

BEZOEKERS BOOTCAMP

Werkboek DAG 2

KOOPLUST 

BEZOEKERS BOOTCAMP

WERKBOEK DAG 2

In de les vertel ik je over Bezoekers Boost Acties (BBA). Schrijf nu achter iedere activiteit op de vorige pagina op of het een BBA is of niet. Misschien confronterend, maar ook heel helpend!

Schrijf hieronder op welke afspraak je met jezelf maakt om je meer te focussen op BBA's.

We gaan vandaag ook meteen aan de slag om meer zichtbaarheid voor je winkel te creëren. Kies een van de voorbeeldteksten van de volgende pagina, pas het aan naar jouw tone-of-voice en verhaal en post het vandaag nog op een van je socialmedia-kanalen.



BEZOEKERS BOOTCAMP

WERKBOEK DAG 2

Voorbeeldtekst 1

Je vraagt jezelf misschien af waarom de winkel ... [naam winkel] heet. Nou... tijd voor een verhaal! Laat me je mee terug in de tijd nemen. ... [vertel waarom je winkel deze naam heeft gekregen]. Dus dat is hoe we bij de naam ... [naam winkel] terecht zijn gekomen! Wat denk jij: goede keuze? JA of NEE in de comments!

Voorbeeldtekst 2

Ik ben altijd blij met nieuwe volgers, dus ik stel mezelf graag (opnieuw) aan je voor als je ons net bent gaan volgen! Mijn naam is ... [jouw naam], en ik ben de ... [naam functie] van ... [naam winkel]. Ik begon ... [met wat je doet] omdat ik ... [waarom je met jouw winkel of in je functie bent gestart]. Iets dat niet veel mensen van me weten is ... [een feitje over jou], en ik vind het GEWELDIG om ... [iets wat je heel erg leuk vindt om te doen]. Nu dat je mij iets beter kent, wil ik ook meer weten over jou! Zet een emoji in de reacties die iets over jou onthult, en ik probeer te raden wat het is...

Vergeet niet om een foto of video te gebruiken bij deze posts waarin jij zelf te zien bent!



BEZOEKERS BOOTCAMP

WERKBOEK DAG 2

Dag 2 zit er al weer op! Je kan je werkboek tot en met **morgen (woensdag) 12.00 uur** insturen om kans te maken op de prijs waarover ik je vertelde in de sessie. Volg daarbij deze stappen:

- Sla je werkboek op als: 'Werkboek 2 NAAM'. (Bij NAAM vul je uiteraard jouw eigen naam in.)
- Mail je werkboek naar info@kooplust.com.
- Gebruik als onderwerpregel: 'Werkboek 2 NAAM'
- Stuur een linkje mee naar je socialmedia-post zodat ik je extra kan steunen met je zichtbaarheid door een like!





NA DE BOOTCAMP

EXTRA HULP BIJ JE PLAN?

Smaakt dit naar meer en wil je met mijn ondersteuning aan de slag om het aantal klanten en de omzet van je winkel te laten groeien?

Kijk dan alvast naar het speciale aanbod voor de Retail Academy.

De Retail Academy is hét signatuurprogramma van Kooplust waar al meer dan 460 lokale winkels aan deelnamen. Fysieke winkels net zoals die van jou leerden in de Retail Academy hoe je met behulp van het 7-stappen-systeem meer klanten en meer omzet voor je winkel binnenhaalt. Over hun resultaten en de details van het programma lees je meer via onderstaande link.

[**RETAIL ACADEMY**](#)

Marian Bekkers
Kooplust.