

Boost je blog

HOE OOK JIJ GELD KAN VERDIENEN MET JE BLOG

Weten hoe je een tarief berekent
De manieren om geld te verdienen met bloggen



GA **GELD**
VERDIENEN MET
BLOGGEN



BOOST JE BLOG

HOE OOK JIJ GELD KAN
VERDIENEN MET JE BLOG

Ontwerp en tips:
Esmée Branbergen
Blogger by Nature

Je blogt net of misschien al een tijdje, maar om nou te zeggen dat je er lekker mee verdient? Nou nee. Dat zou voor je gevoel best wat meer kunnen zijn. Zeker als je andere bloggers hoort die een prima boterham verdienen met bloggen, is dat iets wat jij ook graag wilt.

Een paar uitgangspunten:

- Bloggen is een heel onzekere manier van geld verdienen. Vaak weet je vandaag niet wat je volgende week gaat verdienen. Pas als je vele tienduizenden bezoekers hebt per maand kan je een steady inkomen genereren met bijvoorbeeld affiliate marketing.
- Of adverteerders je weten te vinden, is vaak afhankelijk van je DA (Domein Autoriteit) en of je op bepaalde zoektermen hoog scoort in Google. Adverteerders zoeken op zoektermen en benaderen de blogs voor een opdracht.
- Eigen initiatief is belangrijk: van achterover leunen en kijken wat er op je afkomt is nog nooit iemand rijk geworden.

In dit e-book vertel ik je uitgebreid over de manieren waarop je geld kan verdienen met je blog en met bloggen.

Veel succes!



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 sinds 2015 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 tips, die jou verder gaan helpen met je blog.

Succes!





BOOST JE BLOG HOE OOK JIJ GELD KAN VERDIENEN MET JE BLOG

ESMÉE - BLOGGER BY NATURE

WANNEER BEN JIJ AANTREKKELIJK VOOR OPDRACHTGEVERS?

Veel bloggers vragen zich af wanneer ze aantrekkelijk worden voor betaalde opdrachten. Barter samenwerkingen, waarbij je een blog schrijft in ruil voor een product, heeft men regelmatig. Maar betaalde opdrachten blijven uit.

Heb je regelmatig barter opdrachten, dan zou je in de onderhandeling met een webshop of merk eens een tarief kunnen laten vallen. Gewoon eens proberen of ze naast het product ook een klein bedrag willen betalen.

Jij denkt misschien dat dit niet kan, maar veel adverteerders zijn hiertoe echt bereid. Je moet er alleen wel om vragen.



Over het algemeen geldt dat je vanaf 2500 unieke bezoekers per maand voorzichtig aan eens kunt denken aan het ter gelde brengen van je blog. Heb je een uitgesproken niche blog waar er maar weinig van zijn, dan kan je al veel eerder geld vragen voor een review of advertorial.

In dit hoofdstuk laat ik je zien op welke manieren je geld kunt verdienen met je blog

1. Door affiliate marketing
2. Door betaalde opdrachten: advertorials en sponsord stories
3. Door het plaatsen van banners
4. Door het verkopen van links
5. Door het aangaan van waardevolle bartersamenwerkingen
6. Door het ontwikkelen van online producten

1. AFFILIATE MARKETING

Affiliate Marketing is voor bloggers dé manier om passief inkomen te genereren. Passief inkomen is inkomen dat je genereert uit online producten die je 1x maakt en weken, maanden en zelfs jaren geld opleveren. In dit geval een blog waar je affiliate links in verwerkt dat je op een dusdanige manier schrijft dat het hoog rankt in Google en via die weg inkomen blijft genereren.

Stop je daar 1x wat moeite en tijd in, dan heb je daar jaren later vaak nog lol van.

