

5 tips
voor een
pakkende
onderwerpregel



Negen uur 's ochtends. Je opent je mailbox. 30 nieuwe mails. 10 daarvan zijn nieuwsbrieven. Zucht. Je scant snel de onderwerpen van de mails en stuurt 8 nieuwsbrieven linea recta naar de prullenbak.

Herkenbaar?

Hetzelfde doen jouw potentiële klanten met jouw nieuwsbrieven. En dat ze dat met 8 van de 10 mails doen, is zowat de standaard succesratio van een nieuwsbrief. Meerdere onderzoeken naar digitale marketing tonen aan dat **gemiddeld 20%** van de verstuurde nieuwsbrieven ook effectief **wordt geopend**.

Hoe zorg je er dan voor dat jouw nieuwsbrief of socialmediapost tot die gelukkige 2 van de 10 behoort?

Dat doe je zo:

Maak je lezer nieuwsgierig met de kopzin

Het onderwerp van de nieuwsbrief is het eerste wat jouw lezer ziet. Die onderwerpregel moet blijven plakken bij de ontvanger en uitnodigen tot lezen. Of de kopzin blijft plakken, en de trigger is om de mail te openen, is bijna altijd een onbewuste beslissing die jouw lezer neemt in een fractie van een seconde, op automatische piloot. Die automatische piloot, die stuur jij met je woorden in de kopzin.

Ik geef je 5 tips waarmee jij het klikgedrag van je lezers in de goede richting stuurt. 5 tips voor sterke kopzinnen.

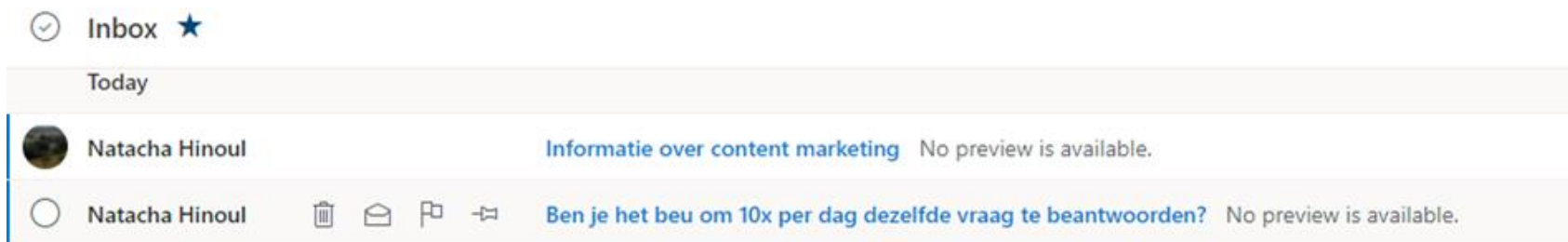


1. Stel een vraag in de kopzin

Mensen zijn nieuwsgierig. Een vragende zin zet je lezer aan tot nadenken. En nadenken leidt tot actie.

Stel een prikkelende vraag en de kans is groot dat jouw lezer de mail opent om het antwoord te kennen.

Vergelijk zelf: welk mailonderwerp in het voorbeeld hieronder spreekt jou het meest aan?



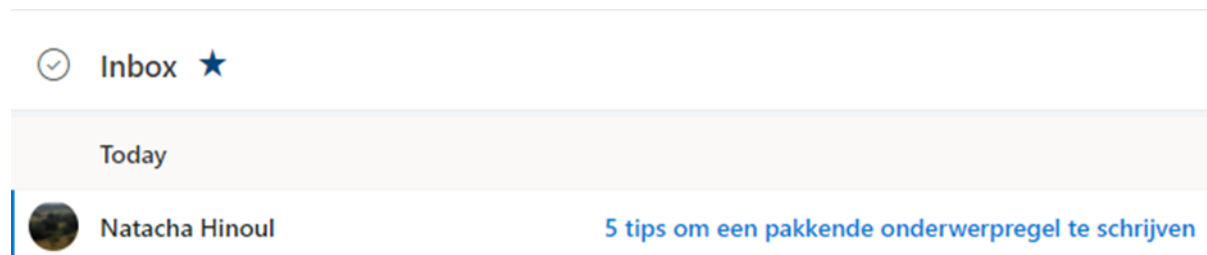
2. Gebruik een cijfer in de kopzin

Mensen houden van lijstjes. Daarom doen getallen en cijfers het goed in ons brein.

