



STAP 5: WAT DOE JE MET ALLE MENSEN DIE JOUW APK-TEST INVULLEN?

Je hebt al zoveel mooie stappen gezet.
Vandaag komt misschien wel de mooiste stap (en ook de langste mail, maar zeer belangrijk):

☞ Wat doe je met alle mensen die jouw APK-test invullen?

Je weet al dat zij:

- bewust even tijd voor zichzelf namen
- nieuwsgierig waren naar hoe ze erbij staan
- en jou voldoende vertrouwden om hun mailadres achter te laten

Dat zijn **warme contacten**.

En die wil je niet bestoken. Die wil je **koesteren** door:

- regelmatig iets waardevols te delen
- te inspireren
- aanwezig te blijven
- zonder iets te forceren
- warm en persoonlijk

Wanneer jij waarde geeft, bouw je vertrouwen op.



STAP 5: WAT DOE JE MET ALLE MENSEN DIE JOUW APK-TEST INVULLEN?

Begin breed, omdat je nog niet weet wat er speelt

Na de APK-test weet je nog niet precies waar iemand mee worstelt.

En dat is helemaal oké.

Daarom begin je **altijd algemeen**.

Denk aan thema's als:

- balans
- stress
- grenzen
- regie
- relaties
- jezelf kwijt zijn

Dat zijn onderwerpen waarin bijna iedereen zich herkent.

Veilig. Open. Uitnodigend.

Zoals je ook niet zomaar een uitgebreid verhaal over HSP zou sturen

als je niet weet of dat bij iemand speelt.

Eerst aftasten.

Eerst voelen.

Eerst luisteren.



STAP 5: WAT DOE JE MET ALLE MENSEN DIE JOUW APK-TEST INVULLEN?

Je sluit aan bij wat iemand laat zien dat speelt.

En dan gebeurt er iets moois.

Sommige mensen:

- klikken
- lezen verder
- downloaden iets
- of openen een extra mail

Dat zijn kleine signalen.

Maar ze zeggen veel.

Het is alsof je kleine visjes uitgooit

Niet om iemand te vangen —

maar om te kijken wie er wil aanhaken.

Bijvoorbeeld:

- ***“Speelt HSP bij jou?”***
- ***“Herken je dit in je relatie?”***
- ***“Wil je hier iets verder mee?”***

Niet: *dit gaat over jou.*

Maar: *kijk eens of dit raakt.*



STAP 5: WAT DOE JE MET ALLE MENSEN DIE JOUW APK-TEST INVULLEN?

Je sluit aan bij wat iemand laat zien dat speelt.

Je gaat nooit los op een thema zonder dat iemand zelf laat zien: **dit raakt mij.**

Geen lange mails over:

- HSP
- scheiding
- opvoeding
- burn-out

zolang iemand daar niet zelf op aanhaakt.

Dat voelt:

- respectvol
- veilig
- en niet commercieel

Bouw twee lijsten op

Eén mailinglijst is prima...

Maar met twee lijsten kun je veel slimmer werken en veel meer impact maken.

1. Lijst 'Algemeen geïnteresseerden'

Dit zijn mensen die de APK-test hebben gedaan.

Ze vinden persoonlijke ontwikkeling interessant, maar je weet nog niet welkthema hen raakt.

Aan deze groep stuur je brede, inspirerende content.



STAP 5: WAT DOE JE MET ALLE MENSEN DIE JOUW APK-TEST INVULLEN?

Voorbeeld:

- *Hoe blijf je uit de dramadriehoek?*
- *Je plek in de cirkel van invloed: Hoe beïnvloed je wat binnen je bereik ligt?*
- *Omgaan met kritiek: Leren van feedback zonder jezelf te verliezen.*
- *Hoe voorkom je dat je relatie een routine wordt?*
- *Assertief zijn zonder confrontaties: Leren spreken vanuit je hart.*
- *Hoe vermijd je een negatieve spiraal met je kinderen/in je relatie/op je werk?*

2. Lijst 'Gerichte interesse'

Hier komen mensen in terecht die méér doen dan alleen de APK-test:

- *Ze downloaden jouw e-book*
- *Ze vragen een checklist aan*
- *Ze openen een extra mail*
- *Ze klikken op een bepaald thema*

Voorbeeld:

- *Downloaden ze "Hoe voorkom ik een vechtscheiding?"*
→ *relatie & scheiding*
- *Downloaden ze "Hoe goed zorg ik voor mijn HSP?"*
→ *HSP*
- *Vragen ze "Hoe blijf je uit de dramadriehoek met je puber?"* aan
→ *opvoeding / pubers*

Dan weet jij: dit raakt ze.

En dan stuur jij mails die precies daarop inspelen.



Hoe werkt dit in de praktijk?

Stel je bent HSP-coach:

- Op de **1e van de maand** stuur je iedereen een algemene inspiratiemail
- Op de **15e van de maand** stuur je alleen de HSP-groep een extra mail met HSP-content

Zo wordt elke mail relevant.

En blijven mensen met plezier jouw mails openen.

Gebruik dus je weggevers om interesses te peilen

Gratis downloads, mini-gidsen, pdf's of checklists laten je precies zien:

"Waar is iemand écht mee bezig?"

En als jij dat weet, kun jij jouw mails nog persoonlijker maken.

Zo begeleid je mensen vanzelf verder

Blijf inspireren.

Blijf waarde geven.

Blijf aansluiten.

En bied af en toe een volgende stap aan, zoals:

- *"Wil je hier verder mee? Download deze gids."*
- *"Benieuwd naar meer? Lees dit blog."*
- *"Wil je dit echt aanpakken? Hier lees je meer over mijn coaching."*



Zo begeleid je mensen vanzelf verder

Warm. Subtiel. Zonder druk.

Zo groeit vanzelf:

- vertrouwen
- verbinding
- en uiteindelijk coaching - wanneer iemand daar klaar voor is.

Tot slot

Met deze stap verandert de APK-test van een losse test in het begin van een **warme, duurzame relatie**.

Je hoeft niemand te overtuigen.

Je hoeft alleen aandachtig te begeleiden.

Morgen hebben we onze laatste stap. Die mail is een stuk korter.

Tot morgen!

Met warme groet van mij,

Monique

Marketing voor Coaches

