

Out-of-office Plan van aanpak

Voorbeeld bericht:

Hoi! Bedankt voor je bericht. Even een update: ik heb mezelf aan de lader gelegd op een plek met veel zon en nul wifi. Mijn telefoon is tijdelijk met vervroegd pensioen gestuurd zodat ik weer met 100% energie voor je klaarsta op [Datum].

Maar... jouw ambities gaan natuurlijk niet op pauze. Omdat ik wil dat je direct verder kunt, heb ik een korte video voor je klaargezet. Hierin deel ik mijn strategie voor een [Jouw Expertise/Klantreis] die voor jou werkt, ook als je zelf even offline bent.

Bekijk de video en de volgende stappen hier: [LINK]

Ik hoop je na mijn vakantie verder te spreken!

STAPPENPLAN

Stap 1: Stop de saaiheid

Vervang je standaard Out-of-Office door een variant die menselijk is.

- *Waarom:* Een lead die nú aanstaat, wil connectie, geen kille afwijzing.
- *Het Script:* Gebruik mijn Bericht-template (zie hierboven) als basis en vul je eigen vakantie-anekdote in.

Stap 2: Maak het nog persoonlijker met een video

Stuur ze niet naar een tekst, maar naar een gezicht. In de video hierboven zie je hoe ik dat aanpak. Jouw video moet 3 dingen doen:

1. **De vibe zetten:** Erken dat je er niet bent, maar dat hun groei niet stopt.
2. **Je visie delen:** Geef ze in 1 minuut een waardevol inzicht over jouw onderwerp.
3. **De weg wijzen:** Vertel ze precies welke knop ze hieronder moeten klikken.

Stap 3: Zet ze in de actie stand

Zorg dat je onder je video de 'Kies je eigen route'-knoppen hebt staan:

- **Call inplannen:** Link naar je agenda (Calendly) voor een call ná je vakantie.
- **Gelijk aan de slag:** Directe link naar je weggever/ebook.
- **Meer weten?:** Link naar je aanbod-pagina.

Leidraad voor de Video (Vrije invulling)

Omdat je de video zelf wilt invullen met je eigen woorden, is dit de rode draad die je kunt aanhouden terwijl de camera draait:

- **De opening (0-15s):** Bevestig de "vakantie-vibe". Noem je vakantiebestemming, noem bijvoorbeeld de gijzeling van je telefoon, lach erom. Dit breekt het ijs.
- **De brug (15-30s):** Maak de overstap naar business. *"Waarom ik dit zo heb ingericht? Omdat ik geloof dat een goede klantreis altijd doorloopt. Jij hebt nu een vraag, en ik wil dat je direct een antwoord krijgt."*
- **De kern (30-60s): Vrije invulling.** Vertel kort wat jouw visie is op jouw onderwerp. Waar help je mensen mee? Waarom is jouw aanbod een cyclus en geen losse flard? (Houd het bij 1 kernboodschap).
- **De afsluiter (60-90s):** Wijs ze naar de knoppen onder de video. Vertel ze dat je zin hebt om ze na je vakantie te spreken.