Een nieuwsbrief met een opsomming spreekt meer aan dan een doorlopende tekst. Een belofte met **een cijfer prikkelt om verder te lezen** en schept zekerheid.

Zet in de onderwerpregel **hoeveel** tips, richtlijnen, geld of cadeautjes je lezer mag verwachten. Zo kan je lezer de lengte van de tekst inschatten. Dat creëert zekerheid en vertrouwen.

Bonustip: de cijfers 3, 5, 7 en 10 prikkelen ons brein het sterkst, dat blijkt uit onderzoek voor neuromarketing.

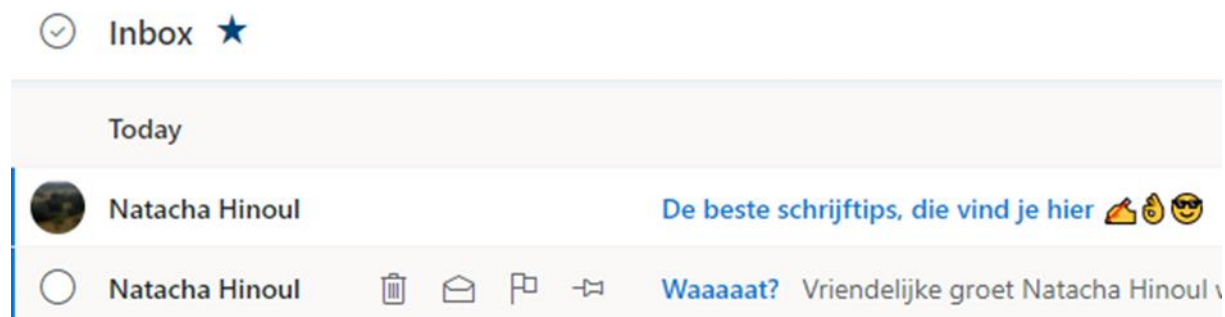


3. Doe eens gek

Zet een verrassend of gek woord in de onderwerpregel. Iets wat niemand verwacht.

Het onverwachte prikkelt het brein en maakt nieuwsgierig. 'Openen die mail,' zeggen onze hersenen dan!

Of gebruik emoticons in je onderwerp. Maar overdrijf daar niet mee, ze komen erg irritant over in voorleessoftware (inclusief schrijven!)



4. Eenvoudig en eerlijk

Soms is eenvoudig het beste. Vertel in het onderwerp meteen wat de lezer kan verwachten.

10% korting op alle vertalingen Duits-Nederlands. Geldig tot 15 april.

Deze zin zegt meteen alles. En natuurlijk ben je eerlijk: de korting die je belooft, geef je ook. Geen kleine lettertjes.

Wedden dat jouw lezers deze nieuwsbrief openklikken?

De geldigheidsdatum in dit voorbeeld is trouwens ook een neuromarketingtrucje: schaarste zet aan tot actie!



5. Gebruik artificiële intelligentie (AI)

Eind 2022 brak AI door bij het grote publiek dankzij de lancering van ChatGPT. Ben jij een voorstander of een tegenstander?

Ik raad je aan technologie te gebruiken in je eigen voordeel, voor wat ze waard is: als een handige kantoorassistent. Beoordeel het resultaat van de machine en ga er zelf, met je eigen brein, mee aan de slag.

Hier zijn 2 AI-tools die voor jou kopzinnen schrijven

:



Active Campaign

Active Campaign heeft een **onderwerpregelgenerator** ontwikkeld die je vrij kan gebruiken op de website van het bedrijf. Probeer het meteen even:

<https://www.activecampaign.com/free-marketing-tools/subject-line-generator#generator>

De tool werkt alleen in het Engels, maar je haalt er in ieder geval inspiratie uit.

