

U maakt met deze **Tool Verkoopbrief Schrijven** stapsgewijs een IJzersterke Verkoopbrief.

- Elke Stap geeft u een **Aparte Toelichting** en vele **Praktijkvoorbeelden**.
Bijvoorbeeld over de Kopregel, een pakkende Aanhef en Opening, de beschrijving van uw Aanbod, uw Verkoopargumenten, de Afsluiting en een goede PS.

- **Volg de Stappen** en type de gevraagde teksten in het invulscherm

- Bij de laatste stap klikt u op de knop **VERKOOPBRIEF** waarna uw brief in Word op het beeldscherm verschijnt.

Opmaken in uw huisstijl, **uitprinten** en **klaar bent u!**

De verkoopbrief wordt automatisch bewaard voor een volgende keer

Verkoopbrief schrijven - Stap 10 - Microsoft Internet Explorer

Stap 10
Maak uw verkoopbrief aan (in Word)

Pas de tekst van uw verkoopbrief aan. Schrap alle overbodige zinnen en zinsdelen. Maak de tekst levendig en persoonlijk en positief van inhoud. Zet de punten op de 'i' en maak de brief af (zie toelichting).

Met behulp van de knop 'Vorige' kunt u naar keuze teruggaan naar een vorig scherm om de door u ingevoerde tekst te wijzigen of aan te vullen. Totdat uw verkoopbrief beantwoordt aan de door u gestelde eisen.

Door het aanklikken van de knop 'Verkoopbrief' wordt het programma Microsoft Word gestart en verschijnen de door u per stap ingetypte zinnen als een complete verkoopbrief op uw scherm.

Zorg tenslotte voor een goede vormgeving van uw brief, maak hem op volgens uw eigen huisstijl, sla de tekst op en print uw verkoopbrief uit.

Opslag gegevens

Naam verkoopbrief [Verkoopbrief DM-Actie April 2008]

Verkoopbrief Toelichting Menu Afsluiten

Stap 5 - Microsoft

Vorige Vorige

Google G

msn

Home + JMP

Toelichting stap 5
Geef goede verkoopargumenten

Wat zijn mijn verkoopargumenten?
Verkoopargumenten zijn rede besparing in tijd en geld maar ook. Deze verkoopargumenten moeten zodanig zijn dat de lezer zal overgaan tot de aankoop.

Zet alle verkoopargumenten in willekeurige volgorde op papier. Het moet niet overtuigend genoeg zijn om te schrijven brieftekst over. Door uw uiteindelijke doel leidt. Nu is die tot dit doel moet leiden.

Stap 5
Voorbeelden

(...)

Daar kunnen wij wat aan doen: **wij zetten uw bewoners professioneel op de foto** terwijl het u als activiteitencommissie nauwelijks tijd kost en alleen maar voordelen oplevert. Het enige wat wij u vragen is enige bekendheid te geven aan onze komst en een aanmeldingsposter op te hangen. Wij hebben voldoende aan tijdelijke ruimte van ongeveer 12 m2 om de mooiste foto's van uw bewoners te kunnen maken.

(...)

Speciaal voor bedrijven zoals [NAAM] organiseert ons bureau de training 'Ontdek uw kernkwaliteiten'. Deze training zorgt ervoor dat met behulp van een aantal door