

Boost je blog

10 TIPS VOOR EEN SUCCESVOL BLOG

- Meer bezoekers
- Meer samenwerkingen
- Meer verdienen met je blog!



TREK
MEER **BEZOEKERS**
NAAR JOUW BLOG



BOOST JE BLOG

10 TIPS VOOR
MEER BEZOEKERS
MEER SAMENWERKINGEN
EN MEER INKOMEN

Ontwerp en tips:
Esmée Branbergen
Blogger by Nature

Is jouw blog begonnen als hobby, maar wil je er meer van maken dan dat? Wil je graag groeien met je blog, leuke samenwerkingen aangaan met pr-bureaus en opdrachtgevers? Wil jij geld verdienen met bloggen? Dat gaat niet vanzelf, maar mogelijk is het zeker!

Via Blogger by Nature help ik jou bij de groei van je blog: door het organiseren van events, het uitzoeken van de juiste trainingen en bevlogen trainers en door jou te voorzien van goede informatie, waar je wat aan hebt. Zodat jij kan groeien met je blog en met je business.

Je hebt dit gratis e-book aangevraagd met 10 tips voor een succesvol blog. Als je deze tips in de praktijk brengt, dan zal je zeker een groei zien in lezers én in inkomen.

Laat vooral weten of je er wat aan gehad hebt. Dat zou ik echt heel leuk vinden!
Succes met je blog!

*Liefs,
Esmée*



EVEN OVER MIJ

Wie de vrouw is achter Blogger by Nature? Dat ben ik: Esmée Branbergen, moeder van Marisa (2008) en vrouw van Adwin. Met z'n drieën en konijn Pongo en hond Charlie wonen we in een suf West-Brabants dorpje waar nooit wat gebeurt maar waar het heerlijk toeven is.

Ik heb 25 jaar ervaring in de reclame, media en (online) marketing. Sinds 2015 ben ik eigenaar van een succesvol blog dat in mijn inkomen voorziet (website4mama.nl) en in 2017 startte ik Blogger by Nature, waarna al snel het eerste gelijknamige jaarlijkse event volgde.

Ondernemer ben ik al zo'n 10 jaar af en aan en de laatste 5 jaar full-time. En ik zou niet anders meer willen. Het is hard werken, maar wel werk waar ik gelukkig van word. En ik bepaal mijn eigen werktijden. Ideaal als je een opgroeiende dochter hebt.

Maar genoeg over mij. Lees vooral verder als je interesse hebt in mijn 10 tips, die jou verder gaan helpen met je blog.





BOOST JE BLOG

10 TIPS VOOR MEER BEZOEKERS EN MEER OMZET

ESMÉE - BLOGGER BY NATURE

1. LINKBUILDING

Hoe ouder je domein en hoe vaker er naar jou gelinkt wordt vanuit andere blogs en sites, des te hoger wordt je domeinwaarde. De domeinwaarde van je blog kan je checken via: www.checkmoz.com.

Een hoge domeinwaarde is niet alles zeggend en zeker niet zaligmakend, maar komt je domeinwaarde boven de 25, dan wordt je blog heel interessant voor sommige opdrachtgevers die op zoek zijn naar een link in een blog van jouw website. Een hoge domeinwaarde is dus duidelijk wel geld waard. Verkoop je huid/link daarom niet te goedkoop. Een link van een domein met een waarde van 25+ kan makkelijk 100 euro of meer opleveren. Aanbiedingen van een paar tientjes adviseer ik dan ook naar de prullenbak te verwijzen. Je bent echt meer waard dan dat.

Zelf kan je ook aan linkbuilding doen. Het is goed om je daar af en toe mee bezig te houden.

