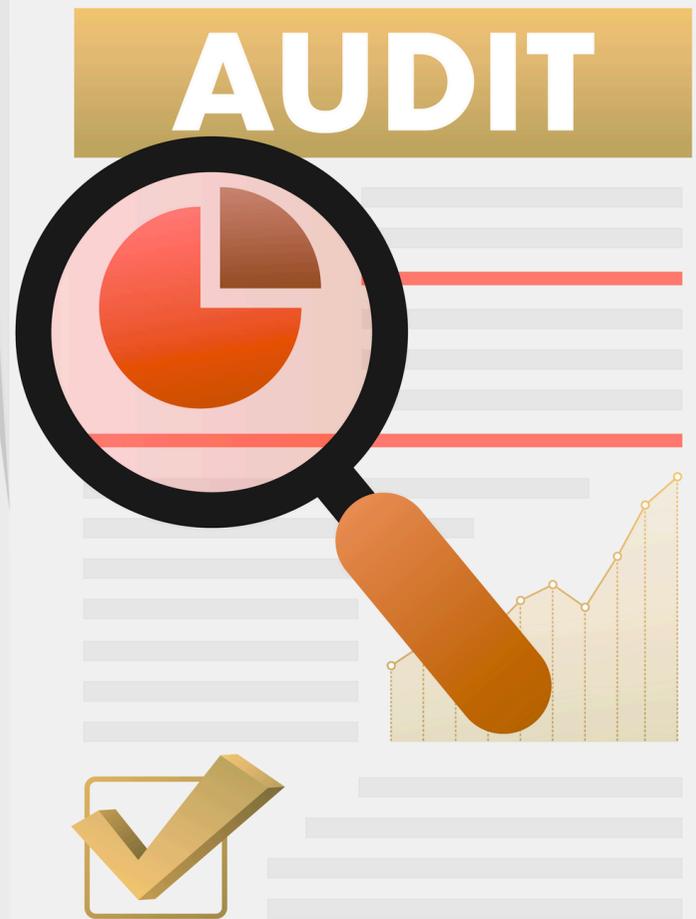


# SOS AUDIT



Je zou ELKE dag  
verkopen kunnen  
realiseren.





**Deze SOS  
AUDIT = jouw  
reddingsboei.**

[katinkamichiels.be](http://katinkamichiels.be)

Marketing voelt soms  
als spaghetti tegen  
de muur gooien.

Deze SOS AUDIT is je  
EHBO-kit:

- vind je symptoom,
- volg de juiste  
tak
- en voer de mini-  
fix uit.



# Deze cursussen

ZIJN MUST HAVE'S

**VAN RAKEN NAAR RESULTAAT**

**PASSIEF INKOMEN**

**KLK  
HIER**



*= basis*

Hoe zet je je mini-product om in een quick win?

**KLK  
HIER**



*= next level*

KATINKA MICHIELS

## STEL JEZELF DEZE VRAGEN:

- Lost je product een heel specifiek probleem op? **Vaag en onduidelijk: Leef je Potentieel.**  
Duidelijk : 80+ spelletjes om je hond's energie kwijt te raken zonder wandeling.
- Beloof je product een tastbaar resultaat? **Wanneer je koopt, krijg je: XYZ.**
- Is je product geprijsd voor volume? **Zie prijsdiagnose voor verdere ondersteuning.**
- Heeft je product ingebouwde urgentie? **Raak je de pijn- & plezierpunten zo goed dat het ondraaglijk is om nu níet te kopen? Heb je een beeld geschetst van wat het hen zal kosten om NIET te kopen?**  
*Opmerking: de cursus Van Raken naar Resultaat is hier echt heel behulpzaam voor.*
- Is je product gemakkelijk uit te leggen in 1-2 zinnen? **Zou een 8-jarige begrijpen wat je verkoopt?**
- Gebruikt je product social proof? **Als je nog geen social proof van anderen hebt, gebruik dan jouw verhaal & traject.**
- Leidt je product naar een simpele salespagina? **Idealiter is je salespagina niet TE lang.**
- Geloof je in je product & en is het in lijn? **Als je niet écht gelooft dat wat je verkoopt echte problemen voor echte mensen gaat oplossen, zul je het heel moeilijk hebben om verkopen te maken.**

## TEKENEN DAT JE TE WEINIG VRAAGT

- Je conversieratio is boven 5%.
- Hoog volume, lage omzet.

