

## Stap 4 Maak een instaproduct

In stap 3 heb je je weggever aangesloten op je funnel en e-maillijst. Daarmee heb je een systeem neergezet dat 24/7 nieuwe contacten kan verzamelen en ze warm maakt voor de volgende stap in de klantreis.

Nu is het tijd voor de volgende stap: je eerste betaalde aanbod, ook wel je instaproduct genoemd.

En misschien denk je: *“Maar waarom verkoop ik niet gewoon meteen mijn hoofdproduct?”*

Het antwoord is simpel: de meeste mensen kopen niet direct bij hun eerste kennismaking. Ze willen eerst ervaren hoe jij werkt, voelen of er een klik is en ontdekken of jij écht degene bent die hen kan helpen bij het oplossen van hun pijn.

Daar is je instaproduct voor. Het is de stap tussen gratis kennismaken en investeren in jou.

Een kleine aankoop maakt namelijk de weg vrij voor een grotere. Zodra iemand al eens bij je heeft betaald, al is het een klein bedrag, voelt de stap naar een groter traject veel minder spannend.

En met je instaproduct test je meteen of mensen écht bereid zijn om te betalen. Likes en reacties op social media zijn leuk, maar pas als iemand zijn portemonnee trekt, weet je of je aanbod klopt.

En natuurlijk bouw je hiermee vertrouwen op. Met een instaproduct laat je mensen jouw manier van werken ervaren. Zij krijgen resultaat en jij ziet waar ze enthousiast van worden en zo wordt het voor je klant een heel vanzelfsprekende volgende stap om door te gaan naar jouw hoofdtraject.

Maar wat is dan een goed instaproduct?

Het moet drie dingen doen:

- Een concreet en duidelijk resultaat geven in korte tijd.
- Aansluiten op je hoofdtraject, zodat de volgende stap vanzelf aansluit.
- Laagdrempelig zijn qua prijs en tijd, zodat het een makkelijke 'ja' is.

Denk aan een korte online training, een workshop, een e-book met verdieping of een één-op-één sessie.

Stel, je bent virtual assistant en gespecialiseerd in financiën. Je maakt een handige Excel-sheet waarin alle kopjes, formules en tabbladen al met elkaar gekoppeld zijn, zodat een ondernemer in één oogopslag overzicht heeft in zijn financiën. Jij hoeft die sheet maar één keer goed te maken en daarna kun je hem steeds opnieuw verkopen voor bijvoorbeeld €29,-.

Voor de ondernemer is het laagdrempelig, betaalbaar en meteen waardevol. En voor jou is het de perfecte instap: je laat zien dat je verstand van zaken hebt, bouwt vertrouwen op én creëert meteen een kans om iemand door te leiden naar je grotere diensten.

Er is niks mis mee om meerdere instaproducten te hebben in verschillende prijscategorieën. Bijvoorbeeld een tool van €29,- én een workshop of sessie van €97 of €147. Zolang het overzichtelijk blijft en al je instaproducten leiden naar hetzelfde hoofdtraject, versterken ze elkaar.

Diezelfde VA biedt daarnaast ook een 1-op-1 call aan, waarbij ze een uurtje meekijkt met de ondernemer en meteen haar bevindingen deelt.

Zo krijgt de ondernemer direct inzicht én laat de VA haar kennis en werkwijze zien.

En zo maak je van geïnteresseerde volgers de eerste betalende klanten en wordt de stap naar je grotere aanbod een heel natuurlijke vervolgstap.

