

# Momentum bonus



## De ultieme checklist voor advertenties en voortgang

Deze checklist is bedoeld om, nadat je op gang bent gekomen (weggever klaar, landingspagina gebouwd etc) op stoom te blijven. Vanzelfsprekend kan je nu niet op je lauweren gaan rusten, eigenlijk begint het nu pas.

Er moeten advertenties worden gemaakt vooral moet er heel veel uitgete probeerd worden.

Denk daarbij aan de volgende punten:

- **zijn alle puzzels gelegd?**

Het is essentieel dat je zicht houdt op het héle plaatje. Kom je er zelf niet uit, vraag dan hulp. Het is inderdaad een behoorlijke puzzel, maar als je alle stukjes hebt liggen, loont het alle moeite!

- **Is alles getest, werken alle links?**

Je wilt niet dat mensen afhaken of gaan klagen omdat je de details niet gecheckt hebt, toch? Zorg bij alles wat je doet dat alles liefst door iemand van buitenaf nagegaan is. Zo kom je niet voor verrassingen te staan.

- **Onderzoek je doelgroep**

Om een goede advertentie te maken, moet je je verplaatsen in de ontvanger van de boodschap. Wat houdt jouw avatar bezig? Waar ligt hij van wakker? Wat zijn haar grootste dromen en angsten? Pas als je weet wat je klant drijft, kan je hem of haar daarop aanspreken. Neem daar dus de tijd voor.

- **Maak een advertentie volgen AIDA model.**

AIDA staat voor: Attention, Interest, Desire & Action.

Dat zijn de punten waar je advertentie aan moet voldoen. Heb je een punt dat de aandacht grijpt van de lezer? En wekt dat vervolgens ook echt zijn of haar interesse? Als dat zo is ben je op de juiste weg. Op dat moment ontstaat er namelijk een verlangen. Dat verlangen moet leiden naar het nemen van actie. De actie die jij hebt bedacht en waar je de lezer aan de hand mee naartoe neemt.

- **Check dagelijks de resultaten**

Als de advertentie eenmaal is geplaatst, is het zaak om dagelijks de resultaten te monitoren (dat gaat makkelijk met een online dashboard zoals [mybizzboard.com](https://mybizzboard.com)) en bij te sturen op die resultaten.

Presteert een advertentie niet zoals je verwacht (of hoopte) wees dan niet bang om deze stop te zetten en iets nieuws te proberen.

- **Test 1 ding tegelijk uit**

Bij het verbeteren en testen van je advertentie, is het belangrijk om een duidelijk beeld te krijgen van wat werkt en wat niet. Ligt het aan de tekst of aan de afbeelding? Daarom is het slim om altijd maar 1 ding tegelijk te veranderen. Probeer een andere tekst met dezelfde foto of andersom en kijk wat het doet met het resultaat.

- **Zorg dat je facebook pixel ook actief is**

Op je landingspagina kan je een stukje code plaatsen, de 'facebook pixel' die ervoor zorgt dat je in de powereditor van facebook kan zien wat het resultaat van je advertentie is. Het is dus voor het vergelijken van groot belang om dit op orde te hebben.

- **Kijk af!**

Niemand heeft alle wijsheid in pacht en niemand heeft alle creativiteit. Het is daarom misschien toch een idee om te overwegen te doen wat anderen doen. Op z'n minst kan je het proberen en kijken of het werkt. (ze ons vorige punt). Hoe dan ook: blijf experimenteren. Op dit punt is het gewoon een kwestie van draaien aan alle knoppen, soms maar met héle kleine beetjes tegelijk.

We wensen je heel veel succes. Deel je ervaringen, mislukkingen en natuurlijk ook je succes-story met ons.  
We zijn ontzettend benieuwd!

Paul Beens en Team