In dit hoofdstuk ga ik dieper in op geld verdienen via affiliate marketing



Een paar stappen die je veel gaan opleveren als het gaat om affiliate marketing

- Meld je aan bij Bol.com voor het partnership.
- Ga je oude blogs na en kijk waar je een affiliate link kan plaatsen. Heb je over een boek geschreven of over een product en is het verkrijgbaar bij Bol.com zet er dan een affiliate link in. Begin met je 25 best gelezen blogs via Google en Pinterest en werk de lijst af.
- Plaats de Bol.com banner in je sidebare en wissel deze regelmatig
- Maak een artikel voor je familie en vrienden met alle affiliate samenwerkingen erin. Dus die van Bol.com, heb je een affiliate met Landal zet deze er dan ook bij, met Hema, het maakt niet uit. Alle affiliates zet je hierin. Stuur de link van je artikel naar familie en vrienden en vraag of ze via jouw pagina bestellingen willen doen bij deze partijen. Het kost hen niets extra en jij kan je blog ervan onderhouden. Let op: je mag geen bol.com account aanmaken om via familie en vrienden en eigen aankopen geld te verdienen. Wanneer Bol.com ziet dat je inkomsten voornamelijk komen van een paar terugkerende IP-adressen dan blokkeren ze je account en deze krijg je niet gemakkelijk weer terug. Doe dit dus pas op het moment dat je regelmatig inkomsten hebt via Bol.com
- Meld je aan bij affiliatenetwerken

Voorwaarden voor een continue stroom van inkomsten via affiliate marketing:

- Plaats alleen affiliate links naar grote webshops als Bol.com, Coolblue, Hema, Wehkamp, etc. met een groot assortiment.
- Laat je niet verleiden affiliate deals te maken met kleine webshops, tenzij ze een uitzonderlijk en bijzonder assortiment hebben dat niet verkrijgbaar is bij een van de genoemde grotere webshops.
- Check de cookietijd en via welk model je afgerekend krijgt
- Schrijf je blogs SEO proof zodat deze hoog in de Google rankings geraken. Dit zorgt voor een constante stroom van bezoekers en dus omzet
- Schrijf content die seizoen gerelateerd is met producten die erbij horen.
- Maak een aantrekkelijke pin van je affiliateblogs en plaats deze op Pinterest



2. OVER BETAALDE ODPRACHTEN

Ook nicheblogs of microblogs zijn aantrekkelijk voor adverteerders. Hoe duidelijker je doelgroep des te makkelijker jij je blog kan verkopen aan adverteerders. Belangrijk is dus om je doelgroep goed te omschrijven. Is jouw lezer een vrouw of man? Hoe oud is zij/hij, heeft zij/hij kinderen en zo ja hoe oud? Wat doet je ideale lezer voor werk en welke hobby's heeft zij/hij?

Heeft je blog een duidelijk doelgroep, ziet het er goed uit, schrijf je vrijwel foutloos Nederlands en heb je inmiddels een trouwe following en flink wat lezers opgebouwd dan komen de betaalde samenwerkingen vanzelf binnen. Ik zeg niet stromen, maar druppelen toch zeker. En wanneer je daar zelf ook actief in bent, kan je met het schrijven in opdracht een leuke boterham verdienen. Maar hoe geraak je op dat punt? Daar gaan we het over hebben in dit hoofdstuk.

Op welke manieren kan je een betaalde samenwerking aangaan?

- Door het schrijven van een Sponsord Story: een sponsord story is een blog dat niet tot doel heeft om promotie te maken, maar waar wel 1 of 2 commerciële links in verwerkt zijn. Bijvoorbeeld: "de eerste schooldag van mijn kind", waarin je een link verwerkt naar een webshop met kinderrugzakjes. Je plaatst dan een link op een "anchor" (een woord) als kinderrugzakje. Je gaat niet uitgebreid in over het rugzakje zelf, hoe het eruit ziet en hoe duur het was. Nee, je noemt het terloops zodat het gewoon een onderdeel is van jouw verhaal zonder er de nadruk op te leggen.
- Door het schrijven van een advertorial: een advertorial is een blog dat wel tot doel heeft om promotie te maken. In dat geval schrijf je bijvoorbeeld een blog over de 10 leukste rugzakjes voor kinderen en de content en foto's haal je dan uit de webshop waarmee je de samenwerking hebt. Deze webshops met rugzakjes wordt ook met naam en toenaam genoemd in je blog. Hierbij is het dus veel duidelijker dat het om een gesponsord artikel gaat.
- Door het plaatsen van een link in een bestaand blog
- Door het plaatsen van een banner in je sidebar
- Door het opnemen van een banner of stukje tekst over een adverteerder in je nieuwsbrief

AD CAMPAIGN

3. OVER BANNERS

Een banner van een adverteerder kan je bijvoorbeeld plaatsen in de sidebar van je website. Maar wat is een reële prijs om daarvoor te rekenen, krijg ik vaak als vraag. Ik hou aan 0,001 cent per bezoeker per maand. Heb je 5.000 bezoekers per maand, dan is dat 5 euro en heb je er 10.000 dan reken je 10 euro per maand.

