

Instagram Flash Sale:  
met nul budget  
extra verkoop.

*swipefile*



Sell your stuff online  
awesome ecommerce

# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## HOE RUN JE EEN INSTAGRAM FLASH SALE VOOR EXTRA VERKOOP?

Als je Instagram commercieel inzet als marketingmiddel voor je online onderneming of webshop, kan een Flash Sale een geweldige manier zijn om je omzet een boost te geven, wat extra aandacht te genereren en/of snel van wat overtollige voorraad af te komen. Een Flash Sale is een snelle, tijdelijke verkoop die slechts één dag of zelfs maar een paar uur duurt. [Het artikel vind je hier.](#)

## HOE WERKT EEN FLASH SALE?

Er zijn meerdere manieren om dit te regelen, want Instagram kun je op zoveel manieren leuk én effectief inzetten voor verkoop van producten en diensten. In 2020 was de Flash Sale hét alternatief voor de Koningsdag Vrijmarkt in verband met de eerste grote Corona lockdown en het bleek super eenvoudig en succesvol. Kijk maar eens op hashtag #instavrijmarkt2020 en dan zie je nog niet eens alle Instagram Stories die op 27 april actief waren.



## FLASH SALE TIPS

Terug naar de Flash Sale. Hiervoor kun je natuurlijk gewoon je eigen reguliere, zakelijke Instagram account gebruiken. Maar we vonden laatst zo'n leuke manier, die we graag met je delen en uiteenzetten. De volledige casestudy vind je na deze tips.

### 1 BEPAAL JE DOEL EN MAAK EEN PLAN

Let op op welke tijden van de dag jouw doelgroep het meest actief is op Instagram. Als je een zakelijk Instagram-account gebruikt (aan te raden), biedt Instagram deze informatie in het gedeelte Insights. Bepaal wat je wilt verkopen en wat je moet verkopen om je doel te bereiken.

### 2 VOORBEREIDING IS KEY

Schrijf je berichten van tevoren, inclusief je hashtags, zodat je ze op het juiste moment kunt kopiëren / plakken (of plan je berichten met Buffer, Hootsuite of Studio voor makers).

# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## 3 GEBRUIK EEN HASHTAG

Een exclusieve hashtag kan handig zijn als je je verkoop van tevoren bekend maakt. De sleutel tot succes, zoals bij elk marketingmiddel, is het leren spelen van het spel. Onderzoek hoe je hashtags nauwkeurig en effectief kunt gebruiken en ga ervoor!

- **EXTRA HASHTAG TIP 1:** zorg dat je goede hashtags gebruik en geen verboden termen! Meer over verboden hashtags lees je hier.
- **HASHTAG TIP 2:** Weet niet welke hashtag te gebruiken? Je kunt de hashtag-generator op [www.tagsfinder.com](http://www.tagsfinder.com) gebruiken die je helpt bij het vinden van top 30 hashtags op basis van trefwoordselectie.
- **HASHTAG TIP 3:** Wil je weten welke hashtags jouw concurrent veel gebruikt? Dat ontdek je met [www.ninjalitics.com](http://www.ninjalitics.com)

## 4 GEBRUIK JE NETWERK

Maak gebruik van je netwerk en/of samenwerkingen om de aandacht op je verkoop te vestigen. Krijg meer aandacht voor je Flash Sale door anderen in te zetten om over je Flash Sale te schrijven of te posten. Je kunt hierbij ook gebruik maken van influencers. Heb je daar hulp bij nodig? Kijk dan eens naar het [Influencer marketing Ins & outs e-book](#).

## 5 SUCCESVOLLE FLASH SALES BIEDEN HOGE KORTINGEN

Geef je liever geen korting, dan is dat ook prima natuurlijk. Mik dan vooral op exclusiviteit en 'laatste stuks' of bundel producten in aantrekkelijke pakketten. Experimenteer met wat voor jou het beste werkt. Een Flash Sale kun je ook prima gebruiken om nieuwe producten of diensten te introduceren en daar is natuurlijk geen korting bij nodig.

## 6 BESLIS OF HET EEN VERRASSING ZAL ZIJN

Sommige ondernemingen gebruiken de Flash Sale als een leuke verrassing voor hun vaste volgers. Anderen houden elke week of maand een snelle verkoop op altijd dezelfde dag en tijd. Als je een actief publiek op Instagram hebt is dat zeker het onderzoeken waard!