Dit zijn de manieren om zelf aan (gratis) linkbuilding te doen:

- Schrijf een gastblog voor een ander blog met een hoge domeinwaarde in ruil voor een link in dit artikel naar jouw blog. Je kan hiervoor bijvoorbeeld terecht bij de Facebookgroep gastbloggers gezocht.
- Meld je aan bij een Facebookgroep als De Bloghopgroep voor bloggers met een blog voor ouders en kinderen. Deze groep organiseert een paar keer per jaar bloghops voor bijvoorbeeld: Moederdag, Sinterklaas en Kerst/Nieuwjaar, waarbij je naar elkaar linkt. Zo'n bloghop is goed voor je backlinks én goed voor je aantallen lezers en volgers.

Let erop dat je links t.b.v. linkbuilding do-follow zijn. Met een do-follow link vertel je Google dat het die link mag volgen en je geeft daarmee een stukje van jouw waarde over naar de te linken website. Dat geldt dus andersom ook.

Heb jij een gastblog geschreven, zorg er dan voor dat deze do-follow is. Je kan dit checken door op de link met je rechter muisknop te klikken en te kiezen voor "inspecteren". Als je link clean is en geen nofollow tag heeft, dan is deze gewoon do-follow.

Verkoop je een link in het kader van linkbuilding, dan wil jouw opdrachtgever ook dat deze do-follow is.





2. INTERNE LINKVERWIJZING

Door interne links te gebruiken in je blogs stimuleer je bezoekers niet alleen om door te klikken naar andere blogs, waardoor de tijd die zij spenderen op je website toeneemt, maar vertel je Google ook dat er meer interessante blogs zijn binnen een bepaald onderwerp. Google volgt jouw link en als je vanuit meer blogs linkt naar hetzelfde artikel, dan zal Google dit artikel een hogere waarde toekennen.

Als er dan ook nog vanuit andere websites naar dit artikel gelinkt wordt, dan geeft Google jouw artikel een nog hogere autoriteit en zal het hoger ranken. Interne links zijn dus erg belangrijk.

Maak er een gewoonte van om in elk blog te linken naar een ander blog. Zet je interne link onder een goed gekozen zoekterm / anchor en niet onder het woord "Hier" of "lees verder", want dan snapt Google niet waarom je doorlinkt en zal het weinig doen voor je ranking van dat artikel in Google.

Heb je veel over 1 onderwerp geschreven in verschillende blogs, maak dan met deze informatie 1 monsterartikel van een paar duizend woorden en link naar dit artikel vanuit alle artikelen die met hetzelfde onderwerp te maken hebben. Zo'n monsterartikel, ook wel cornerstone content genoemd, gaat heel goed ranken. Allereerst omdat het heel veel informatie bevat en ten tweede omdat jij met je interne links laat zien aan Google dat dit een heel belangrijk artikel is.



3. EEN SNELLE WEBSITE = MEER BEZOEKERS

Ooit wel eens op een website geklikt via Google, die maar niet wilde laden? Hoe lang hield jij het vol totdat je weer weg klikte? De mens is ongeduldig. Gemiddeld wil men nog geen 3 seconden wachten totdat de website geladen is. Laadt jouw website langzamer dan is je lezer zo weer vertrokken. Alleen wanneer je een uniek product verkoopt, wil de bezoeker iets meer geduld uitoefenen omdat de noodzaak voor die bezoeker net iets groter is. Maar 6 seconden is toch wel de max.

De laadtijd van een website en pagina is voor Google ook een belangrijke ranking factor. Maak daarom je website zo snel mogelijk. Begin daarbij met zaken te veranderen aan je website die je makkelijk zelf in de hand hebt.

Dit kan je doen om de snelheid te bevorderen:

- Verklein je foto's naar het juiste formaat; dus is de ruimte voor je afbeelding maar 500 pixels breed, maak je afbeelding dan ook 500 pixels breed en geen 1200 bijvoorbeeld.
- Verklein ook de bestandsgrootte. Zorg ervoor dat je afbeelding niet meer dan 100 kb bevat. Je kan daarvoor een WordPress plugin gebruiken, maar ook <https://tinyjpg.com/> is een fijne tool om je afbeeldingen minder zwaar te maken.
- Gebruik sowieso nooit .png voor je website, maar .jpg. PNG's zijn namelijk zwaarder dan jpeg's
- Kies het juiste thema en niet teveel plugins voor je WordPress blog. Veel plugins maken je website trager.
- Vind je een zogenaamde slider bovenin je homepage mooi? Hou er dan wel rekening mee dat een slider je website vertraagt.



