

POWERLAUNCH

PowerLaunch

De ultieme formule voor de meest succesvolle lancering van jouw online aanbod

ISBN/EAN boek: 978-94-93440-09-8

ISBN/EAN e-book: 978-94-93440-10-4

NUR-code: 802

Copyright © Merel Pyhala-Dekker 2025

Eerste druk

Redactie: Gis la Fidder, Expertboek

Vormgeving: Lale Layla Yavuz, Expertboek

Foto auteur: Eppel Studio

Uitgever: Expertboek (expertboek.com)

BELANGRIJKE NOOT VOOR DE LEZER

De intellectuele eigendoms- en auteursrechten   van de inhoud en omslag van dit boek berusten bij de auteur. Kleine citaten met expliciete bronvermelding zijn toegestaan. Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op een andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of auteur.

Website auteur: powerlaunch.nl

Website uitgever: expertboek.com

DISCLAIMER

Ik heb mijn best gedaan om je met dit boek waardevolle en interessante informatie te geven. Natuurlijk heb ik alles zo zorgvuldig mogelijk beschreven, maar ik kan niet garanderen dat alles 100% juist of volledig is, omdat inzichten soms veranderen. De tips, inzichten en voorbeelden die je hier vindt, zijn bedoeld als inspiratie. Hoe je dit in de praktijk toepast, hangt af van jouw situatie. Wat voor de één werkt, is misschien minder geschikt voor de ander. Daarom een kleine disclaimer: ik ben niet verantwoordelijk voor hoe je deze informatie interpreteert of toepast en voor eventuele gevolgen daarvan. Gebruik je gezonde verstand. Kijk wat voor jou past en maak keuzes die passen bij jouw persoonlijke situatie.

De namen die ik in mijn boek gebruik, zijn op verzoek van mijn cliënten in sommige gevallen veranderd om hun privacy te waarborgen.

DUURZAME WIJSHEID

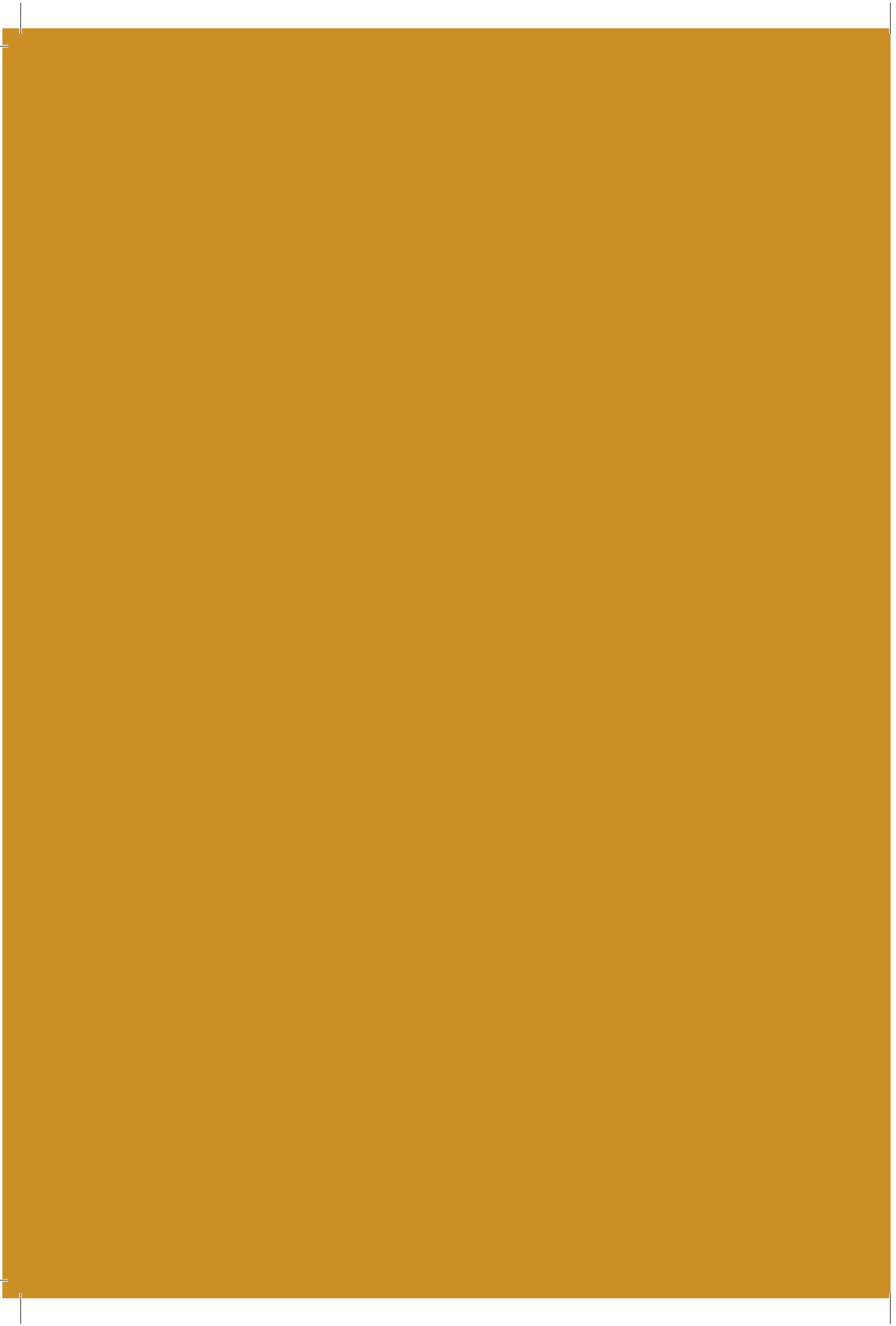
Expertboek levert graag een bijdrage aan een beter klimaat. Daarom laten we ook voor dit boek bomen planten in zowel Nederland als het buitenland. Zo dragen we bij aan duurzame wijsheid.