## 7 ZORG ERVOOR DAT KLANTEN SNEL KUNNEN BESTELLEN

Zorg ervoor dat het verkoopproces van start tot finish spot on is voordat je met de Flash Sale begint. Een eenvoudige en veelgebruikte methode is om bestellers via Instagram gewoon te DM-en met een link naar het te bestellen, desbetreffende product in bijvoorbeeld de webshop of door een Tikkie te sturen.



### WORD SYSO VIP EN JE KRIJGT:

- alle SYSO tools (t.w.v. €2.513,-)
- 12 Masterclasses, groei challenges en 12 inloopochtenden
- exclusief toegang tot de besloten SYSO VIP hangout
- voorrang op alle acties, nieuws, leuke extra's, handige downloads en elk seizoen gezamenlijke giveaways.

[KLIK HIER](#)

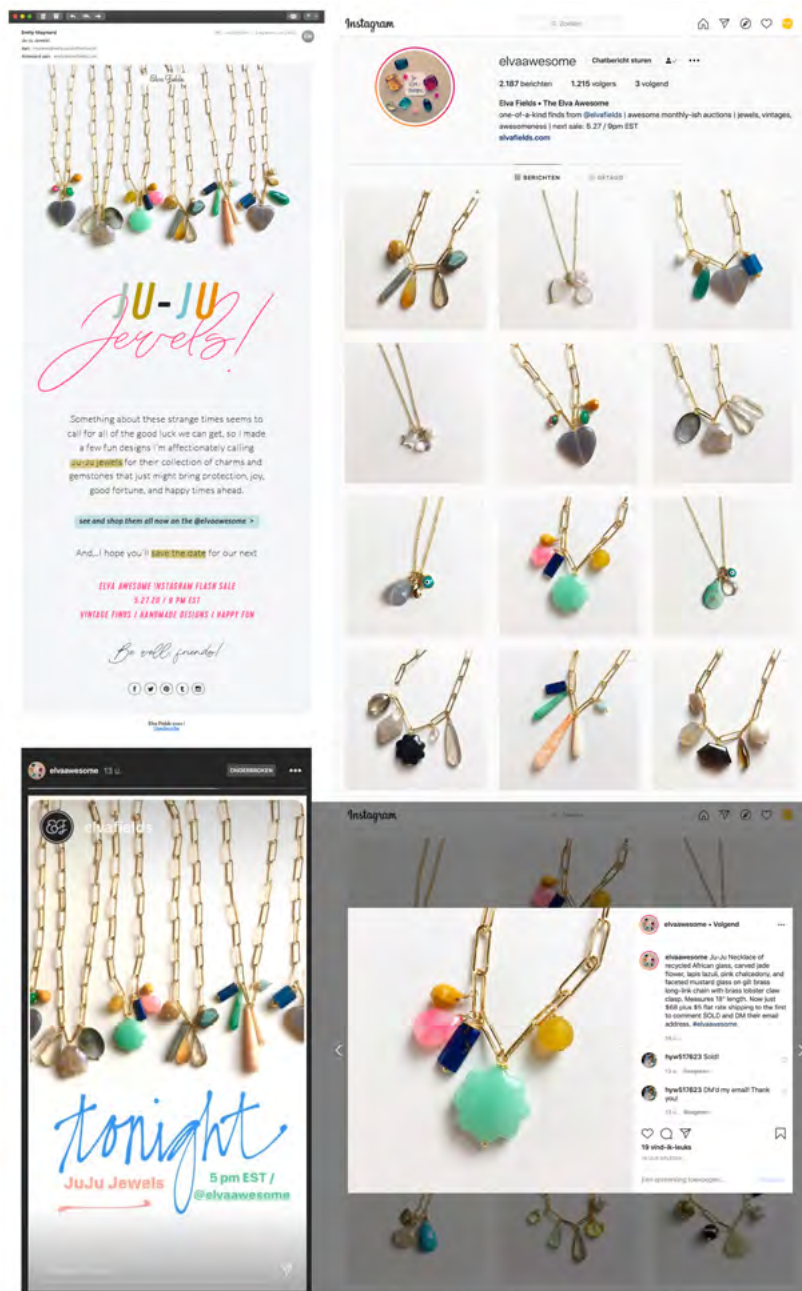
# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## FLASH SALE CASESTUDY

Elva Fields is een sieradenontwerpster uit Amerika, in haar webshop vind je vaak prachtige, door haar, handgemaakte sieraden en vintage vondsten. Vaak 'one of a kind'. Wellicht heeft Elva in de loop der jaren ongemerkt veel winkeldochters opgespaard én heel veel losse kralen en dacht ze op een dag: "Weg ermee!". De strekking weet ik niet precies, maar het kan goed zijn dat ze op een leuke manier van haar extra spullen af wilde en eveneens haar omzet een boost wilde geven.

