



Story Templates

*Zo verzamel je leads en
klanten via jouw Insta stories!*

Het leven is soms al lastig genoeg, dus alles wat we makkelijker kunnen maken, maken we ook zeker makkelijker! Wat ik bij veel ondernemers merk is dat ze een tof aanbod hebben gemaakt wat mega aantrekkelijk is en heel goed via Instagram stories verkocht kan worden. Het enige is, het kost zoveel tijd om steeds maar weer stories te maken.

Gelukkig hoef je echt niet steeds from scratch weer iets nieuws te maken en kan je heel erg goed templates gebruiken als aanvulling op de stories die je maakt. Deel leuke stories over je aanbod of maak een bruggetje en 'pleur' vervolgens je templates er achteraan, zo simpel is het dat ik gewoon het woord 'pleur' gebruik. Het is een kwestie van 2 minuten.

Het is niet alleen makkelijk en snel, maar het zorgt ook nog eens voor structuur en herkenbaarheid bij je volgers. Als ze steeds weer iets herkennen waar ze eerder even doorgegaan waren, worden ze vanzelf nieuwsgierig.

Wat als eerst belangrijk is, is dat je deze twee dingen goed onthoudt:

1. Verkopen is helpen. Als iemand bloedt, kopen ze ook pleisters.
2. Je moet wel heeeeeeel erg je best doen om gezien te worden als spammer als je max 1x per dag je stories deelt. Maar een handjevol mensen zal dit opmerken, want je bent echt niet het enige account dat voorbij komt ;)

Hier volgen visuele voorbeelden, scroll verder voor de tekstuele uitleg!

Gratis e-book:
Binnen 5 minuten een inspirerende én
converterende social media post online met deze
3 tips!

LINK



1

**Kost het maken van posts jou ook
zo veel tijd?**

- Je kijkt er steeds weer tegen op om posts te maken voor je social media kanalen
- Eigenlijk weet je stiekem al als je begint dat je niet zo veel posts gaat maken als je eigenlijk van plan was
- Omdat het zo lang duurt, ben je er ook mega snel klaar mee, waardoor de kwaliteit van je posts matig blijft.



2

Maar stel je voor dat dit gebeurt:

- Posts maken? Leuk, dat staat lekker ingepland in de derde week van de maand.
- Binnen een uur heb je voor een maand aan content klaarliggen, alleen nog posten en reageren op alle leuke reacties die je krijgt!
- De posts die je maakt worden leuker en zorgen voor ladingen leads en klanten



Ik heb een e-book ontwikkeld die jou gaat helpen om binnen 5 minuten een steengoede social media post te schrijven. In 3 tips leer jij het volgende

->

3

4

- Welke tools zet je in om tijd te besparen?
- Wat is een goede opbouw die je steeds kunt toepassen?
- Hoe kies je de juiste onderwerpen, zodat dat je écht geen tijd meer kost, maar je klanten wel aan je lippen hangen?

Download het e-book hier!

LINK

Na het lezen van dit e-book zul je de volgende dingen ervaren:

- Veel meer rust in het maken van je content, het voelt echt niet meer als een blok aan je been
- Het plezier komt terug en je geniet veel meer van de interactie die je content op gaat leveren
- Je hebt eindelijk het idee dat je content op social media bijdraagt aan een nieuwe, grotere stroom aan leads en klanten, waardoor jij jouw bedrijf weer verder kan laten groeien en bloeien!

5

6



Ik weet als geen ander hoe kostbaar tijd is. Door mijn ziekte kan ik maar een paar uur per dag iets doen en alles wat dus korter en efficiënter kan, pak ik aan. Ook mijn content. Ik heb alles zo uitgevogeld dat het bijna niet handiger en sneller kan en ben maximaal 5 minuten bezig met een post die mij leads én klanten oplevert. En als ik het kan, kan jij het ook. Ik zal het je allemaal leren!

