

Article Source: Irresistible offer: TRW

Threshold - barrier, hurdle

Headline: How you make an Irresistible offer that converts into sales

First draft:

- **Subject:** How you make an Irresistible offer that convert into sales
 - **Problem:** Everyone makes the threshold for an ad too high
 - **Agitate:** people won't buy from you because you make the threshold too big
 - **Solve:** You lower the threshold so the conversion of people taking direct action rises
 - **Close =** Get in touch with us and we will review your landing page for free
-
- **Subject:** How To Dramatically Improve Your Writing With One Easy Trick
 - **Problem:** we are taught to use big words and complicated language to sound smart
 - **Agitate:** no one actually likes that and best communicators use simple language (examples? quotes?)
 - **Solve:** Simplify language AND read it out loud. Write like you speak.
 - **Close =** get in touch with us and we'll take a look at your copy for free

How To Easily Create An Irresistible and High-Converting Offer

I see it time and time again: Good advertisement that converts NO sales....

There is one crucial mistake most marketers miss when constructing an non-performing ad.

We will cover exactly how you construct a Master-sale-converting ad. Let's get into it!

How 'high threshold' destroys conversion

Whatever niche you make an ad for, (whether it's the dating niche, construction, fitness, personal training, dentist etc.) Oftentimes, the marketers overlook the importance of 'threshold' in an ad... I will submit what I mean with threshold in a small story:

Last week, I gave advice to one of my friends named Alejandro.

He is Spanish, tall, handsome, super tight beard, slick black hair, Dressed in James Bond black and even has a rose in his mouth while tango dancing.

Now this guy looks like a casanova. If you would see him, You would instantly be convinced his chances of success with women is 99%.

He tells me that he currently fails miserably with women.

My face turns into the same face a lion would make after a zookeeper fills his feeding tray with grass...

But then he told me what his approach was... It was even more frightening than Freddy Krueger trying to give 'pick-up' skills.

Whenever Alejandro walked up to a beautiful mamacita, He first told the girl she was beautiful, which is good in this case, because it shows the intention.

But instead of going for the phone number, He would immediately say that he wanted to introduce her to his parents. And he MEANT it.

Your pain is the height you set for the prospect

He did not even know the girl and he already went ham cheese, buck wild spaghetti on Tuesday taco night.

Don't do that.... Please..... PLEASE!

Instead, lower the threshold.

Normally, you would follow up with: Let's grab a coffee soon and plan something. You know, like a normal human conversation.

But, how can YOU lower the threshold for making your ad irresistible for your audience?

'You lower the threshold to make it easy and simple for your prospect to take action.'

We just talked about Alejandro trying to 'sell' himself to a mamacita, and it blowing up in his face because he made the threshold too high.

Don't do that.

Keep it simple.

The number #1 goal you should be always aiming towards

When making an ad, the goal is to convert sales.

People buy something that solves their problem.

You are here to help them solve it, not create another one

Let's say you make an ad for dog food and your CTA is "Call us now"....

It might work, but the threshold is high.

What do you think of this?

"Send us a text message with the picture of your dog and receive a free toy"

The threshold is lower because...well... Everyone can text, Nobody wants a sales call and they get something in return.

Of Course you will sell them a product FIRST before you send them a free toy, but that will come later.

The only thing you have on your to-do list right now, is finding ways to lower the threshold for your ad, and once you do, You can send me your example via email and I will give you a personal review.

Go get them

Cut it up into tweets:

1

Hoe een 'hoge drempel' jouw sales verlaagt

In de volgende serie tweets, gaan we kort over wat ik bedoel met 'hoge drempel' en hoe je niet dezelfde fout maakt als 9/10 (huidige) marketeers maken.

Gegarandeerd.

2

Vorige week sprak ik een Spaanse vriend van me, Mijn Amigo, Alejandro

Werkelijk een casanova. Kleding, grooming en looks 100%

Je zou denken dat daten met de dames voor hem 100% slagingspercentage heeft.

Dat was het niet... mijn reactie was als een vampier die voor het eerst zonlicht ziet.

3

Alejandro's aanpak laat zelfs een regenwoud uitdrogen...

Hier gaan we:

"Hey, Je bent werkelijk prachtig"

Zei zag natuurlijk een prins op het witte paard en zei "Dank Je" op haar vrouwelijkst

Daarna was het nachtmerrie op Elm street.

Hij zegt: "Ik wil dat je mijn."

4

Als hij gelijk vroeg om haar Insta of telefoonnummer, was hij gered!

He should've made it simpler for himself and the girl to build up a potential relationship. Hij had het makkelijker moeten maken en een rustig een relatie opbouwen

When walking stairs, you don't skip 17 steps, do you?! Als je traploopt, sla je toch ook geen 17 treden over?

So when making advertising, you shouldn't go straight for the call... Met adverteren doe je precies hetzelfde...

En hoe doe je dat?...

5

Simpel.

Je maakt marketing zo simpel mogelijk. Dat heb ik geleerd en daar bouw ik mijn succes op.

Het gaat om conversie (€) en mensen kopen alleen wanneer jij een oplossing voor hun probleem biedt.