Hier een collage van Elva's succesvolle Flash Sale. Elk sieraad dat je ziet is verkocht en ten tijde van schrijven is er volgende week weer een Flash Sale. Hierna leg ik elk onderdeel van de casestudy individueel uit. Daarna kun je zelf aan de slag. Veel succes!



# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## 1 - DE NIEUWSBRIEF

Deze nieuwsbrief kwam binnen.

Lekker fris van opzet, niet te moeilijk; één duidelijke boodschap: JU-JU jewels. Het product zie je direct, met daaronder goed vormgegeven de uitleg in een niet al te lang tekstje. De tone of voice is vriendelijk. I LIKE!

**NOTE:** Het enige wat ik nog wel mis hier is een (veel duidelijkere) knop. Nu zie je in het lichtblauwe balkje, relatief klein, 'see and shop them all now on the @elvaawesome', maar dat had best een mooie oranje knop mogen zijn 'SHOP NOW @ INSTAGRAM' of zoiets.

JU-JU is een tijdelijke collectie van sieradenontwerpster Elva Fields. Ze gebruikt onder andere haar Elva Fields mailinglist voor de wereldkundig van deze boodschap, maar JU-JU is bewust iets nieuws en iets anders. Slim, want 'nieuw' verkoopt altijd. Ik denk ook dat ze haar normale brand niet direct wil associëren hiermee. Wat ze normaal doet heeft een hogere prijsklasse en is anders qua stijl. Dat is wellicht dus een bewuste keuze.

Wij hebben geen gelijke timezone, dat bleek onfortuinlijk omdat toen ik doorklikte erachterkwam dat alle (!) kettingen, de hele batch dus, als was uitverkocht. SOLD.

Zoals het er nu naar uitziet moeten we een week later de wekker er voor zetten als we een kans willen maken een JU-JU ketting of andere 'one of a kind' te bemachtigen.

Zie je wat dit doet? Ze creëert schaarste en nu wil jij ook...

The screenshot shows an email newsletter from Emily Maynard. The header includes the sender's name, email address, and a 'CHECK NEWS' button. The main content features a photograph of several gold chain necklaces with various colorful charms and gemstones. Below the photo, the text reads 'JU-JU Jewels!' in a mix of bold, colorful, and cursive fonts. A paragraph of text explains the collection and its purpose. A call-to-action button says 'see and shop them all now on the @elvaawesome >'. Another line of text says 'And...I hope you'll save the date for our next'. The newsletter concludes with the event details: 'ELVA AWESOME INSTAGRAM FLASH SALE 5.27.20 | 9 PM EST VINTAGE FINDS / HANDMADE DESIGNS / HAPPY FUN'. It ends with the signature 'Be well, friends!' and social media icons for Facebook, Twitter, Instagram, and YouTube. At the bottom, there is a small 'Elva Fields 2020 | Unsubscribe' link.

# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## 2 - INSTAGRAM

Klik je door vanuit de nieuwsbrief, dan kom je direct op de speciaal voor haar Flash Sale aangemaakt Instagram account @elvaawesome

Het lijkt erop dat ze deze methode al een aantal jaar toepast, gezien haar 2.1K posts en slechts 1.215 volgers. Zover we kunnen zien is elk van de 2.1K getoonde sieraden verkocht.

De conclusie is daarom dat deze Flash Sale methode voor Elva Fields heel effectief is én -last but not least- Elva heeft hele trouwe klanten.