## TEKENEN DAT JE TE VEEL VRAAGT

- Veel clicks, heel weinig aankopen.
- Veel voorkomende 'te duur'-bezwaren.
- Veel terugbetalingsverzoeken (alles boven een terugbetalingspercentage van 2%).
- Diep vanbinnen voel je dat het te veel is voor wat je verkoopt.

## FAVORIETE PRIJSNIVEAUS

- €7
- €17
- €27
- €47
- €57
- €97
- €197
- €997
- €1997

## DEATH ZONES

- €297 - "bijna 300": te duur voor een impuls, te goedkoop om 'transformerend' te voelen → mensen parkeren op ik denk er nog even over na.
- €397 - "bijna 400": geen snelle ja, geen premium vibe → veel vergelijken, weinig klikken.
- €497 - "bijna 500": grote mentale drempel; voor dit bedrag verwacht men méér (coaching/bonussen/garantie). Past dat niet, dan haken ze af.
- €597 - ongemakkelijke middenmoot: roept "dan spaar ik liever door voor €997" → uitstelgedrag en drop-off.

## VOOR JE OPTIMALISEERT - BEANTWOORD DEZE 2 VRAGEN

V1: Krijg je 20 tot 50 salespaginavertoningen **per dag**? Zo niet optimaliseren. Stuur meer verkeer. PROMOTIE.

V2: Haal je de absolute minimumconversie van de verkooppag (sale per 100 salespaginavertoningen)? Zo ja, niet optimaliseren. Stuur meer verkeer. PROMOTIE.

## OPTIMALISEER FASE 1

- Lost mijn product ÉÉN probleem op?
- Breng ik op mijn salespagina duidelijk over welke oplossing mijn product biedt?
- Leg ik op mijn salespagina de nadruk op de voordelen van mijn product in plaats van alleen de features?
- Laat ik zien dat ik de pijnpunten van mijn doelgroep ken en hoe mijn product daarbij helpt?
- Is het overduidelijk wat mijn product bevat?
- Heb ik op mijn salespagina een 'sneak peek'-video van wat in mijn product zit?
- Heb ik op mijn salespagina een volledige mockup-afbeelding van mijn product?
- Vraag ik te veel voor mijn product?

*Opmerking: er is veel overlap tussen dit deel en de Product-sectie.*

*Het verschil is dat we op de salespagina moeten communiceren wat we in de productsectie hebben uitgewerkt.*

## OPTIMALISEER FASE 2

- Heb ik klantgetuigenissen of succesverhalen op mijn salespagina?
- Als ik geen testimonials heb, deel ik dan mijn eigen persoonlijke social proof om te laten zien dat ik een expert ben?

## OPTIMALISEER FASE 3

- Vermijd ik grote tekstblokken?
- Is mijn salespagina geoptimaliseerd voor mobiel?
- Heeft mijn salespagina veel afbeeldingen om de tekst te onderbreken?
- Heeft mijn salespagina meerdere call-to-actionknoppen verspreid over de pagina?
- Gebruik ik verschillende opmaakhulpmiddelen zoals koppen, opsommingstekens, vinkjes, enz. om de pagina op te breken?
- Checklist voor de tekst op de salespagina:
  - Er is 0 'om de hete brij heen draaien'.
  - Alle resultaten zijn specifiek & kwantificeerbaar.
  - De tekst is opgemaakt zodat hij visueel makkelijk te lezen is.
  - Bewerk alle door ChatGPT geschreven copy grondig.
  - De informatie die wordt gecommuniceerd is daadwerkelijk waardevol.
  - De toon van de copy is zelfverzekerd maar niet arrogant.
  - De call-to-action is luid.
  - De nadruk in de copy ligt op de ROI.
  - Het is zo kort mogelijk verwoord.

OPMERKING: *NICHE is niet het probleem of de reden waarom een product niet verkoopt voor 99% van mijn klanten.*

*Wanneer je specifiek bent met je product en de tekst op je salespagina, trek je vanzelf de juiste mensen aan.*

## **Tekenen dat je aan de verkeerde mensen verkoopt:**

- Je niche is veel te specifiek. Voorbeeld: “werkende moeders met 3 kinderen en een man die is uitgezonden en een golden retriever als huisdier”. Veel te specifiek. Maak je product zó specifiek maar niet de beoogde doelgroep.
- Ze zeggen dat je product geweldig klinkt maar ze kopen niet.
- Je hebt een laag herhaalaankoopperscentage.

