

E-mail #1:

TITEL: Re: Probleem met jouw bestelling

Hey daar,

[JOUW NAAM] hier...

... die [KEREL / VROUW] van [JOUWWEBSITE.NL] die het [JOUW PRODUCTNAAM] boek heeft [GESCHREVEN / GEMAAKT].

Dit is waarom je deze mail krijgt:

Ik doe geen "grote lancering" om dit [SOORT PRODUCT] heen.

Wat ik heb gedaan is een killer verkooppagina opgezet, en een paar simpele advertenties geplaatst over hoe ik een [BESCHRIJF WAT ZE WILLEN vb. nieuw online bedrijf opzet, en binnen NO-TIME mijn eerste betalende klanten binnen krijg.]

Het is een kort, maar to-the-point [SOORT PRODUCT] die mijn methode uitlegt welke de basis is van [HETGEEN WAT JE KLANT GRAAG WIL BEREIKEN - de meerdere miljoenenbedrijven die ik afgelopen jaren heb opgezet.]

- Ik doe niet dit [WAT JE KLANTEN NIET WIL DOEN]
- Ik doe niet dit [WAT JE KLANTEN NIET WIL DOEN]
- Ik doe niet dit [WAT JE KLANTEN NIET WIL DOEN]

- Ik doe dit #1
- Ik doe dit #2
- Ik doe dit #3

Binnen no-time...

... weten mensen mijn website te vinden en binnen een paar dagen verkoop ik honderden boeken..

Dit is leuk - maar er zat een klein probleempje aan vast...

Ik had niet gepland om ineens zoveel verkopen te doen, en had mijn betalingsprovider Mollie niet gewaarschuwd.

Ze zien ineens honderden sales binnen komen in een korte tijd op een nieuw account en de alarmbellen gaan af.

Logisch ook, ze willen niks te maken hebben met spam, of fraudeleuze betalingen, maar dat zorgde er wel voor dat ze mijn account tijdelijk hadden geblokkeerd.

Auuttssshhh.

En dat zorgde ervoor dat... jij en een aantal anderen het boek niet konden kopen.

Sorry!

Anyway, dit is wat ik kan doen, ik heb een plek voor jou bewaard!

Je kunt deze hier verzilveren:

[LINK]

En het [PROGRAMMA - NAAM PRODUCT] downloaden.

Dit is wat je kunt verwachten van het [SOORT PRODUCT]:

→ Hoe je xyz

Lees blz. 15 om hier achter te komen

→ Hoe je abc

Te zien op blz. 23

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Kom erachter op blz. 27

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Hoe je dit doet lees je op blz. 35

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Uitgelegd op blz. 38

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Opgesomd en besproken op blz. 42

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Bepaal jouw prijs door blz. 44 te lezen

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Details hierover op blz. 50

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Besproken op blz. 58

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Bekijk blz. 60

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Formule in detail op blz. 67

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Uitgelegd op blz. 76

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Opgesomd op blz. 79

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Complete sequence te lezen op blz. 86

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Blader door naar blz. 106 om erachter te komen

→ Hier plak je alle dingen die mensen kunnen ontdekken in je product van je verkooppagina...

Lees dit en meer op blz. 111

→ En veel, veel meer!

[Klik hier:](#)

En zorg ervoor dat je een kopie van [JOUW PRODUCTNAAM] in huis haalt:

[LINK]

Op jouw succes,

[JOUW NAAM]

PS: Het [NAAM PRODUCT] komt met een 100% niet goed geld terug garantie - als je niet blij bent om wat voor reden dan ook. Laat het me weten en ik betaal zonder gedoe jouw investering terug.

E-mail #2:

TITEL: [NAAM PRODUCT] Vraag & Antwoord

Hey daar,

[JOUW NAAM] hier...

En zoals ik wel had verwacht - krijg ik ENORM veel vragen van mensen over het [NAAM PRODUCT].

En als ik zeg ENORM...

Dan bedoel ik 250+ e-mails in de afgelopen 2 weken.

In plaats van iedere e-mail apart te antwoorden.

Heb ik besloten om deze e-mail te sturen met antwoorden op de meest gestelde vragen.

Dus hier gaan we:

Voor wie is dit [SOORT PRODUCT] geschikt?

Antwoord

Wat is [NAAM JOUW METHODE]?

Antwoord

Is er een mogelijkheid om meer hulp te krijgen hierbij?

Ja. Ik heb niks achtergehouden tijdens het [MAKEN VAN DIT PRODUCT], maar als je meer hulp nodig hebt dan is er de kans om je bestelling te "upgraden" en meer hulp toe te voegen. Ik doe ook coachingswerk, maar dit is alleen op aanvraag.

Is er een fysieke versie?

Door de grote vraag zijn de fysieke boeken alweer uitverkocht (binnen 5 dagen verkocht ik 1000 stuks), en is dit boek alleen beschikbaar in e-book formaat. Ik weet nog niet of het fysieke boek terugkomt.

Ik wil dit hebben, maar wat krijg ik precies?

Antwoord

Heb je succesverhalen?

Ja. Dit werkt niet alleen voor mij. Ik heb tientallen succesverhalen waarvan je enkele kunt lezen op deze pagina. Niet iedereen wil met zijn / haar naam op internet staan. Dus sommige namen zijn geblurred. Maar elke week krijg ik wins binnen via mijn mail en mastermind groep.

Is er een garantie?

Ja, je krijgt een 30-dagen niet goed geld terug garantie als het niks voor je blijkt te zijn. Je kunt het boek zelfs houden.

Als dat jouw vragen beantwoord, pik [SOORT PRODUCT] dan hier op:

[LINK]

Op jouw succes,

[JOUW NAAM]

PS: Als ik jouw vraag niet beantwoord heb - stuur me dan een mailtje en laat me weten waar je over twijfelt.

PS2: Het [NAAM PRODUCT] komt met een 100% niet goed geld terug garantie - als je niet blij bent om wat voor reden dan ook.

Laat het me weten en ik betaal zonder gedoe jouw investering terug.

E-mail #3:

TITEL: IN of UIT

[JOUW NAAM] hier,

Ik wil je een SERIEUZE vraag stellen...

Ben je IN of UIT?

Dit is wat ik hiermee bedoel:

Ik weet dat veel mensen “tussen beslissingen in leven”.

We leven in een wereld van “MISSCHIEN”.

Of OOIT...

En hier is het ding wat ik ontdekt heb afgelopen jaren.

De meest succesvolle mensen die ik ken en ontmoet heb hebben allemaal ÉÉN eigenschap gemeen.

Die eigenschap is dat ze ... beslissingen MAKEN.

Resoluut, snel, en doordacht.

Dus maak een beslissing...

... de beslissing of dat je [NAAM PRODUCT] wel of niet wilt [LEZEN / BEKIJKEN].

Het is zo simpel als dat.

Als het antwoord een JA is...

Klik dan hier:

[LINK]

En neem vandaag actie!

Zo niet...

Sluit dan deze e-mail en maak de beslissing dat het niet voor jou is.

Ik zie je aan de andere kant,

Mitchel

PS: Je krijgt de volledige blauwdruk om [HETGEEN WAT JE KLANTEN WILLEN BEREIKEN
- vb. inkomsten te genereren binnen 30 dagen hier (veel bewijs - geen onzin) - [LINK](#)

PS2: Het [NAAM PRODUCT] komt met een 100% niet goed geld terug garantie - als je niet
blij bent om wat voor reden dan ook. Laat het me weten en ik betaal zonder gedoe jouw
investering terug.