MEER KLANTEN. MINDER STRESS. MEER CASH.

POWER LAUNCH

De ultieme formule voor de
meest succesvolle lancering
van jouw online aanbod

MEREL PYHALA - DEKKER



*Opgedragen aan mijn man Jonah,
die altijd in mij geloofde en
aan mijn klanten, die voor
de volle 100% lanceerden.*



'Merel is niet alleen 'book smart' – juist doordat ze ook 'street smart' is, komt het binnen.

Als businesscoach zie ik veel ondernemers worstelen met het 'hoe dan?!' van een succesvolle lancering. Dit boek geeft daar een helder, concreet én praktisch antwoord op. Merel slaagt erin om haar jarenlange ervaring te vertalen naar een no-nonsense stappenplan dat werkt – niet alleen in theorie, maar juist in de praktijk. Ze is niet alleen 'book smart' – juist doordat ze ook 'street smart' is, komt het binnen. Geen vage containerbegrippen, wel duidelijke strategieën, echte verhalen en voorbeelden waar je direct mee aan de slag kunt. PowerLaunch is geen boek voor de boekenkast – dit is een werkboek voor ondernemers die serieus willen vlammen met hun online aanbod.'

John Slabbekoorn – Business- & Performancecoach, Lifestyle of Business



'Merel is dé go-to expert als het gaat om lanceren met resultaat.

In PowerLaunch kijkt ze strategisch naar álle facetten van een succesvolle lancering. Geen ruis, wél een glashelder plan – tot in de details uitgewerkt.

Dit boek is precies wat je van Merel mag verwachten: helder, praktisch en spot-on. Voor iedereen die zijn online aanbod serieus wil verkopen, is PowerLaunch een no-brainer.'

Suzanne van Schaik, Businesscoach



'Een completer en concreter verhaal rondom lanceren ga je niet krijgen!

Ik heb hier nog zoveel praktische tips uitgehaald, terwijl ik bij veel andere ondernemersboeken vooral 'blablabla' denk 😊. Dank je wel Merel!'