De snelheid van je website kan je o.a. checken via Google deze link: developers.google.com/speed/pagespeed/insights/



SEO

Search Engine Optimization

★★★★★

4. SCHRIJF BLOGS SEO PROOF VOOR BETERE VINDBAARHEID

Je schrijft geen blogs voor Google, maar voor je lezers. Laat dat duidelijk zijn. Maar het een hoeft het ander niet uit te sluiten. Wanneer je graag wilt dat je blogs goed ranken in Google neem dan de volgende tips ter harte:

- Waar gaat jouw blog over en zoek hierbij zoektermen waarop gezocht wordt. Een simpele manier hiervoor is door je zoekterm zelf even in Google in te typen. Je ziet dan direct hoeveel concurrentie er is op die zoekterm en Google geeft ook nog andere suggesties.
- Verwerk de beste zoekterm in je titel, URL, laat deze terugkomen in een H2 kopje en eventueel H3 tussenkopje en verwerk je zoekterm in de eerste alinea van je blog. Is je blog 1000 woorden lang, zorg er dan voor dat je zoekterm minimaal 10 keer voorkomt. Dat is 1% van je tekst. Liever nog hou je 2% aan. Daardoor weet Google wat het belangrijkste onderwerp van jouw blog is. Meer is echt niet nodig en kan zelfs spammy overkomen wat Google ook weer afstraft.
- Google houdt van lange blogs met veel informatie, waarbij je zowel uitgaande relevante links, naar pagina's waar nog meer informatie te vinden is over dit onderwerp, en interne relevante links verwerkt. Blogs van meer dan 1000 woorden vindt Google erg fijn, maar korter mag zeker ook. Probeer wel minimaal 600 woorden aan te houden.
- Google houdt ervan als je lezer lang op je website blijft. Leuk je blogs op met afbeeldingen. YouTube filmpjes embedden werkt ook altijd goed. De lezer blijft dan langer op je pagina.
- Geef je afbeeldingen een bestandsnaam waar ook de zoekterm in voorkomt. Vermeld deze ook in de alttag van je afbeelding.

Dit alles gaat je blog helpen bij het ranken binnen Google.



5. BRANDING

Als je een blog start, denk je eerst goed na over de naam. Wil je professioneel overkomen, dan komt daarna je logo om de hoek kijken. Je kan in het begin natuurlijk zelf iets fröbelen, maar wil je dat (potentiële) samenwerkingspartners je blog serieus nemen, zorg dan voor een goed logo waarover nagedacht is. Verwerk dit logo in je communicatie. Ook in je mail.

Heb je vooral een persoonlijk blog, dan voldoet je eigen hoofd prima als profielfoto op Facebook, Instagram, Pinterest en andere social media. Heb je een blog waar meerdere mensen aan werken (bijvoorbeeld in de vorm van gastbloggers), dan kan je ook je logo hiervoor gebruiken. Wel is het zo dat mensen graag mensen volgen en niet bedrijven, tenzij je heel groot bent. Dus wees persoonlijk op social media en laat jezelf zien. En dat hoeft echt niet altijd picture perfect te zijn. Je lezers hebben ook wel eens een bad hairday of geen make-up op. Mensen willen zich graag herkennen in degene die ze volgen. Dus show yourself zoals je bent.

Een gekozen branding geeft houvast als het gaat om kleurgebruik, lettertypes die je op je website en visitekaartjes gebruikt, maar ook voor je mediakit. Je branding is je herkenbaarheid online en op social media.