In de laatste tweet vertel ik je precies wat je moet doen...

6

Laten we zeggen dat jij hondenvoer verkoopt op een website.

Je besluit te adverteren en heb de CTA "Bel ons nu" FOUT - De 'drempel is te hoog'.

Verlaag de drempel: (Nieuwe CTA).

"Stuur ons een foto van uw hond en ontvang een gratis speeltje bij uw bestelling".

Verlaag de drempel

Ik heb toch nog een speciale verrassing die er aankomt.

7

Zet dit op je to-do lijst:

Vind 3 verschillende manieren om de drempel te verlagen in je advertentie, en als je dat gedaan hebt, deel ze met me.

Het mooie is, dat ik ook graag je advertenties review zodat jij aan de slag kunt om je portemonnee te vullen.

Mijn inbox is nog leeg...

Translated

Hoe je gemakkelijk een onweerstaanbare advertentie maakt die gericht is op conversie

Ik zie het opnieuw en opnieuw: Goede advertenties die geen conversie genereren... (= Geen €)

Telkens is het dezelfde cruciale fout die opvalt wanneer een advertentie wordt geplaatst.

Ik ga je precies vertellen wat die fout is, en hoe jij ervoor kan zorgen dat je die uit de weg ruimt met het doel conversie (€) te genereren.

Hoe een 'te hoge drempel' jouw sales verlaagt

Voor welke niche je ook adverteert, (de online marketing niche, makelaardij, fitness, daten, tandarts etc.) Ik zie constant marketeers het belang van 'drempels' overzien... Ik zal je precies vertellen wat ik daarmee bedoel:

Afgelopen week gaf ik advies voor een date aan een maatje van me: Alejandro.

Hij is Spaans, Lang, goede looks, strak baardje, glimmend zwart haar, gekleed als James Bond en heeft een roos in zijn mond bij het Tango dansen. Je hebt het beeld.

Hij lijkt op de casanova. Als je hem zou zien, zou je gelijk overtuigd zijn dat deze man een 100% slagingspercentage heeft als het gaat om daten.

Hij vertelt mij dat hij faalt als het gaat om daten.

Mijn gezicht verandert in hetzelfde gezicht dat een leeuw zou trekken als een dierenverzorger zijn voerbak met gras vult...

Maar toen hij mij de reden vertelde waarom, was het nog erger dan 'pick-up' skills leren van Freddy Krueger.

Telkens wanneer Alejandro afstapt op een mooie mamacita, complimenteert hij haar op haar uiterlijk, wat goed is.

Maar in plaats van het voorzetten naar een afspraak met een goede bak koffie, vraagt hij haar gelijk om zijn ouders te ontmoeten... en hij MEENT het.

Jouw pijn is de lat die jij legt voor je prospect

Hij kent de dame pas net en hij gaat gelijk ham kaas, vliegende spaghetti op dinsdag taco dag

Doe dat.... alsjeblieft.. ALSJEBLIEFT.. niet! De kans van slagen daalt met 99%

In plaats daarvan verlaag je de drempel.

Normaal gesproken volg je op met: laten we een koffietje doen. Zoals een normaal menselijk gesprek zou verlopen, snap je?

Maar hoe kan JIJ de drempel verlagen zodat jij jouw advertenties kan omzetten in keiharde cash?

'Je verlaagt de drempel om het makkelijker te maken voor de prospect om actie te ondernemen'

We hadden het over Alejandro die zichzelf probeerde 'te verkopen' aan een mooie dame, en het meteen terug vuurde omdat hij te hoog inzette.

Niet doen, Houd het simpel.

Het nummer #1 doel waar je naar moet richten als het gaat om adverteren

Het doel van adverteren is het maken van sales

Mensen kopen het product dat hun probleem oplost.

Jij bent hier om dat probleem op te lossen, niet om een ander probleem toe te voegen.

Laten we als voorbeeld nemen dat jij adverteert voor hondenvoer. En jouw CTA (Call to action) is "Bel ons nu."

It might work, but the threshold is high. Misschien werkt het wel... maar jouw drempel is te hoog.

What do you think of this? Wat vind je hiervan?

"Stuur ons een berichtje op whatsapp met de foto van uw hond en ontvang een gratis hondenspeeltje bij u thuis." - Wat ze moeten doen is heel simpel. Het zijn letterlijk stappen.

Ze hoeven niet te bellen naar een willekeurig nummer en kunnen het verkooppraatje uit de weg gaan. Iedereen doet dat het liefst!

Natuurlijk ga jij ze wel eerst een product verkopen en het gratis speeltje erbij sturen, maar dat zeg je later maar.

Het enige wat jij nu op je to-do lijst moet hebben staan, is het vinden van manieren waarop jij de drempel voor jezelf kan verlagen en daadwerkelijk sales kan gaan maken.

Als je dat gelukt is, en je wil een persoonlijke beoordeling, mag je mij binnen 24 uur van het lezen van dit bericht, jouw voorbeeld mailen en ik zal je sturen of het werkt of niet.

Pak ze!

