

CONTENT STRATEGIE

VIND JE NICHE

Schrijf voor een specifieke doelgroep

Een blog over 'van alles en nog wat' is leuk als hobby maar daar verdien je geen geld mee. Een niche is daarbij cruciaal!

Bettina van Citymom schrijft bijvoorbeeld blogs voor moeders uit de stad. Lekker specifiek en je kunt er genoeg onderwerpen bij verzinnen. Maar ook daarbij hoef je niet van de hak op de tak te vliegen maar beden je een consistente strategie.

Ikzelf heb een blog met tips over SEO en Instagram bijvoorbeeld. Mijn doelgroep zijn vrouwen die zelf hun marketing willen uitzoeken. Zo krijg ik met sommige blogposts 1000 bezoekers per maand naar mijn blog. Fijn dat ze mij zo leren kennen als een expert.

En nu jij.

Hoe kom je tot jouw niche?



A NICHE GIVES YOU POWER

SALESPOWER

Hoe vind je jouw niche onderwerp / niche doelgroep?

Welke passie heb je al vanaf kinds af aan?

Waar gaat jouw hart harder van kloppen?

Ook al zijn er mensen die dit niks vinden.

Zoals mijn hart harder gaat kloppen van female empowerment. Mijn vriend vindt dat niet echt belangrijk en ik ken ook mensen die hier niets mee hebben. Toch moet je durven om dat dan toch uit te dragen. Op een manier die bij je past.

En daarin is het dan ook weer womenintech met betrekking tot website codes en data analyse en verzameling.

Bedenk voor jezelf welke niche jij hebt en ga nog verder in je niche duiken. Durf er ook voor te gaan ondanks dat niet iedereen met je mee zal gaan.

Juist dat, geeft je power. Jij wordt de expert.

Je kunt gaan dromen, je kunt verder gaan met je ideeën en idealen en daar je blog over schrijven of een podcast over hosten.



FIND YOUR NICHE

OEFENING

Beantwoord deze vragen
om je niche te kiezen

1
Wat waren jouw
passies als kind?

voorbeeld: Ik tekende graag,
schreef gedichten en was altijd
druk bezig met computers zowel
het internet als games.

2
Vraag mensen die dichtbij jou
stonden tijdens jouw
opvoeding wat jij anders
deed dan anderen.

voorbeeld: Je was erg
avontuurlijk en zelfstandig zoals
dat je in je eentje naar Amerika
ging toen je 18 was om te werken
op een kinderkamp wat je alleen
uitzocht.

3
Welke keerpunten zijn er
geweest in jouw leven? Of
belangrijke momenten die jou
hebben gemaakt tot wie je nu
bent?

voorbeeld: Ik lag 3 weken in het
ziekenhuis als kind en ben
daardoor heel snel volwassen
geworden of mijn manager
onderschatte mij om codes leuk te
gaan vinden.

4
Vraag anderen: Als je mij bij
Eva Jinek aan tafel zou zien
zitten, waar zou ik dan over
praten?

voorbeeld: Een agency hebben
met alleen maar vrouwen in een
technische wereld die gebouwd is
door en voor mannen.



VAN NICHE NAAR THEMA'S

5 THEMA'S

Oefening om 5 thema's te vinden
om je content planning mee te gaan maken.

1 Maak een braindump van wat je te bieden hebt als persoon en als bedrijf binnen je niche.

Schrijf minimaal 50 dingen op.
Je mag hier maximaal 30 minuten de tijd voor nemen.

voorbeeld beauty webshop:

- 1.beauty producten
- 2.mascara
- 3.anti aging cream
- 4.schoonheid
- 5.elegantie
- 6.iemand beter laten voelen
- 7.rejuvenation
- 8.reverse aging
- 9.celebrating aging
- 10.....

2 Ga schrappen van 50 naar 12

3 Gebruik de beslissingstool om van 12 naar 5 te komen.

Scan QR code voor tool

Gebruik in plaats van pagina's en producten of diensten dus gewoon deze thema's

Stuur de link even naar je email zodat je de tool op je desktop kan doen. Is fijner.



BESLISSINGSTOOL

VOORBEELD

Kies 2x 6 mogelijke thema's uit je braindump uit om mee verder te gaan met behulp van de beslissingstool

Uit welke pagina's wil ik een beslissing maken?

Naam *

MARJET

Email *

ME@ME.NL

Keuze maken uit jouw producten of diensten

Schrijf hieronder de (max) 6 producten of diensten neer waaruit jij een keuze wilt maken. Want allemaal goed doen, dat gaat niet. Dus welke wordt jouw focus?

