niche?

→ Op LinkedIn? Op YouTube, waar klikken mensen daar op?

6. Weggevers opnieuw plaatsen.

→ Wow, mijn weggever over X is meer dan 900 keer aangevraagd.

→ Mijn training genaamd 'X' is meer dan 900 keer aangevraagd.

Framing:

Nog wat laatste voorbeelden op het gebied van framing. Een goed weggever idee zorgt automatisch voor betere framing, maar het is enorm belangrijk om die goed te hebben. Vanaf het begin.

Format 1: Zelfs nadat ik X had, had ik dit resultaat niet beter dan na deze oefening.

→ **Voorbeeld:** Zelfs mijn post van 890.000 views, leverde mij niet meer klanten op dan deze ene post van (...)

→ **Voorbeeld:** Zelfs nadat ik 14 dagen op vakantie in Portugal was geweest, voelde ik me niet zo ontspannen als na het doen van deze ademhalingsoefening...

Format 2: De afgelopen 5 jaar heb ik met meer dan 30 gewoontes geëxperimenteerd in mijn ochtendroutine..

→ **Voorbeeld:** [In mijn \(ervaring\) als \(beroep\) heb ik](#)

Format 3: Je krijgt (resultaat) van me cadeau (helemaal gratis).

→ **Voorbeeld:** [Je krijgt 20-30 gekwalificeerde sales afspraken per maand van me cadeau \(helemaal gratis\).](#)

Format 4: Hoe jij (resultaat) krijgt in (stappen)

→ **Voorbeeld:** [Hoe jij jouw LinkedIn profiel optimaal inricht \(20 stappen\)](#)

Format 5: Ik heb (X) volgers op LinkedIn. Daarom doe ik iets speciaals.

→ **Voorbeeld:** [Belofte maakt schuld...](#)

Format 6: Het maakt niet uit of je X, Y of Z. Als je deze (methode) implementeert, dan kan jij ook (resultaat) behalen.

→ **Voorbeeld:** [Het maakt niet uit of je 100, 1.000 of 10.000 volgers op LinkedIn hebt. Als je deze strategie implementeert, kan ik je zelfverzekerd zeggen dat je meer resultaat uit dit geweldige platform gaat boeken.](#)

Format 7: Als ik vanaf morgen (opnieuw resultaat zou moeten halen), zou ik dit doen:

→ **Voorbeeld:** Als ik vanaf morgen 0 volgers op LinkedIn zou hebben & opnieuw zou moeten starten, zou ik dit doen:

Actiepunten:

1. Verzin 4 virale weggever ideeën & hoe je ze gaat brengen
2. Stel de vraag op een call met ons / plaats ze in de community
3. Maak de weggevers.

→ Dan heb je weggevers voor de eerste 42 dagen. Plaats ze allemaal 2x. 1x een bundel. Dan heb je 9 posts.

→ Zorg dat je ze ook maakt als je weet dat dit goede weggevers zijn. Niet uitstellen, omdat je video spannend vindt.

Tabblad 2