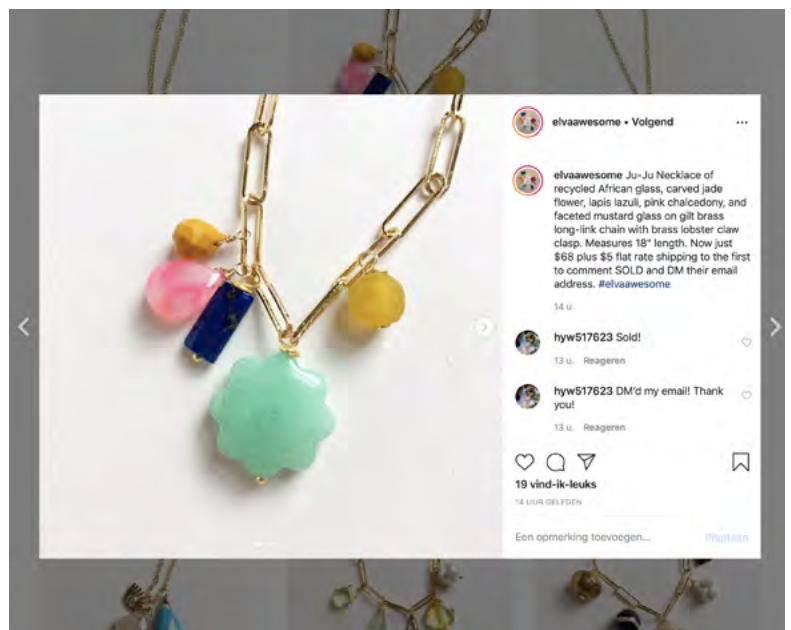
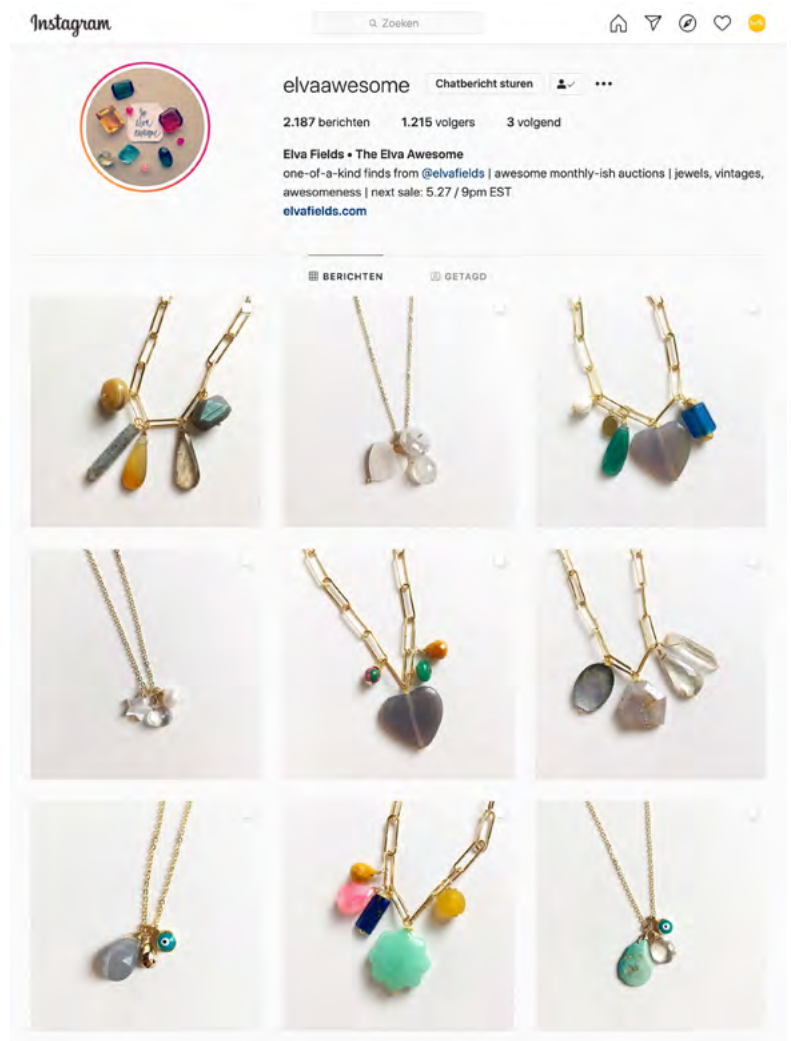
Zo verkocht ze met de meest recente Flash Sale 29 kettingen voor een totaal van €1.778,- (exclusief verzendkosten) binnen paar uur. Dat is niet verkeerd voor wat kralen die je toch nog had liggen.

De nieuwsbrief kondigde de eerst volgende Flash Sale aan en dat wordt ook in de bio van het Instagram account vermeld. Slim!

## 3 - INSTAGRAM REGULAR POST

Zo ziet een regular post eruit in de gewone feed. Vooral gewoon praktische informatie: materiaalgebruik, formaat, prijs, verzendkosten en een korte beschrijving hoe bestellen werkt: "To the first comment SOLD and DM their email address."

As simple as that!



# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## 4 - INSTAGRAM STORY

Er wordt niet scheutig gedaan met Instagram Stories, maar dit is de story die er stond en ik denk dat in de aanloop naar een nieuwe Flash Sale de Stories elke dag worden herhaald. Dat zou in elk geval wel mijn advies zijn.

En als je dan toch al die moeite doet, waag er dan ook een beetje promotie aan (Instagram en Facebook ad).

### LONG STORY SHORT

Heb jij nog oude voorraad, winkeldochters, laatste stuks, monsters, probeersels, one of a kind modellen, unieke stuks...?

Dan is dit een heel leuke manier om er vanaf te komen én om je klanten blij te maken.

Met de juiste hashtags en wat promotie bereik je bovendien ook nieuwe volgers!



## NUL BUDGET

'Nul budget' betekent dat je zoveel mogelijk de middelen gebruikt die onder handbereik zijn. Een gratis Instagram account, de mailinglist die je al hebt en het netwerk om je heen. Wat daarbij extra doet, en waar wel budget voor nodig is, is aan jou. Zoals adverteren, Instagram zakelijk inzetten of je mailinglist laten groeien...

## GA JE AAN DE SLAG?

Nog een paar laatste tips:

- Gebruik sowieso de hashtag #sysoflashsale - zo kunnen wij je actie vinden en wie weet ook even een repost geven voor extra bereik.
- Maak je een heel nieuw Instagram account aan speciaal voor de Flash Sale, communiceer daar dan heel duidelijk op dat het bedoeld is voor de Flash Sale. Houd de data en tijden in de bio altijd up to date.
- Link in de bio ook naar je onderneming of naar je Instagram hoofdaccount.
- Kijk of je een samenwerking aan kunt gaan met andere ondernemers. Jullie zouden zelfs samen het account kunnen gebruiken voor Flash Sales. Let wel op dat je dan heel goede afspraken maakt.
- Flash Sales kun je dus ook gewoon op je eigen, normale Instagram account organiseren. Gebruik dan vooral Instagram Stories en kijk hoe we dat deden met de Koningsdag Instagram Vrijmarkt.

# INSTAGRAM FLASH SALE swipefile

VAN SELLYOURSTUFFONLINE.NL

## SELL YOUR STUFF ONLINE:

### JOUW GEHEIM VOOR SUCCESVOL ONDERNEMEN!

Ik ben branding en online marketing specialist voor ondernemers die een succesvolle carrière willen maken van hun webshop of online onderneming.

Samen met mijn man Mark run ik 20+ jaar Loaded ink design agency BNO. Daarnaast runde ik 10 jaar het populaire sieradenmerk Applepiepieces met webshop (nu verkocht). Op basis van deze kennis en ervaring help ik nu andere online ondernemers aan meer klanten, meer omzet en meer tijd voor zichzelf (balans!).



Volgens mij kan iedereen een online onderneming of webshop beginnen, maar het succesgeheim ligt in de combinatie van een steengoede planning, je onderscheiden en je eigen marketingmix vinden (die leuk is!). Want als je de juiste planning maakt, ontdekt wat jou onderscheidt van de massa en jouw eigen marketingmix hebt gevonden, zal je méér mensen inspireren en bereiken, meer klanten maken en daardoor meer geld verdienen.



## MEER VOLGERS, KLANTEN ÉN OMZET

Weet je wat lekker is?

- meer van deze omzet strategieën binnen handbereik
- niet meer in je eentje te hoeven ploeteren
- één go-to voor je complete marketing strategie
- nooit meer zelf het wiel uitvinden

...en met je hart op de juiste plek lekker veel verdienen natuurlijk. Met heel veel plezier presenteer ik je daarom het vernieuwde SYSO VIP abonnement. De oplossing voor de ambitieuze ondernemer die zonder onzin flink wil groeien. 1.500+ ondernemers gingen je voor.

Stop NU met ploeteren, ga voor kwalitatieve groei en stap vandaag nog in via deze link. [KLIK HIER](#)



### HANDIGE LINKS

Meer tools voor jou > [www.sellyourstuffonline.nl/digitale-tools](http://www.sellyourstuffonline.nl/digitale-tools)

Jouw geheim voor succesvol ondernemen > [www.sellyourstuffonline.nl](http://www.sellyourstuffonline.nl)

Word Insider > [www.facebook.com/groups/sellyourstuffonlineinsiders](https://www.facebook.com/groups/sellyourstuffonlineinsiders)

### LET'S DO SOCIAL

[Instagram](#) • [Facebook](#) • [Pinterest](#) • [Linkedin](#)