6. ZICHTBAAR OP SOCIAL MEDIA

Alleen je blogs online zetten, zal niet voldoende zijn om bezoekers te trekken. Je bent dan volledig afhankelijk van Google en dus moet je social media inzetten om je blogs bekendheid te geven. De belangrijkste social media kanalen voor bloggers zijn: Facebook en Instagram. Je hebt uiteraard ook TikTok, Twitter en LinkedIn, maar deze 3 geven vaak niet de following en de clicks die je zou willen. En je moet tenslotte ook keuzes maken. Er zitten maar zoveel uren in een dag om te besteden. Je *kán* niet overal 100% aanwezig zijn.

Maak jouw keuzes op basis van:

- Wat vind jij zelf een leuk medium? Als je het medium namelijk leuk vindt, dan ga je er automatisch meer mee doen en ben je er ook beter in.
- Waar zit jouw doelgroep?
- Hoeveel tijd heb je te besteden?



Zelf kan ik slecht kiezen. Ik heb vrijwel geen enkel medium uitgesloten, maar ik besteed niet evenveel tijd aan alle social media. Facebook werkt voor mij altijd nog het beste om nieuwe blogs een eerste zetje te geven en Instagram gebruik ik voornamelijk voor het "kijkje achter de schermen" en als ik een samenwerking heb die op dat moment de promotie wil. Dat is vooral bij events en bij (pers) reizen het geval.



Facebook:

Voor bloggers is Facebook onmisbaar. Met bijna 11 miljoen gebruikers in alleen Nederland is het nog altijd het grootste sociale kanaal (naast Whatsapp). De jongere doelgroep trekt massaal weg uit Facebook, want het is natuurlijk niet cool om ook je opa en oma op Facebook terug te vinden, maar heb jij geen blog voor 12 - 18 jarigen, dan zou ik Facebook niet uitsluiten als social media kanaal. Het is het enige kanaal, naast LinkedIn waar je direct een klikbare link kunt delen.

Verder heeft Facebook mooie mogelijkheden om de interactie aan te gaan met je volgers. Denk daarbij aan 'live' gaan op je pagina, op je profiel en in een groep. En vergeet ook de mogelijkheid tot het creëren van Facebook-groepen niet. Zo'n betrokken community kan je nergens anders creëren dan op Facebook.

Kortom, Facebook is nog altijd een onmisbaar social media kanaal voor bloggers en ondernemers.



Om meer te lezen over Facebook en het zakelijk inzetten ervan, kan ik het boek "**Vind ik leuk!**" van Facebook expert Anne Raaymakers aanraden.

[Check dit boek hier.](#)





Instagram:

Instagram is dé manier om je volgers een kijkje achter de schermen te geven van je bedrijf. Je kan jezelf daar écht laten zien en de interactie aangaan met je volgers. Door filters te gebruiken over je foto's of door kleurgebruik creëer je een eenheid op je account, maar noodzakelijk is dat natuurlijk niet om succesvol te zijn op Instagram.

Zo ga je de interactie aan:

