

# Inhoudsopgave.

<b>Les 1: Richt je op voordelen in plaats van eigenschappen.</b>	<b>8</b>
Voorbeelden bij les 1	9
Tips bij les 1	11
Oefening bij les 1	11
<b>Les 2: Wees zo specifiek mogelijk.</b>	<b>12</b>
Voorbeelden bij les 2	13
Tips bij les 2	15
Oefening bij les 2	15
<b>Les 3: Richt je op emoties.</b>	<b>16</b>
Voorbeelden bij les 3	17
Tips bij les 3	19
Oefening bij les 3	19
<b>Les 4: Laat anderen jouw verhaal vertellen.</b>	<b>20</b>
Voorbeelden bij les 4	21
Tips bij les 4	23
Oefening bij les 4	23
<b>Les 5: Geef sturing.</b>	<b>24</b>
Voorbeelden bij les 5	25
Tips bij les 5	27
Oefening bij les 5	27
<b>Les 6: Oefen op je koppen.</b>	<b>28</b>
Voorbeelden bij les 6	30
Tips bij les 6	32
Oefening bij les 6	32
<b>Les 7: Schaarste en urgentie.</b>	<b>33</b>
Voorbeelden bij les 7	34
Tips bij les 7	36
Oefening bij les 7	36
<b>Les 8: Shoot your biggest gun first.</b>	<b>37</b>
Voorbeelden bij les 8	38

Tips bij les 8	40
Oefening bij les 8	40
<b>Les 9: Maak het simpel, maar veelzeggend.</b>	<b>41</b>
Voorbeelden bij les 9	42
Tips bij les 9	44
Oefening bij les 9	44
<b>Les 10: Neem drempels weg.</b>	<b>45</b>
Voorbeelden bij les 10	47
Tips bij les 10	49
Oefening bij les 10	49
<b>Les 11: Schrijf het eenvoudiger op.</b>	<b>50</b>
Voorbeelden bij les 11	51
Tips bij les 11	53
Oefening bij les 11	53
<b>Les 12: Speel advocaat van de duivel.</b>	<b>54</b>
Voorbeelden bij les 12	55
Tips bij les 12	57
Oefening bij les 12	57
<b>Les 13: Weet wat je doelgroep drijft.</b>	<b>58</b>
Voorbeelden bij les 13	59
Tips bij les 13	60
Oefening bij les 13	60
<b>Les 14: Maak handig gebruik van als... dan.</b>	<b>61</b>
Voorbeelden bij les 14	62
Tips bij les 14	63
Oefening bij les 14	63
<b>Les 15: Laat ze kopen op emotie, overtuig achteraf met argumenten.</b>	<b>64</b>
Voorbeelden bij les 15	65
Tips bij les 15	67
Oefening bij les 15	67
<b>Les 16: Doe sterke claims.</b>	<b>68</b>

Voorbeelden bij les 16	69
Tips bij les 16	70
Oefening bij les 16	70
<b>Les 17: Gebruik social proof.</b>	<b>71</b>
Voorbeelden bij les 17	72
Tips bij les 17	74
Oefening bij les 17	74
<b>Les 18: Schrijf het scherper op.</b>	<b>75</b>
Voorbeelden bij les 18	76
Tips bij les 18	77
Oefening bij les 18	77
<b>Les 19: De aanpak van John Lennon.</b>	<b>78</b>
Voorbeelden bij les 19	79
Tips bij les 19	80
Oefening bij les 19	80
<b>Les 20: Zorg dat je opvalt.</b>	<b>81</b>
Voorbeelden bij les 20	82
Tips bij les 20	84
Oefening bij les 20	84
<b>Les 21: Luie woorden moet je schrappen.</b>	<b>85</b>
Tips bij les 21	87
Oefening bij les 21	87
<b>Les 22: Eén supersimpele SEO-hack.</b>	<b>88</b>
Tips bij les 22	90
Oefening bij les 22	90
<b>Les 23: Schrap de clichés.</b>	<b>91</b>
Voorbeelden bij les 23	92
Tips bij les 23	93
Oefening bij les 23	93
<b>Les 24: Hiermee ga jij scoren.</b>	<b>94</b>
Voorbeelden bij les 24	95

Tips bij les 24	97
Oefening bij les 24	97
<b>Les 25: Show, don't tell.</b>	<b>98</b>
Voorbeelden bij les 25	99
Tips bij les 25	100
Oefening bij les 25	100
<b>Les 26: Geef argumenten.</b>	<b>101</b>
Voorbeelden bij les 26	102
Tips bij les 26	103
Oefening bij les 26	103
<b>Les 27: Geef je teksten persoonlijkheid mee.</b>	<b>104</b>
Voorbeelden bij les 27	105
Tips bij les 27	107
Oefening bij les 27	107
<b>Les 28: Copywriting is net als seks.</b>	<b>108</b>
Voorbeelden bij les 28	109
Tips bij les 28	111
Oefening bij les 28	111
<b>Les 29: Herhaling, herhaling, herhaling.</b>	<b>112</b>
Tips bij les 29	113
Oefening bij les 29	113
<b>Les 30: Jij bent aan zet.</b>	<b>114</b>
Oefening bij les 30	114
<b>Tot besluit.</b>	<b>115</b>
<b>Bonus: online tools voor copywriters.</b>	<b>116</b>
<b>Vragen en beoordeling.</b>	<b>145</b>