Voor banners kan je vaak wel een langere periode afspreken. Zeker bij dit soort tarieven. Bied daarom je banners aan voor een paar maanden en geef bijvoorbeeld bij 4 maanden de 5e maand gratis. Factureer banners altijd vooraf en sta erop dat ze pas geplaatst worden na betaling. Een banner die al gestaan heeft, kan je namelijk niet offline halen. Een blogartikel die niet betaald is wel. Dus banners laat je bij voorkeur vooraf betalen.

Heb je redelijk wat verkeer naar je blog dan kan je Adsense inzetten. Adsense is een advertentiedienst van Google die op jouw blog, op plekken die jij van tevoren goedkeurt, advertenties plaatst. Bedenk wel dat deze advertenties door lezers niet altijd positief worden ontvangen. En dat als er op een banner geklikt wordt, je de lezer dus vaak ook weer kwijt bent. Aan de andere kant wil je ook graag geld verdienen met je blog en dit is een manier om dat te doen.

Beneden de 10.000 bezoekers per maand adviseer ik Adsense nog even naast je neer te leggen. Je wordt afgerekend door het aantal views en je moet behoorlijk veel views hebben, wil je er een leuk bedrag aan over houden.

[Meer lezen over Google Adsense doe je in dit blog](#)



4. LINKS VERKOPEN

Heeft jouw blog een domein autoriteit van 20 of hoger, dan wordt deze heel interessant voor Linkbuilders. Dat zijn bureaus die namens adverteerders links inkopen om op die manier hun klant hoger te laten scoren in Google.

Je hoeft niet per sé op zoek naar deze bureaus. Heb jij een blog met een hoge domein autoriteit dan vinden zij jou.

Maar hoe weet je nou hoe hoog jouw domein autoriteit is? Dat kan je checken bij Moz.com. Een gratis account is zo aangemaakt en hier kan je door de URL van je website in te vullen, zien hoe hoog jouw DA en PA (Pagina autoriteit) is.

5. WAARDEVOLLE BARTER SAMENWERKINGEN

Een factuur sturen is natuurlijk altijd superleuk. Maar een vakantie met het hele gezin, een nieuwe stofzuiger of een mooi kookboek voor jezelf is soms net zo waardevol. Vooral als het een product is wat je anders ook gekocht zou hebben of wat je op dat moment heel goed kan gebruiken. Een tripje of vakantie met het hele gezin vertegenwoordigt ook een flinke waarde, die je niet over het hoofd moet zien. Je kan je blindstaren op je omzet die maand, maar als je daarbij optelt wat je gedurende een jaar gratis ontvangen hebt aan speelgoed, tripjes, vakanties, boeken of bijvoorbeeld huishoudelijke apparaten dan kan bloggen opeens heel lucratief zijn.

Gaandeweg zal je merken dat je selectiever wordt met je barter samenwerkingen. Je hebt tenslotte maar zoveel uren in een dag en als daar een betaalde opdracht komt, dan gaat deze altijd voor.



Barter samenwerkingen zijn een heel goede manier om samenwerkingen te starten. Veel PR-bureaus hebben geen budget voor een betaalde opdracht en zullen je vrijwel altijd een product in ruil voor die samenwerking aanbieden. Ook daar geldt dat je duidelijk moet zijn in wat je in ruil voor dat product levert. Is dat 1 blog of misschien wel 2, is dat een post en een story op Instagram en op Facebook? Deel je het blog ook op Facebook en LinkedIn? Zo kan je een mooi voorstel maken voor het bureau in kwestie. En pro-actief benaderen van PR-bureaus wordt vrijwel altijd op prijs gesteld. Stuur dan ook je mediakit mee.

6. ONTWIKKEL ONLINE PRODUCTEN

Tot slot kan je ook geld verdienen met het ontwikkelen van online producten. Heb je een boekenblog of heb je altijd al een boek willen schrijven? Maak er een online aan te schaffen serie van. Of ben je gek op koken en plaats je wel eens een recept? Maak er een wekelijks recepten abonnement van.

Er zijn talloze manieren om je content commercieel in te zetten.



HOE BEPAAL IK MIJN TARIEF?

