WERKBOEK

Zarayda's Claude Carousel Machine

carousels die converteren. geen salesverhaaltjes, maar juist een persoonlijk verhaal.



Zarayda ontwikkelde deze tool speciaal voor jou, zodat je carousels kunt maken die converteren. Oftewel: die leiden tot leads en klanten. Dit werkboek is dezelfde methode op papier. Je hebt er geen Claude voor nodig: alleen jezelf, een pen of je toetsenbord, en een verhaal.

> *zelfs jouw meest alledaagse momenten zijn voor anderen superinspirerend.*
> Zarayda Groenhart

twee voorbeelden

Daisy deed lui op de grond een ademhalingsoefening en filmde dat. Er kwam een klant uit.

Een klant in de bouw groeide op in een huis waar het altijd koud was. Als kind sprak ze met zichzelf af: later wil ik dat niemand meer in een koud huis woont. Dat werd haar motivatie voor een miljoenenbedrijf in de bouw.

zo werk je

1. **kijk naar het voorbeeld** op de volgende pagina.
2. **beantwoord de 7 vragen.** schrijf zoals je het aan een vriendin vertelt.
3. **zet je antwoorden om in dia's** en check de 5 regels.

je kunt het printen, of op je laptop invullen in de vakjes.

het voorbeeld: "mama, werk jij eigenlijk wel?"

De best presterende van alle carousels die Zarayda met Claude maakte. Kijk vooral naar de **opbouw**: elke dia heeft een rol. *schuin gedrukt* is de klap: de zin die moet blijven hangen.

1	**HAAK: DE TEGENSTRIJDIGHEID**	ik heb een business die 100.000 euro plus per maand verdient. en toch... *'mama, werk jij eigenlijk wel?'* ↖ VROEG MIJN KIND LAATST
2	**DE SCÈNE**	mijn dochter zei: 'mama, bij mij in de klas heeft iemand een papa die elke dag naar het ziekenhuis moet. die is arts. maar jij bent altijd thuis.' *en eerlijk? ik voelde me zo succesvol.*
3	**WAT HET BETEKENT**	want ik werk alleen onder schooltijd. *ik sta elke dag om 3 uur op het schoolplein.*
4	**DE VIJAND + WAT DIE KOSTTE**	voordat ik mijn kind had, werkte ik 80 uur per week. voor veel minder omzet. *ik zat in de grote misvatting dat je harder moest werken en productiever moest zijn voor succes.*
5	**HET KANTELPUNT**	toen werd ik moeder. en vlak daarna ging ik uit elkaar met de vader van mijn kind. *ineens zat ik alleen thuis met een kleintje.*
6	**DE OUDE NORM KAN NIET MEER**	ik moest geld verdienen om voor haar te zorgen. maar ik moest er ook gewoon zíjn. 80 uur werken was geen optie meer. *dus heb ik uit noodzaak een nieuwe manier van werken gecreëerd.*
7	**HET VOERTUIG, ALS ANTWOORD OP DE VIJAND**	en weet je wat het verschil maakte? *simpele video's.* nieuwe klanten ontdekken mijn werk bijna automatisch. vooral op Instagram.
8	**BEWIJS: WEINIG ERIN, VEEL ERUIT**	mijn allereerste video had 200 views. *200.* en ik haalde 17.000 euro aan samenwerkingen uit die eerste video's.
9	**BEWIJS**	2 weken geleden had ik een 22.000 euro dag.
10	**BEWIJS**	en laatst postte ik een story die ik in 1 minuut had gemaakt. gewoon zwarte letters op een witte achtergrond. hij werd slecht bekeken. *en toch leverde hij 6.000 euro op.*
11	**HET BEZWAAR**	en nee, dit is geen influencer-ding. *iedereen kan dit.* ik leer dit ook aan mijn ondernemers.
12	**KLANTBEWIJS**	**Priscilla** ging van 60+ uur loondienst naar 56.000 euro omzet in 6 maanden als ondernemer. en **Klaske**, kok, krijgt al haar klanten via Reels op Instagram.
13	**WAT JE NÍÉT NODIG HEBT**	je hoeft niet veel volgers te hebben. *je hoeft niet met je hoofd in beeld als je dat niet wil.*
14	**WAT JE WÉL NODIG HEBT (HET VOERTUIG, NOG ÉÉN KEER)**	wat je wél nodig hebt? de juiste videostrategie. en een slimme manier om die video's makkelijk in een paar minuten te maken. *daar heb ik een systeem voor ontwikkeld. ik laat je zien hoe.*
15	**DE UITNODIGING**	in mijn gratis masterclass deel ik de videostrategie met je. en gaan we praktisch met het systeem aan de slag. *we maken samen 2 video's die je meteen daarna kunt posten.*
16	**DE OPROEP MET CODEWOORD**	zin om samen die video's voor je business te maken? reageer met **Masterclass1** en ik zorg dat je er gratis bij kan zijn.