Keyword category *

Topic ▼

Keyword *

copywriting

Reset

Generate subject lines ›

SUGGESTED SUBJECT LINES ?

What you should know about copywriting	Copy
The fastest way to copywriting	Copy
copywriting.	Copy
4 questions answered about copywriting	Copy



ChatGPT

En dan is er ChatGPT, de hype van het moment. De 'truc' om ChatGPT goede resultaten te ontlokken zit in de prompt (de opdracht) die je geeft.

Hoe gedetailleerder de opdracht, hoe beter de tool 'begrijpt' wat jij wilt, hoe beter het resultaat.

Je krijgt hier enkele **voorbeeldprompts om kopzinnen te genereren**.

Prompt 1: kopzinnen om een opleiding aan te prijzen

Doel:

Stel dat je een online opleiding aanbiedt en dat je alle informatie en het inschrijvingsformulier daarvoor op een landingspagina op je website hebt staan. Je prijst de opleiding aan in een nieuwsbrief of socialmediapost.

Extra:

Ik vraag ChatGPT expliciet om kopzinnen te maken volgens enkele beïnvloedingsprincipes van neuromarketing. Dat zul je merken in de prompt.

Prompt:

Maak voor mij 20 motiverende kopteksten maken voor deze pagina: [zet hier de URL van jouw landingspagina]

Ik wil dat je gebruik maakt van de basismotivatoren hebzucht, angst, status of zelfontplooiing, zonder die expliciet te benoemen.

De koppen moeten mensen motiveren om de opleiding [jouw opleiding] aan te kopen.

Zet de koppen in een tabel en zet steeds in de tweede kolom welke basismotivator je hebt gebruikt.



Hier zie je een voorbeeld van wat ChatGPT uitspuwt:

Koptekst	Basismotivator
"Transformeer je carrière met [jouw opleiding]!"	Zelfontplooiing
"Word een leider in je vakgebied met [jouw opleiding]!"	Status
"Mis de kans niet om de expert te worden die je wilt zijn!"	Angst
"Verdubbel je inkomstenpotentieel met [jouw opleiding]!"	Hebzucht
"Stijg boven je collega's uit met de kennis van [jouw opleiding]!"	Status
"Zet de eerste stap naar je droomcarrière met [jouw opleiding]!"	Zelfontplooiing
"Voorkom dat je achterblijft in je branche!"	Angst
"Maak je ambities waar met [jouw opleiding]!"	Zelfontplooiing
"Word onmisbaar in je vak met [jouw opleiding]!"	Status
"Haal meer uit je carrière, begin vandaag nog!"	Hebzucht
"Ontsnap aan de middelmatigheid met [jouw opleiding]!"	Angst
"Laat deze unieke kans om te groeien niet schieten!"	Hebzucht
"Onderscheid jezelf van de massa met [jouw opleiding]!"	Status
"Investeer in jezelf, investeer in [jouw opleiding]!"	Zelfontplooiing
"Wees geen slachtoffer van verandering, leid het met [jouw opleiding]!"	Angst
"Maximaliseer je potentieel, start met [jouw opleiding]!"	Zelfontplooiing
"Durf groot te dromen, durf te kiezen voor [jouw opleiding]!"	Hebzucht
"Verander niet alleen je carrière, verander je leven met [jouw opleiding]!"	Zelfontplooiing



Prompt 2: kopzinnen om ERP-software aan te prijzen

Doel:

Stel dat je ERP-software verkoopt. Je biedt de software tijdelijk met 30% korting aan via een nieuwsbrief.

Prompt:

Je bent een softwareverkoper die een ERP-pakket verkoopt. Gedurende de hele maand maart biedt je 30% korting op de licentieprijs. Je maakt deze aanbieding bekend bij klanten en prospecten via een e-mailnieuwsbrief. Maak 20 motiverende kopzinnen voor deze nieuwsbrief. Maak in de kopzinnen gebruik van schaarste en gebruik minstens een cijfer in de kopzinnen. Zet de 20 kopzinnen onder elkaar in een tabel.