Loes, Let's get LOES - Salespagina Expert



**'Een praktisch en compleet handboek voor het opzetten
en verkopen van je online aanbod.**

Merel biedt een helder stappenplan verdeeld over vier slimme fasen: PreLaunch, PromoLaunch, PowerLaunch en PostLaunch. Van het scherpstellen van je aanbod en het bouwen van je e-maillijst, tot het kiezen van je conversie-event en het inzetten van psychologische triggers. Alles komt aan bod. Inclusief checklists, concrete voorbeelden en conversieverhogende acties.

Geen ingewikkelde theorieën, maar een foolproof strategie waarmee je structureel resultaat behaalt. Wat mij betreft verplichte kost voor elke online ondernemer die zijn aanbod serieus wil laten groeien.

Sabine Nandel, Business Strategie



**'Dit boek is een praktische must-read voor iedere ondernemer die haar
aanbod écht goed in de markt wil zetten.**

Als founder van de Female Leaders Club zie ik dagelijks hoe belangrijk het is dat succesvolle vrouwelijke ondernemers niet alleen een winstgevend bedrijf bouwen, maar óók de ruimte behouden om de moeder, partner of vriendin te zijn die ze willen zijn. Dat vraagt om een schaalbaar verdienmodel – en daar is Merel dé expert in.

Merel helpt je niet alleen om je kennis te vertalen naar een online programma, maar vooral om dat programma succesvol te lanceren. Ze weet precies wat er nodig is in elke fase van een lancering: van het opbouwen van je publiek tot het doen van een overtuigend aanbod. Ze heeft al meerdere vrouwen uit de Female Leaders Club geholpen met het creëren én verkopen van hun aanbod.

Dit boek is dan ook een praktische must-read voor iedere ondernemer die veel weet van haar vak, maar nog wil leren hoe je dat aanbod écht goed in de markt zet. Een helder handboek dat je stap voor stap meeneemt in alle fases van je lancering.'

**Maartje Blijleven, Bestsellerauteur, communitystrateeg
& founder Female Leaders Club**

INHOUD

Voorwoord	11
Inleiding	13

FASE 1. PreLaunch

1. Bepaal je aanbod – <i>Wat ga je lanceren?</i>	21
2. Welk probleem lost mijn aanbod op?	29
<i>Verscherp je marketingboodschap</i>	
3. Bouw je e-maillijst – <i>Hoe vergroot je je bereik?</i>	39
4. Zoek de juiste partners – <i>Met wie ga je samenwerken?</i>	47
CHECKLIST Fase 1: PreLaunch	54

FASE 2. PromoLaunch

5. Bepaal je conversie-event	59
<i>Op welke manier deel je jouw expertise?</i>	
6. Laat jezelf zien op social media	67
<i>Wat is de beste manier om organische leads te krijgen?</i>	
7. Bepaal je advertentiestrategie	79
<i>Hoe bereik je een koud publiek?</i>	
8. Zet je warme publiek in	89
<i>Op welke wijze kun je je eigen netwerk inzetten?</i>	
CHECKLIST Fase 2: PromoLaunch	95

FASE 3. PowerLaunch

9. Geef je beste presentatie	101
<i>Hoe verkoop je zonder salesy over te komen?</i>	
10. Gebruik psychologische triggers	115
<i>Welke urgentie zet je slim in?</i>	
11. Doe conversieverhogende activiteiten	129
<i>Wat helpt je om meer JA's te krijgen?</i>	
12. Volg persoonlijk op	135
<i>Hoe kom je makkelijk in gesprek?</i>	
CHECKLIST Fase 3: PowerLaunch	143

FASE 4. PostLaunch

13. Doe een enquête	149
<i>Waarom heeft je doelgroep niet gekocht?</i>	
14. Evalueer je lancering	163
<i>Wat was het resultaat van je lancering?</i>	
15. Plan je volgende lancering	173
<i>Wat is je volgende stap?</i>	
16. Laat je klanten voor je werven	177
<i>Hoe kun je de olievlek vergroten?</i>	
CHECKLIST Fase 4: PostLaunch	182
Jouw volgende stap	185
Over de auteur	187
Nawoord	191
Begrippenlijst	193