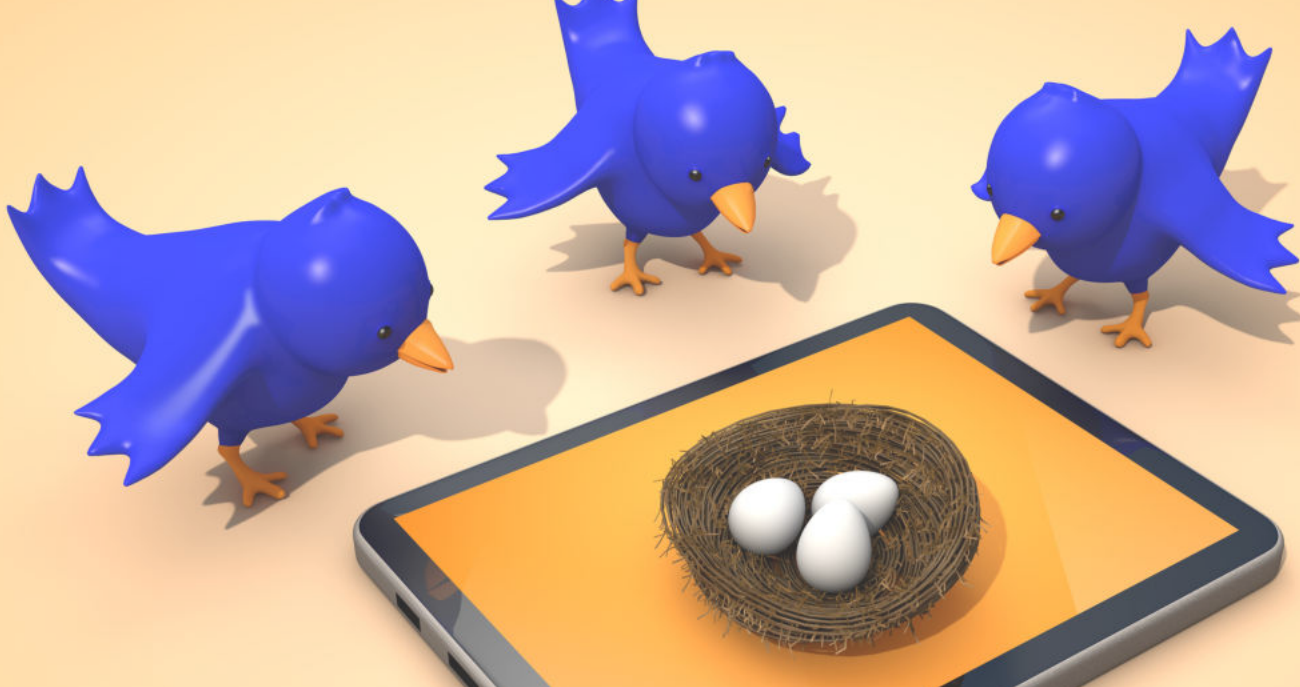
- Deel persoonlijke details uit je leven en maak overeenkomstige foto's
- Stel vragen aan je volgers, die uitnodigen tot antwoorden
- Gebruik Stories en stel ook hier vragen of doe een poll
- Maak hoogtepunten aan in een consistente stijl. Gebruik hiervoor bijvoorbeeld je branding kleuren.

Instagram wordt voornamelijk ingezet voor aan de ene kant gestileerde en aan de andere kant juist voor de rauwe werkelijkheid. Alles er tussenin wordt ervaren als slappe hap en is voor volgers minder interessant. Maar wie zegt dat je tienduizenden volgers moet hebben op Instagram om daar toch succesvol te zijn? Begin er gewoon mee en kijk wat het jou brengt.

Het mooie aan Instagram is, dat branding, kleuren, filters en andere aanverwante zaken makkelijk te wijzigen zijn. Ben je niet tevreden met je feed tot een bepaald punt, dan haal je gewoon alle foto's van je account af en begin je opnieuw. Je ziet wel vaker dat een Instagram account met een paar duizend volgers maar 10 berichten heeft staan. Het kán zijn dat deze volgers gekocht zijn, maar aannemelijker is dat er gekozen is voor een nieuwe branding en de oude foto's verwijderd zijn om zo meer eenheid te creëren.



Instagram posts inplannen doe ik met Facebook Creator Studio. Heel handig!



LinkedIn:

LinkedIn is een uitstekend medium om je zakelijke blogs en je successen op te delen en je expert status te doen groeien. De LinkedIn groepen zijn over het algemeen niet heel erg actief, maar er zijn nog wel actieve groepen te vinden. Ga gewoon eens op zoek naar groepen waar jouw doelgroep zit en meld je daar aan. Ik heb zelf nog een hoop te leren over LinkedIn, dus kan je hierover niet veel zinnigs melden. Behalve dat ik Masja Slootweg aanraad om te volgen als je meer over LinkedIn wilt weten of lees een van de boeken van dé LinkedIn koningin Corinne Keijzer. Hou er rekening mee dat LinkedIn een zakelijker medium is dan Facebook en dat mensen niet zitten te wachten op blogs over unboxings of over je aankopen van afgelopen weekend o.i.d.