7

Download dus het e-book en leer hoe je in 5 minuten content maakt. Tools, de opbouw, de onderwerpen, alles komt aan bod! Gun jezelf die rust en het gemak, het e-book is helemaal gratis dus een dikke nobrainer!

Download hem hier!

[LINK](#)

8

Heb jij nog vragen aan mij?

VRAAGSTICKER

9

De stories die je gaat maken zijn eigenlijk een salespagina in het klein. Hierin mag je natuurlijk helemaal je creatieve ei zelf leggen, maar houd je zo veel mogelijk aan de volgorde en sla geen onderdelen over, tenzij het gewoon echt niet past of kan. Maak de stories meteen in Instagram en sla ze op, of gebruik Canva (gratis) of een professioneel programma als je dat hebt.

1. Wat is het en waar is het voor?

Heel simpel, hier deel je de naam van je dienst of product en vat je in één zin samen waar het voor is of wat het oplevert. Hier 3 voorbeelden:

De contentmenukaart: altijd inspiratie voor posts, stories, blogs, podcasts en meer die scoren bij jouw ideale klant!

Personal Branding Fotosessie: Maandenlang foto's waar jij moeiteloos nieuwe klanten aantrekt en jouw boodschap krachtig overbrengt.

Gratis e-book: Binnen 5 minuten een inspirerende én converterende social media post online met deze 3 tips!

Zorg dat je het interessant en aantrekkelijk maakt, zodat je kijkers nieuwsgierig worden.

2. Zorg dat je klant herkenning vindt

Schets de situatie van je klant en zorg dat ze zich erin herkennen. Je kunt dit in stories het beste doen met bulletpoints. Voor het voorbeeld van het gratis e-book zou ik het zo neerzetten:

Kost het maken van posts jou ook zo veel tijd?

- Je kijkt er steeds weer tegen op om posts te maken voor je social media kanalen
- Eigenlijk weet je stiekem al als je begint dat je niet zo veel posts gaat maken als je eigenlijk van plan was
- Omdat het zo lang duurt, ben je er ook mega snel klaar mee, waardoor de kwaliteit van je posts matig blijft.

Misschien herken je het zelf al wel. Zorg in ieder geval dat je goed helder hebt wat er door het hoofd van jouw klant gaat aan pijn, problemen en toestanden die jij kunt oplossen met jouw aanbod.

Je kunt alle punten in 1 story zetten, maar je mag ook per punt een story maken. Wat jij wil, experimenteer er ook gerust mee en kijk even of en zo ja, wanneer mensen afhaken met kijken.

3. Waar droomt je klant van?

Als er problemen zijn, zijn er ook altijd dromen van hoe het dan wel zou moeten gaan. Dit is ook belangrijk om te delen. Je laat ze eventjes ruiken aan het lekkere eten wat jij hebt gemaakt, wat ze wel pas kunnen krijgen na een tegenprestatie (een download of aankoop). Ik weet niet hoe het met jou zit, maar als ik lekker eten ruik, krijg ik spontaan trek en wil ik eten. Voorbeeld voortbordurend op het vorige:

Maar stel je voor dat dit gebeurt:

- Posts maken? Leuk, dat staat lekker ingepland in de derde week van de maand.
- Binnen een uur heb je voor een maand aan content klaarliggen, alleen nog posten en reageren op alle leuke reacties die je krijgt!
- De posts die je maakt worden leuker en zorgen voor ladingen leads en klanten

Voel je wat het doet? Het geeft echt een 'wie wil dat nou niet' gevoel en dat triggert je klant om nieuwsgierig te blijven. Ze zullen denken 'jaaa, vertel me hoe!!!' en dat ga jij dus nu doen ;)

4. Deel je aanbod

Je klant zit al op het puntje van zijn stoel als je de vorige stappen goed hebt uitgevoerd. Nu vertel je dus wat jouw aanbod is. Afhankelijk van hoe groot/complex je aanbod is, kijk je even hoe veel stories je nodig hebt. Ook hier is het weer prima om wat uit te proberen.