de 7 vragen

1 welke twee dingen zijn allebei waar over jou, terwijl je lezer denkt dat ze niet samen kunnen?

dit is je haak. het hoeft geen groot succes te zijn: iets wat voor jou heel normaal is, jouw eigen kijk, een keuze, een plan of het resultaat van een klant werkt net zo goed. je lezer moet denken: "hoe dan?"

voorbeeld: ik groeide op in een huis waar het altijd koud was. nu bouw ik huizen waar niemand het meer koud heeft.

2 welk moment hoort daarbij? vertel het alsof het nu gebeurt.

waar ben je, wat zie je, wie zegt wat? schrijf in de tegenwoordige tijd: "mijn dochter vraagt...", niet "toen mijn dochter vroeg..."

voorbeeld: mijn dochter vraagt: "mama, werk jij eigenlijk wel?"

3 waar is je klant stiekem bang voor, en wat wil ze het allerliefst?

je moment werkt als een spiegel: je lezer ziet er haar eigen angst en verlangen in terug.

voorbeeld: bang dat ze haar kind tekortdoet. ze wil genoeg klanten, en gewoon om 3 uur op het schoolplein staan.

4 wat zegt iedereen dat je moet doen om succesvol te zijn? en waarom klopt dat niet?

dit is de vijand: een norm waar iedereen in gelooft en waar jij tegenin gaat.

voorbeeld: je moet harder werken. ik werkte 80 uur per week, voor veel minder omzet.

5 wat doe jij anders, en wat levert het jou en je klanten op?

dit is je voertuig: het antwoord op de vijand. heb je een getal? top. nog niet? vertel wat je ziet bij je klanten.

voorbeeld: simpele video's. mijn eerste video had 200 views en leverde 17.000 euro aan samenwerkingen op.

6 welke "ja maar jij..." hoor je, wat is je antwoord, en welke klant bewijst het?

voorkom dat je lezer jou ziet als unicorn. weerleg het bezwaar met een nieuw alternatief of eerlijke reflectie, en noem een klant met naam en resultaat.

voorbeeld: "jij bent een soort influencer." nee, iedereen kan dit. recruiter Bernadet verdubbelde haar omzet en werkt minder uren.

7 waar nodig je je lezer voor uit, en met welk codewoord reageert ze?

voorbeeld: mijn gratis masterclass. reageer met Masterclass1.

zet het om in dia's

Eén rol per dia, maximaal 3 korte zinnen. Eindig elke dia op je klap.

1 **haak: de tegenstrijdigheid (vraag 1)**

2 **de scène (vraag 2)**

3 **wat het betekent**

4 **de vijand (vraag 4)**

5 **het kantelpunt: waarom het anders moest**

6 **het voertuig (vraag 5)**

7 **bewijs (vraag 5)**

8 **het bezwaar (vraag 6)**

9 **klantbewijs (vraag 6)**

10 **wat je lezer wél nodig heeft**

11 **de uitnodiging (vraag 7)**

12 **de oproep met codewoord**

de 5 regels

- [ ] **dia 1 opent met je tegenstrijdigheid, zonder op te scheppen.**
- [ ] **de scène staat in de tegenwoordige tijd.**
- [ ] **het voertuig komt pas ná de vijand, als antwoord erop.**
- [ ] **maximaal 3 korte zinnen per dia, en niets dubbel.**
- [ ] **het zijn jouw eigen woorden.**

vormgeving

- de tekst staat op de foto, nooit over een gezicht.
- de klap groot en schuin, in een warme kleur.
- wissel af: gewone dia's, grote klappen ("200.") en briefjes met een pijltje.
- op de laatste dia je codewoord groot in een kader.

foto's en caption

- kies echte momenten, met rust boven of onder je gezicht.
- liever 4 tot 6 foto's die je herhaalt dan 20 verschillende.
- je caption is hetzelfde verhaal als lopende tekst, max 2.200 tekens, en eindigt op je codewoord.

VEEL PLEZIER MET JE VERHAAL! xZa