[Check hier de boeken van Corinne Keijzer over LinkedIn](#)

Twitter:

Twitter is een heel snel medium en je vindt er meer mannen dan vrouwen. Wil je het laatste nieuws volgen of heb je nieuws om te delen, dan is Twitter bij uitstek geschikt. Je kán Twitter koppelen aan je Facebookaccount en op die manier automatisch berichten van Facebook plaatsen op Twitter. Zo heb je er weinig werk aan. Dit is nou echt een medium dat ik niet leuk vind en dus links heb laten liggen. Wel geprobeerd hoor, maar het doet niks voor de traffic naar mijn website en ik "vergat" het altijd. Maar heb jij bijvoorbeeld een forum, een nieuwssite of vaak nieuwswaardigheden te delen en bestaat jouw doelgroep uit mannen, dan kan het zeker wel effectief zijn.



7. PINTEREST VOOR MEER BEZOEKERS

Pinterest is geen social medium dus vandaar dat ik het kanaal apart noem. Je hoeft niet sociaal te zijn op Pinterest, het volgen/ontvolgen is hier totaal irrelevant en zinloos en je hoeft niet te reageren op pins of deze te liken. Pinterest is net als Google een visuele zoekmachine. Gebruik het ook als zodanig. Gebruik mooie afbeeldingen en verwerk je zoektermen in alle beschrijvingen.

Ik ben overtuigd van Pinterest als waardevol medium voor je blog. Ik zag het aantal clicks per maand stijgen van enkele bezoekers naar 12.000 in 1 jaar tijd. En dat had nog veel hoger kunnen zijn als ik er nóg meer tijd in had gestoken. Het is dus tijd en energie die zichzelf weer uitbetaalt net als de tijd die je in SEO steekt zichzelf ook uitbetaalt.

Ik zeg wel eens: “elk zichzelf respecterende blogger móet zich verdiepen in en starten met Pinterest”. Dat is natuurlijk niet helemaal waar, want ook dit is geheel afhankelijk van je doelgroep en of deze te vinden is op Pinterest.

Over het algemeen kan je wel stellen dat:

1. Is je doelgroep vrouw?
 2. Heeft jouw doelgroep interesse in: interieur, recepten, knutselen, kinderen en reizen?
- Dan móet je op zijn minst Pinterest een serieuze kans geven.

Een paar snelle tips voor je Pinterest account:

- gebruik de schrijfruimte die je krijgt voor account-, bord- en pinbeschrijvingen
- gebruik in alle 3 relevante zoektermen
- gebruik max 2 # in je pinbeschrijving
- wees regelmatig actief op Pinterest. Ook met het repinnen van andere pins
- maak een bedrijfsaccount aan voor statistieken en de mogelijkheid tot adverteren



Inplannen op Pinterest:

Veel mensen vinden Pinterest erg tijdrovend om succesvol mee te zijn. Dat is het in het begin zeker. Pinterest vindt het erg fijn wanneer je dagelijks actief bent op het platform. Net als jij heb ik niet elke dag de tijd om Pinterest af te speuren naar leuke pins of om nieuwe pins op mijn borden te pinnen. Daarvoor maak ik gebruik van Tailwind, een heel fijne tool om mijn pins te pinnen en pins van anderen te vinden. Ook de zogenaamde "Tribes" zijn erg waardevol. Een maandelijks abonnement kost iets van 12 euro. Een proefaccount met de eerste 100 gratis pins is snel gemaakt.