Maar hoe bepaal je nou je tarief als er een adverteerder aan de deur klopt? In dit hoofdstuk gaan we daar uitgebreid op in.

Allereerst... het is wat de gek ervoor geeft. En verkoop je huid niet te goedkoop. Allebei clichés maar in deze business oh zo waar. Maar goed, met zo'n antwoord kan jij natuurlijk niet zoveel.

In de bloggerswereld gaat de volgende formule rond. Deze kán je aanhouden als leidraad zolang je blog minder dan 10.000 bezoekers per maand heeft. De formule is als volgt: 50 euro starttarief en voor elke 1000 bezoekers reken je 10 euro extra. Dus heeft jouw blog 3.000 bezoekers dan reken je voor een advertorial of sponsord story 80 euro. Heeft jouw blog 10.000 bezoekers dan reken je 150 euro. Heeft je blog meer dan 10.000 bezoekers per maand, dan zal het bedrag wel stijgen maar niet zo snel als tot de 10.000. Tegen die tijd heb je ook meer gevoel bij wat je kan vragen voor een blog of banner.

Kleine kanttekening... Deze berekening houdt geen rekening met niche blogs. Richt jij je specifiek op een bepaalde doelgroep: bijvoorbeeld mensen die houden van knutselen of nog specifiek: haken en er klopt een adverteerder bij jou aan van haakgarens, dan mag jij echt meer vragen dan de hierboven genoemde formule. Sterker nog, je hebt dan een blog waar er misschien maar weinig van zijn en de match tussen jouw lezers en de adverteerder is heel groot. Het is logisch dat de adverteerder dan meer betaalt voor het bereiken van zijn doelgroep.



Er zijn ook adverteerders die graag een link willen in een bestaand blog van jou, omdat je een hoge Domein Autoriteit hebt. Mijn advies hierin is om kritisch te zijn op de links die je plaatst. Hou de links altijd enigszins relevant. Heb jij een blog voor moeders met jonge kinderen, dan is een link naar bitcoins echt niet relevant. Staat jouw blog uiteindelijk vol met links naar dergelijke adverteerders dan heb je de das gedaan om je eigen inkomstenbron. De adverteerders worden steeds minder, want waarom zou een gerenommeerde adverteerder tussen de bitcoins, casino en seksshops willen staan? Niet!

Hoe hoger jouw DA hoe meer je kan vragen voor een link. Je kan onderstaand overzichtje aanhouden, maar het blijft een richtlijn:

DA 15 – 20 : tarief 30 – 50 euro

DA 20 – 25 : tarief 50 – 75 euro

DA 25 – 30 : tarief 75 – 100 euro

DA 30 – 35 : tarief 100 – 200 euro

DA 35 – 40: tarief 200 – 300 euro

Mijn advies is om je linkjes niet te goedkoop te verkopen. Je mag dan nu een DA hebben van 15, maar over een jaar of 2 kan deze wel verhoogd zijn naar 30. Een andere manier is om je linkjes voor een jaar te verkopen. Die moet je dan wel goed administreren. Je kan dan na een jaar de adverteerder benaderen voor een verlenging of een definitieve afkoop. Wees daar wel altijd op voorhand heel duidelijk in, want als een adverteerder een linkje bij je afneemt dan gaat die ervan uit dat de link voor altijd is of in ieder geval voor zolang de website bestaat. Je kan het argument van de “tijdelijke link” ook altijd inzetten als de adverteerder je prijs te hoog vindt. Onderhandelen noemen ze dat 😊



TOT SLOT

Dit waren mijn tips om voortaan makkelijker geld te verdienen met je blog en met bloggen.

Zoek je meer verdieping op het gebied van bloggen en alles wat daarmee te maken heeft? Ik organiseer regelmatig Boost je blog weekenden of 2-daagsen waar ik de beste trainers in laat vliegen om jouw blog en business naar een next level te tillen.



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

Is dit voor jou nog net een brug te ver, dan is wellicht het Blogger by Nature event voor bloggers en online ondernemers iets voor jou. 4 Trainingen van een uur op 1 dag, waarvan je er 3 zelf mag kiezen. Inclusief lunch, koffie/thee/lekkers en als afsluiting een gezellige borrel met bitterballen.

Vergeet niet dat jij als koper van de Boost je Blog & Business Bundel korting krijgt op dit event. Check daarvoor de ledenpagina!



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



Volg jij al?