Deel dan vooral de praktische zaken, maak het concreet en deel -als dat kan- ook voorbeelden/portfoliomateriaal.

Ik heb een e-book ontwikkeld die jou gaat helpen om binnen 5 minuten een steengoede social media post te schrijven. In 3 tips leer jij het volgende:

- Welke tools zet je in om tijd te besparen?
- Wat is een goede opbouw die je steeds kunt toepassen?
- Hoe kies je de juiste onderwerpen, zodat dat je écht geen tijd meer kost, maar je klanten wel aan je lippen hangen?

Download het e-book hier!

Je ziet dat dit heel simpel kan, omdat het vrij klein is en gratis. Bij betaalde diensten en producten mag het wel een stuk uitgebreider en verdeeld over meerdere stories. (wat hier overigens ook per punt kan, dan kan je het wat uitgebreider omschrijven). Sluit ook af met een link of een duidelijke call to action.

5. Resultaten

Hier omschrijf je wat de resultaten zijn wanneer iemand je aanbod heeft gekocht of gedownload. Dit zijn vaak emoties, daden, gedachtes of hele concrete dingen die ze dan hebben. Bijvoorbeeld:

Na het lezen van dit e-book zul je de volgende dingen ervaren:

- Veel meer rust in het maken van je content, het voelt echt niet meer als een blok aan je been
- Het plezier komt terug en je geniet veel meer van de interactie die je content op gaat leveren
- Je hebt eindelijk het idee dat je content op social media bijdraagt aan een nieuwe, grotere stroom aan leads en klanten, waardoor jij jouw bedrijf weer verder kan laten groeien en bloeien!

Wat hierna heel erg belangrijk is, is social proof. Voeg (anonieme) screenshots toe van reacties van mensen die je dienst/product al hebben gedownload of gekocht. Pak 3 reviews of 5 korte reacties. Kijk even naar een mooie balans! Dit mag in losse stories, eventueel met 2-3 reacties op 1 story, als het maar goed leesbaar is.

6. Expertstatus

Hierin vertel je waarom jij nou dit aanbod hebt ontwikkeld. Wat heb jij te vertellen wat een ander niet vertelt? Waarom is jouw aanbod uniek? Waarom ben jij de beste persoon om dit uit te voeren?

Ik weet als geen ander hoe kostbaar tijd is. Door mijn ziekte kan ik maar een paar uur per dag iets doen en alles wat dus korter en efficiënter kan, pak ik aan. Ook mijn content. Ik heb alles zo uitgevogeld dat het bijna niet handiger en sneller kan en ben maximaal 5 minuten bezig met een post die mij leads én klanten oplevert. En als ik het kan, kan jij het ook. Ik zal het je allemaal leren!

7. Opsomming + speciaal aanbod

Vat nog 1x samen wat je aanbod is en noem ook de prijs. Is er een korting, pilot, aanbieding of bonus, benoem je dit ook!

Download dus het e-book en leer hoe je in 5 minuten content maakt. Tools, de opbouw, de onderwerpen, alles komt aan bod! Gun jezelf die rust en het gemak, het e-book is helemaal gratis dus een dikke nobrainer!

Download hem hier!

8. (Veelgestelde) vragen

Mocht je zo ver zijn dat je altijd dezelfde vragen krijgt die je moeiteloos kan tackelen, kan je die veelgestelde vragen hier alvast neerzetten en beantwoorden. Mocht je dit (nog) niet hebben, kijk dan zelf even wat vragen zouden kunnen zijn die je al kan tackelen en wat ik altijd aanraad is om even een vraagsticker te plaatsen op het einde. Je kunt de vragen dan (anoniem) delen of even privé beantwoorden.

THATS IT!

Nogmaals, gebruik je creativiteit en eigen inzicht om je stories zo tof mogelijk te maken! SUCCESSSSSS!



Dit e-book is gemaakt door Nadine van Spanje en mag op geen enkele wijze verspreid en/of verveelvoudigd worden zonder schriftelijke toestemming.