[Kijk hier voor een proefabonnement op Tailwind](#)





7. AFFILIATE MARKETING VOOR EEN PASSIEF INKOMEN

Ben je blogger en heb je nog geen account bij Bol.com, dan moet je dat echt als eerste even regelen. Komt een lezer via jouw link bij Bol.com dan wordt een cookie geïnstalleerd op diens telefoon of computer. Wanneer die persoon binnen 5 dagen dat gepromote boek bestelt of zelfs wanneer die persoon iets heel anders bestelt, dan ontvang jij daarover een commissie. Gemiddeld bedraagt die commissie 6%. Dat is niet veel, maar vele beetjes maken een groot bedrag.

In het begin is dat nog een paar euro, maar naar mate je blogs met een affiliate link beter gevonden worden in Google zal je de affiliate omzet zien stijgen.

Een tip daarbij is: check je best gelezen blogs via Google en neem een affiliate link hierin op. Als het een blog is over een boek of een bepaald product, dan is dat een simpele opgave. Maar vergis je niet. Bijna alle blogs kan je wel van een affiliate link voorzien. Artikel over opvoeding? Zoek er een passend boek bij. Artikel over interieur? Er is vast wel een interieurboek te vinden dat aansluit of een tof kussentje voor op je bank. Artikel over time management? Verwerk een affiliate link in het blog naar een toffe agenda of selectie van agenda's. Echt, voor elk blog is wel een bijpassend product te vinden.

Buiten Bol.com heb je uiteraard nog meer affiliate netwerken. Daar zijn o.a.

- Tradetracker: <https://tradetracker.com/nl/>
- Daisycon: <https://www.daisycon.com/nl/publishers/>
- LinkPizza: Het handige aan LinkPizza is dat deze (als je de plugin geïnstalleerd hebt) automatisch links van aangesloten partners herkent en hiervan een affiliatelink maakt. Zo kan bijna elke link geld opleveren.



Extra tip: je kan ook op bijvoorbeeld Facebook een affiliatelink van Bol.com delen. Hiervoor moet je een extra kanaal toevoegen aan je account. Deze dient eerst goedgekeurd te worden door Bol.com.



9. GELD VERDIENEN MET JE BLOG

Gaat jouw bezoekersaantal richting de 1500 per maand en meer of heb je een interessante nicheblog waar de concurrentie niet moordend is, dan ben je zeker en absoluut aantrekkelijk voor samenwerkingspartners. In eerste instantie zullen dat voornamelijk barter samenwerkingen zijn, dus een product in ruil voor een blog. Maar na verloop van tijd komen ook betaalde opdrachten om de hoek kijken. Het mooiste is als de adverteerders zelf aan je deur komen kloppen. Dat gaan ze echt een keer vanzelf doen, geloof me. Zeker wanneer je domein autoriteit gestegen is boven de 25. Maar je hoeft hier niet op te wachten.

Je kan je blog bij diverse online marketingbureaus inschrijven of bij marktplaatsen voor adverteerders en publishers zoals daar zijn:

- [LinkPizza](#): pitchen op opdrachten. Je kan je aanmelden voor hun “marktplaats” als je 1000 bezoekers of meer hebt.
- [Hulc](#): pitchen op opdrachten, je wordt via mail op de hoogte gehouden als er een nieuwe opdracht van een opdrachtgever online staat
- [Smart-lm](#): blogs schrijven voor een vast bedrag per blog. Je hoeft niet te pitchen. Je kanaal wordt door hen uitgezocht en je vindt je opdracht in hun dashboard.
- [Bloggerslijst](#)
- [BlogBrains](#)

Zo start je met geld verdienen met je blog.

Verdien je regelmatig wat met je blog en denk je erover om het verder uit te bouwen, schrijf jezelf dan in bij de Kamer van Koophandel en meld jezelf aan bij de belastingdienst. Je bent dan officieel een bedrijf en dan mag je facturen sturen, hetgeen veel professioneler staat dan een gefröbelde kwitantie.

