

SUCCESSION PRODUCT LANCING



CHECKLIST

CHECKLIST PRODUCTLANCERING



Leonie Bruning
E-learning specialist

Als je een product of dienst in de markt zet, is het belangrijk om tijdig te beginnen met de promotie ervan.

Wacht niet tot het product/dienst klaar is, want dan verlies je kostbare tijd.

Er komt veel om de hoek kijken bij een succesvolle lancering en een checklist is daarom een onmisbare tool. Neem hem regelmatig door, al vanaf het moment dat je een idee hebt voor een lancering, zodat je goed beslagen ten ijs komt.

Deze checklist zal je helpen om een goed plan te maken voor je product/dienst lancering, waardoor je het succesvol in de markt zet.

- Ik heb het doel van mijn product/dienst bepaald en het sluit volledig aan bij mijn bedrijfsmissie.
- Mijn product/dienst heeft een pakkende titel/naam
- Ik heb er (eventueel) een aparte domeinnaam voor aangeschaft die doorverwijst naar de landingspagina op mijn website
- Het product/ dienst of programma is klaar (zover als nodig)
- Ik heb een designer ingeschakeld voor de grafische vormgeving (indien van toepassing) of doe dit zelf
- De 'benefits' voor de klant zijn helder omschreven (wat gaat het hen opleveren; denk ook aan de secundaire voordelen)

- De prijzen (vroegge vogel eindprijs) zijn vastgesteld
- De startdatum is bepaald
- De uiterste inschrijfdatum is bepaald
- Ik heb de volgende doelen vastgelegd:
 - Aantal deelnemers/klanten
 - Omzet
 - Budget voor kosten
 - Winst (in % van de omzet of als vast bedrag)
- De startdatum voor de lancering is gepland (afhankelijk van het aantal deelnemers dat je wilt hebben, de prijs en of het online dan wel offline is)
Bijvoorbeeld: begin 8 - 12 weken vóór de startdatum met de promotie.
- Ik heb een aantal bonussen om te gebruiken als extra incentives.
- De content voor de landingpage is klaar:
 - Pakkende titel
 - Korte video
 - Omschrijving van de doelgroep
 - Omschrijving van het probleem/ de pijn
 - Omschrijving van de oplossing die het product/dienst/programma levert
 - Lijst met de resultaten/benefits
 - Beknopte inhoud
 - Testimonials
 - Garantie
 - Prijs en betaalopties
 - Urgentie en schaarste ingebouwd
 - CALL TO ACTION
 - Vragen en Antwoorden
- De promotiemails zijn klaar en ingepland om automatisch verstuurd te worden

- Ik heb een keuze gemaakt uit een aantal marketingkanalen:
 - Offline:
 - Lezingen geven
 - Netwerken
 - Interview geven op radio en/of TV (eventueel lokale zenders)
 - Online:
 - Blogartikelen over het onderwerp
 - Korte video's
 - Social Media: normale posts en advertenties
 - Promotie e-mails naar je mailinglijst
 - Webinars

- De data waarop de diverse promoties zullen plaatsvinden via: Social Media, webinars, mijn eigen mailinglijst, Joint Ventures, affiliate partners, (inclusief de deadlines) staan in een (Excel) spreadsheet, zodat ik een duidelijk overzicht heb van de stand van zaken

- Ik heb een betalingssysteem (shoppingcart, webwinkel, PayPal enz.) als ik mijn product/dienst online verkoop

- Indien het om een online programma gaat:
de website (online leeromgeving, membership site, eigen website....) is klaar en getest

- Indien het om een live event gaat:
het event is georganiseerd (locatie gereserveerd, lunches/diners, presentatiehulpmiddelen enz.)

- De mailinglijst voor dit product/dienst/programma is klaar, inclusief bedankpagina en opvolgingsberichten

- Indien een webinar wordt gegeven ter promotie:
de content is klaar, de landingpage en de mailinglijst voor het webinar zijn klaar en het webinar wordt tijdig gepromoot
- Indien een video-serie wordt gebruikt:
de video's zijn klaar, de landingpage en de mailinglijst voor de video's zijn klaar en de video-serie wordt tijdig gepromoot
- Er zijn afspraken gemaakt met Joint Venture partners en er is een affiliate systeem opgezet (indien je daar gebruik van maakt)
- De follow-up (na de lancering) is bedacht en staat klaar

Met de juiste lancering/ promotie valt of staat het succes van je product of dienst. Besteed hier minstens evenveel (misschien zelfs meer) aandacht en tijd aan als aan de samenstelling van het product of programma.

Ideeën nodig voor een productlancering?

Wat dacht je van het toevoegen van e-learning aan je diensten? Tegenwoordig is e-learning voor iedere ondernemer bereikbaar. Of je nou een zelfstandige professional bent of een groot bedrijf. En om de techniek hoeft je je al helemaal geen zorgen te maken. Deze is zo eenvoudig dat eigenlijk iedereen met een basiskennis van internet, een online training kan ontwikkelen.

Wil je leren hoe je kennis kunt delen via internet? En hoe je live- en online leren kunt combineren?

Zet dan de eerste stap en volg de online training "Je Eerste E-Learning Programma". Gedurende 4 dagen krijg je presentaties en opdrachten en feedback, zodat je in minder dan 1 week de opzet van je e-learning training klaar hebt!

Interessant?

Klik op de knop hieronder voor alle informatie.

Extra: gedurende een korte tijd mag je deze training voor maar 47 euro volgen.

Normaal gesproken kost de training 297 euro, dus jij krijgt 250 euro korting!

Vul de kortingscode **jp2020** in (in de winkelmand) en klik op Kortingsbon toepassen, dan wordt het bedrag direct van de prijs afgetrokken.

**Ik wil meer
weten**

Wij breiden ons netwerk graag uit! Volg ons daarom ook op:

