Naam afzender

Straat en huisnummer afzender

Postcode en plaats afzender

Naam ontvanger

Straat en huisnummer ontvanger

Postcode en plaats ontvanger

Plaats en datum

Betreft: voorbeeld verkoopbrief

Geachte heer/ mevrouw (Naam),

De verkoopbrief heeft een standaard opbouw. De eerste alinea start je met het trekken van de aandacht. Dat kan door bijvoorbeeld een vraag te stellen: “Heeft u ook altijd zo snel last van gespleten haarpunten?”

In de volgende alinea trek je de aandacht voor het product of de dienst die je wil verkopen.

“Gelukkig is er een manier om het proces van het splijten van de haarpunten aanzienlijk te vertragen. Wij hebben een productlijn ontwikkeld met wonderolie. Hierdoor gaat u het splijten van de haarpunten op een natuurlijke manier tegen.”

In de derde alinea volg je met een nadere uitleg van het product. “Wonderolie heeft de beste kwaliteiten om gespleten haarpunten tegen te gaan. In de oudheid werd het hier al voor gebruikt. Het is volledig op natuurlijke basis en dermatologisch getest door (naam instituut). Onder een testgroep van 100 personen is gebleken dat het splijten van de haarpunten met 50% is afgenomen.”

In de laatste alinea van de verkoopbrief spoor je de lezer aan tot het kopen van je product. Geef hier aan wat de prijs/ korting is en waar men het product kan kopen. “De resultaten zijn verbluffend. Met onze nieuwe productlijn gaat u de gespleten haarpunten op een natuurlijke wijze tegen. We mogen u ter introductie een korting geven van 30% op de gehelde productlijn met de wonderolie. U kunt onze producten bestellen via (website) of kopen bij de (winkel).”

Met vriendelijke groet,

Naam afzender

Handtekening afzender