De regels van de btw zijn sinds kort gewijzigd. Of je wel of niet btw plichtig bent en nog onder de kleine ondernemersregeling valt, mag je tot een omzet van 20.000 zelf bepalen. Komt je omzet daarboven dan ben je sowieso btw plichtig.



10. HOE BEREKEN JE JE TARIEF

Maar wat vraag je dan voor een advertorial of een link in een blog? Ik hoor het je vragen. Geloof me, het is maar wat de gek ervoor geeft. Ik kan je vertellen hoe ik het doe.

Je blog heeft verschillende mogelijkheden tot promotie. Zo kan je een banner plaatsen in je sidebar met hierachter een link. Voor een adverteerder is dan belangrijk om te weten hoeveel views je website heeft gedurende een bepaalde periode. Je kan je tarief dan baseren op het aantal views. Een tarief van 0,001 cent per view per maand hanteer ik als uitgangspunt.

Je kan een blog schrijven in opdracht: een zogenaamde advertorial. Bij de tariefstelling maak ik zelf onderscheid tussen het verwerken van een link in een artikel waar ik de naam van de opdrachtgever niet noem of een in opdracht geschreven artikel over een bepaald product, dienst of bijvoorbeeld webshop waar ik dus wel de opdrachtgever noem. De laatste is meer op branding en bereik gericht en duurdert dan de eerste, omdat ik bij de eerste gewoon een leuk blog kan schrijven en hierin op natuurlijke wijze een relevante link kan verwerken en bij de laatste de promotie veel duidelijker aanwezig is.

De methode van 50 euro starttarief + 10 euro voor elke 1000 unieke bezoekers per maand is wel achterhaald, maar kan je wel wat houvast geven. Tot 10.000 bezoekers is het een prima manier om de ondergrens van je tarief te bepalen. En vergeet ook niet altijd je Domein Autoriteit in het verhaal mee te nemen. Heb je 10.000 bezoekers maar een DA van 15, dan is je link voor de opdrachtgever misschien minder waard. Maar heb je daarentegen een prachtig blog binnen een kleine niche die de opdrachtgever via een andere weg moeilijker bereiken kan, dan is een artikel op jouw blog veel meer waard dan een blog met een hoger bereik maar een veel algemenere doelgroep.

Mijn tip is sowieso: verkoop je huid niet te goedkoop. Jouw blog is nu misschien nog niet zo groot, maar zal wel groeien. Zeker met de tips die ik je hierboven gegeven heb.



TOT SLOT

Dit waren mijn 10 tips voor een succesvol blog met meer bezoekers, samenwerkingen en verdientsten. Ik hoop dat je na het lezen van dit e-book voldoende tips en trics ontvangen hebt om ermee aan de slag te gaan en dat het je zal helpen in de groei van je blog.

Zoek je meer verdieping op het vlak van de genoemde onderwerpen? Wil je eens echt het naadje van de kous te weten over SEO, Affiliate Marketing, Pinterest of bijvoorbeeld Google Analytics? Ik organiseer regelmatig Boost je blog & business weekenden of 2-daagsen waar ik de beste trainers in laat vliegen. Jij laat mij weten waar je behoeftes liggen en ik zorg voor de juiste trainers. Hoe tof is dat! Na zo'n weekend ga je echt knallen met je blog!



[Kijk hier voor het Boost je business 2-daagse](#)

Is dit voor jou nog net een brug te ver of kan je niet een heel weekend van huis, dan is het Blogger by Nature event voor bloggers en online ondernemers ook vast iets voor jou. Tijdens het event volg je 4 Trainingen van een uur op 1 dag, waarvan je er 3 zelf mag kiezen. De dag is inclusief lunch, koffie/thee/lekkers met in de middag een netwerklein met potentiële samenwerkingspartners en als afsluiting een gezellige borrel met bitterballen. Komende 4 juli is alweer de 4e keer dat ik dit toffe event organiseer in Stayokay Soest.



[Kijk hier voor meer informatie over het Blogger by Nature event](#)



Volg jij al?