# ORGANISCHE PROMOTIE

## ALS JE CONTENT GEEN VIEWS KRIJGT

- Plaats je consequent zonder ook maar ÉÉN keer over te slaan gedurende 90+ dagen?
- Niet per se elke dag posten, maar consequent het postschema volgen dat JIJ voor jezelf hebt ingesteld, zonder ook maar één keer over te slaan.
- Werk je eraan om je content in de loop van de tijd te verbeteren?
- Betere belichting
- Betere hooks
- Betere visuele videobeelden
- Betere camera-presence
- Betere contentonderwerpen
- Experimenteer je met compleet verschillende stijlen van content?
- B-roll + muziek
- Doe je Talking heads

## ALS JE VIEWS KRIJGT MAAR GEEN COMMENTS

- Vraag je om comments?
- Is de CTA echt om te commenten of vraag je ze om te DM'en?
- Zorg je dat de CTA duidelijk zichtbaar is en niet weggestopt?
- Communiceer je duidelijk wat ze krijgen wanneer ze commenten?
- Geef je ze een no-brainer reden om te commenten?
- Is het keyword zelf relevant voor het resultaat dat ze zullen krijgen?
- Voorbeeld: "Comment ONTPLOF als je je Instagramgroei wilt laten ontploffen".

## ALS JE COMMENTS KRIJGT MAAR GEEN SALES

- Krijg je 10+ comments per dag? **Zo niet:** ga terug en concentreer je op Fase 2 en krijg meer comments.) **Zo ja:** audit dan je salespagina met behulp van de "sales"-diagnose.

## **BETAALDE PROMOTIE = ADS**

### **ALS JE KOSTEN PER 1000 IMPRESSIES TE HOOG ZIJN:**

- Je doelgroep is te smal
- Gebruik grotere lookalikes
- Voeg meer interest-targetingopties toe
- Je advertentiekwaliteit is slecht
- Je advertentietekst focust niet op de resultaten die je aanbod geeft
- Je advertentietekst is te vaag
- Je advertentietekst brengt niet duidelijk over wat je verkoopt
- Test andere ad-creatives, zoals video- of reel-ads
- De gekozen audience past niet bij je product
- Probeer een hele nieuwe set interest-targeting
- Maak je lookalike op basis van een andere bron

### **ALS JE KOSTEN PER KLIK TE HOOG ZIJN:**

- Je advertentiekwaliteit is slecht of niet duidelijk
- Je advertentietekst focust niet op de resultaten die je aanbod geeft
- Je advertentietekst is te vaag
- Je advertentietekst brengt niet duidelijk over wat je verkoopt
- Test andere ad-creatives, zoals video- of reel-ads
- Haal de prijs weg uit je advertentie
- Zorg voor een heel sterke mockup-afbeelding
- Laat mensen je ads reviewen om zeker te zijn dat ze superduidelijk zijn
- Je doelgroep is te smal
- Gebruik grotere lookalikes
- Voeg meer interest-targetingopties toe
- De gekozen audience past niet bij je product
- Probeer een hele nieuwe set interest-targeting
- Maak je lookalike op basis van een andere bron

## **BETAALDE PROMOTIE = ADS**

### **ALS JE DOORKLIKRATIO (CTR) TE LAAG IS:**

- Je advertentekwaliteit is slecht of niet duidelijk
- Je advertentietekst focust niet op de resultaten die je aanbod geeft
- Je advertentietekst is te vaag
- Je advertentietekst brengt niet duidelijk over wat je verkoopt
- Test andere ad-creatives, zoals video- of reel-ads
- Haal de prijs weg uit je advertentie
- Zorg voor een heel sterke mockup-afbeelding
- Laat mensen je ads reviewen om zeker te zijn dat ze superduidelijk zijn
- Je doelgroep is te smal
- Gebruik grotere lookalikes
- Voeg meer interest-targetingopties toe
- De gekozen audience past niet bij je product
- Probeer een hele nieuwe set interest-targeting

### **ALS JE CONVERSIERATIO LAAG IS:**

Check SALES diagnose

### **ALS JE ROAS TE LAAG IS:**

- Je haalt niet genoeg omzet per klant (oftewel je AOV is te laag)

Je ROAS (omzet ÷ advertentiekosten) zakt als je AOV (gemiddelde bestelwaarde) te laag is. Fix dit: voeg een order bump toe, bouw een 1-klik upsell-funnel en optimaliseer die geregeld—zo besteedt elke klant meer en gaat je ROAS omhoog.

# Deze cursussen

ZIJN MUST HAVE'S

**VAN RAKEN NAAR RESULTAAT**

**PASSIEF INKOMEN**

**KLK  
HIER**



*= basis*

Hoe zet je je mini-product om in een quick win?

**KLK  
HIER**



*= next level*