Pagina 1 *

MASCARA

Pagina 2 *

IEMAND BETER LATEN VOELEN

Pagina 3

ANTI AGING CREAM

Pagina 4

CELEBRATING AGING

Pagina 5

ELEGANTIE

Pagina 6

REVERSE AGING

Volgende



BESLISSINGSTOOL

VOORBEELD

Hierbij geef je een waarde van 1 - 5 aan deze algemene factoren die betrekking op de thema's kunnen hebben.

Dus 'Het geeft me energie' hoe belangrijk vind jij dat iets jou energie geeft op de schaal van 1 - 5? Ik vind dit echt een 5 bijvoorbeeld.

Belangrijke factoren:
hoe belangrijk zijn onderstaande factoren voor jou in t algemeen.

Geef een waarde van 1-5.

Het geeft me energie	waarde 1-5 <input type="text" value="5"/>
Het is populair, trekt bijv. veel bezoekers (kijk in Google analytics)	waarde 1-5 <input type="text"/>
Het draagt bij aan je doel in het leven.	waarde 1-5 <input type="text"/>
De kans op groei (in bezoekers en geld) is groot	waarde 1-5 <input type="text"/>
Het brengt geld in de la	waarde 1-5 <input type="text"/>

[Volgende](#)



BESLISSINGSTOOL

VOORBEELD

Geef vervolgens aan hoeveel je die factoren ook weer van toepassing vindt op de thema's.

Geef per tabje/pagina een waarde voor dezelfde factoren maar dan voor deze pagina/dienst

Geef een waarde van 1-10 en nu per pagina/dienst.

MASCARA

Het geeft me energie

Het is populair, trekt bijv. veel bezoekers (kijk in Google analytics)

Het draagt bij aan je doel in het leven.

De kans op groei (in bezoekers en geld) is groot

Het brengt geld in de la

CELEBRATING AGING

Het geeft me energie

Het is populair, trekt bijv. veel bezoekers (kijk in Google analytics)

Het draagt bij aan je doel in het leven.

De kans op groei (in bezoekers en geld) is groot

Het brengt geld in de la

ELEGANTIE

Het geeft me energie

Het is populair, trekt bijv. veel bezoekers (kijk in Google analytics)

Het draagt bij aan je doel in het leven.

De kans op groei (in bezoekers en geld) is groot

Het brengt geld in de la

REVERSE AGING

Het geeft me energie

Het is populair, trekt bijv. veel bezoekers (kijk in Google analytics)

Het draagt bij aan je doel in het leven.

De kans op groei (in bezoekers en geld) is groot

Het brengt geld in de la

Ga akkoord met de voorwaarden van de dienstverlening. Bureau Bold is niet verantwoordelijk voor je daden, je keuzes of beslissingen op basis van de hier verstrekte informatie. Alle resultaten en informatie verstrekt hierin zijn volledig afhankelijk van subjectieve informatie die door de gebruiker zijn ingegeven. De ingegeven informatie zal niet worden gebruikt voor andere doeleinden dan het geven van het resultaat van de beslissing.

Finish

Dus op de schaal van 1 - 10 (!).

Hoeveel energie geeft het thema 'Mascara' jou?

BESLISSINGSTOOL

VOORBEELD

Uitslag en aflezen

Jouw resultaten

#	Choice	Score
	IEMAND BETER LATEN VOELEN	92
2 best choice	CELEBRATING AGING	80
3 best choice	REVERSE AGING	71
4 best choice	MASCARA	61
5 best choice	ELEGANTIE	61
6 best choice	ANTI AGING CREAM	53

[Start again](#)

Doe dit dus 2x als 6 of meer onderwerpen hebt. Bekijk dan de scores aan de rechterkant en zo kun je 2x de uitslagen bekijken en jouw 5 thema's eruit halen.



VAN JOUW THEMA'S

NAAR SPECIFIEKE CONTENT

Zoek bij elk thema de problemen en behoeften van je doelgroep op.

Specifieke content heeft veel voordelen:

1. Hoe specifieker hoe meer mensen er op zoeken in Google.
2. Hoe specifieker hoe meer je problemen kunt gaan oplossen van mensen
3. Hoe specifieker hoe eerder je fans zult krijgen van jouw merk
4. Hoe specifieker hoe makkelijker het is om een content planning te maken met focus.
5. Hoe specifieker hoe meer leads en sales je zult behalen omdat mensen echt zien dat jij hun problemen begrijpt.

Hoe je komt tot deze topics om content over te schrijven en te maken. Dat leer je in het Bloggers werkboek:

Let's make money with your blog. Je gaat kijken waar echt behoefte aan is.

Je leert hoe je passief inkomen kunt behalen uit je content.

Hoe jouw blog en content beter voor je business kan gaan werken.

So: Let's start make money
with your blog



Scan the QR-code voor het werkboek

