

Source:

<https://app.jointherealworld.com/chat/01GVZRG9K25SS9JZBAMA4GRCEF/01HT0ZRPCGEZD5TH229GRE2PXG/courses?lesson=nO5RXr1&module=01HDJZFMR11RQE7ZWQ832E1MBT&course=01HDJZCV5D8N5NV54CEBWAXRC6&category=01HDJZC0Q6QYR3H1H3BR9QQFT0>

Headlines:

- Why you need to stop selling on your product (do this instead)
- You need to start selling on need!

Outlines:

- What is need?
- Why sell on need?
- How to know what your audience need is (and how to advertise on it)

First draft:

Je moet gaan verkopen op behoefte!

Wat is behoefte?

-Iedereen heeft wel een behoefte. Het gevoel dat je iets MOET hebben, omdat je anders wat mist wat een ander wel heeft. Dit is natuurlijk en heeft iedereen wel in zich zitten.

Als je goed nadenkt, de laatste keer dat je wat kocht had je dat echt nodig? Of was het een gevoel dat je het moest hebben. Natuurlijk is eten bijvoorbeeld een uitzondering. Maar dat leuke dingetje wat je online zag moest je hebben, maar echt nodig was het niet. Dit is behoefte, en dit gevoel moet je gebruiken in jouw advertenties.

Waarom moet je adverteren op behoefte?

-De reden waarom je moet adverteren op behoefte is eigenlijk super simpel. Het is enorm effectief. Veel advertenties focussen op wat er in een product zit. En dat is handig als mensen die op zoek zijn naar het product de advertentie zien. Maar grotendeels van de mensen die de advertentie zien zijn niet actief opzoek naar jouw product, maar als jij ervoor kan zorgen dat zij voelen dat ze het nodig hebben dan kopen ze het alsnog.

Want ze hebben behoefte.

Hoe kom je erachter waar jouw doelgroep behoefte naar heeft?

De simpele manier om erachter te komen waar jouw doelgroep behoefte naar heeft is kijken naar reviews. Hierin vertellen mensen heel veel dingen over welk probleem het voor hun oplost. Gebruik dit probleem om een behoefte op te wekken.

Als je eenmaal wat dingen hebt opgeschreven, lees een keer door je advertentie heen. Laat andere mensen om jouw heen de advertentie zien, en vraag of zij geïnteresseerd raken of er niks bij voelen. Raken ze een beetje geïnteresseerd ook al doet het product niks voor hun, dan heb je de behoefte goed aangesproken.

Wil je weten hoe ik jou kan helpen met adverteren? Stuur een mailtje naar [<business@email.com>](mailto:business@email.com) en ik reageer zo snel mogelijk.

Je moet gaan verkopen op basis van behoefte!

Wat is behoefte?

-Iedereen heeft wel een behoefte. Het gevoel dat je iets MOET hebben omdat je anders wat mist wat een ander wel heeft. Dit is natuurlijk en heeft iedereen wel in zich zitten.

Als je na gaat denken over de laatste keer dat je wat gekocht hebt (natuurlijk niet je boodschappen mee gerekend). Was die aankoop echt nodig? Heb je het echt nodig in je leven? Of wilde je het gewoon hebben? Dat gevoel dat je iets moet hebben omdat je anders iets mist.

Waarom moet je adverteren op behoefte?

De reden waarom je moet adverteren op behoefte is eigenlijk super simpel. Het is enorm effectief. Veel advertenties focussen op wat er in een product zit. En dat is handig als mensen die op zoek zijn naar het product de advertentie zien. Maar grotendeels van de mensen die de advertentie zien zijn niet actief opzoek naar jouw product, maar als jij ervoor kan zorgen dat zij voelen dat ze het nodig hebben dan kopen ze het alsnog.

Want ze hebben die behoefte die jij opwekt. Dat gevoel dat ze het moeten hebben omdat andere mensen het ook hebben en zij het niet willen missen.

Hoe kom je erachter waar jouw doelgroep behoefte naar heeft?

De simpele manier om erachter te komen waar jouw doelgroep behoefte naar heeft is kijken naar reviews. In reviews vertellen mensen vaak over het product en wat het voor hun doet. Welk gevoel het hun geeft. Wek dat gevoel op in je advertenties, en zorg ervoor dat de lezer voelt alsof ie iets mist als ie het niet koopt.

Als je eenmaal wat dingen hebt opgeschreven, lees een keer door je advertentie heen. Laat andere mensen om jouw heen de advertentie zien, en vraag of zij geïnteresseerd raken of er niks bij voelen. Raken ze een beetje geïnteresseerd ook al doet het product niks voor hun, dan heb je de behoefte goed aangesproken.

Wil je weten hoe ik jou kan helpen met adverteren? Stuur een mailtje naar [<business@email.com>](mailto:business@email.com) en ik reageer zo snel mogelijk.