Dit is het resultaat van ChatGPT:

"Slechts enkele dagen over om 30% te besparen op ons ERP-pakket!"

"Maart Madness: 30% korting op ERP-licenties, grijp uw kans!"

"Tijdtikker: 30% korting op ons ERP-pakket eindigt deze maand!"

"Bespaar slim: 30% korting op uw ERP-licentie, alleen nu!"

"Wacht niet langer: Bespaar 30% op ons ERP-pakket in maart!"

"De klok tikt: 30% korting op uw ERP-aankoop eindigt binnenkort!"

"Maart Speciaal: 30% korting op ons ERP-pakket – Bespaar nu!"

"Eindigt binnenkort: 30% korting op ERP-licenties – Actie vereist!"

"30% korting op ons ERP-pakket: Maak de sprong vandaag!"

"Uw laatste kans om 30% te besparen op ons ERP-pakket dit jaar!"

"Alleen deze maand: Uw ERP-oplossing met 30% korting!"

"Eindigt binnenkort: Bespaar 30% op ons ERP-pakket – Mis het niet!"

Deze kopzinnen zijn ontworpen om een gevoel van urgentie te creëren en de lezers aan te moedigen om actie te ondernemen door gebruik te maken van het aanbod voordat het eindigt.



Prompt 3: kopzinnen in de e-mail van een recruiter die oude kandidaten mailt voor een vacante functie

Doel:

Er is een vacante functie in het bedrijf voor een Project Manager. Je stuurt een nieuwsbrief uit naar potentiële kandidaten die eerder solliciteerden bij het bedrijf.

Prompt:

Je bent een recruiter in een middelgroot bedrijf in België. Er is een vacante functie als Project Manager waarvoor je potentiële kandidaten moet zoeken. Je stuurt een e-mail naar een lijst met mensen die in het verleden al eens bij het bedrijf solliciteerden. Met de e-mail wil je hen overtuigen voor deze functie van Project Manager te komen solliciteren. Maak 20 motiverende kopzinnen voor de e-mail om de potentiële kandidaten te overtuigen te solliciteren. Schrijf in Belgisch-Nederlands. Zet de 20 kopzinnen onder elkaar in een tabel.



Dit zijn enkele suggesties van ChatGPT:

"Laat uw leiderschap excelleren als onze Project Manager!"
"Uw kans om te schitteren als Project Manager is hier!"
"Transformeer uw carrièrepad: word Project Manager bij ons!"
"Project Manager positie open: wij zoeken uw talent!"
"Word de drijvende kracht achter onze projecten als Project Manager!"
"Zet uw stempel op succes als onze nieuwe Project Manager!"
"Unieke kans: voeg u bij ons als de sleutel Project Manager!"
"Gezocht: Project Manager met passie en visie!"
"Bouw mee aan de toekomst als onze Project Manager!"
"Neem de leiding over boeiende projecten als onze Project Manager!"
"Project Manager rol open voor visionaire leiders zoals u!"
"Laat uw leiderschapskwaliteiten schitteren als onze Project Manager!"



Wil je meer hulp of advies?

Wil jij dat jouw klanten je nieuwsbrief lezen in plaats van hem uit de mailbox te gooien? Meer nog: wil je dat ze na het lezen actie ondernemen? Ik geef je graag advies. Stuur me enkele van jouw nieuwsbrieven of blogartikelen. Je krijgt van mij advies, een ongezouten en oprechte mening en een babbel om mijn bevindingen samen te bespreken. En dat alles voor minder dan € 140.

[Leen mijn brein!](#)

Gun jezelf meer tijd voor jouw focustaken en voor dat wat jij graag doet in je job. Besteed blogartikels en socialmediaberichten volledig of gedeeltelijk uit. Kies een pakket dat past bij jouw budget:

[Yes, jij mag mijn teksten schrijven!](#)

© www.dewoordacademie.com

(Zijn deze tips nuttig en wil je ze graag delen met anderen? Kopieer dan alsjeblieft niet dit e-book. Je doet me er een groot plezier mee als je mijn netwerk vergroot met jouw contacten. Ik leer graag de mensen kennen die mij willen leren kennen.)

