



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

Dit werkboek hoort bij het e-book: Boost je business – in 10 stappen naar meer klanten en omzet.

Door de 10 opdrachten te doen, zet je een stevig fundament neer voor de bezoekers op je website, voor je volgers en je zichtbaarheid. Hierdoor gaat je business groeien, worden bezoekers (potentiële) klanten en werk je toe naar meer omzet.

IK WIL JOU HELPEN GROEIEN!

Met Blogger by Nature wil ik jou het platform bieden waar je trainingen vindt, waar je kennis opdoet en waar je collega's ontmoet tijdens events. Of je nu een beginnende online ondernemer of een ervaren professional bent.

Esmée - Blogger by Nature





WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

1. JOUW IDEALE KLANT

OMSCHRIJF JOUW PERSONA

Beantwoord de volgende vragen over jouw persona. Na het beantwoorden, schrijf je het helemaal uit. Bij voorkeur vooraan in een mooi notitieboekje zodat je je persona direct erbij kunt pakken op het moment dat het nodig is.

- Hoe heet jouw persona en hoe ziet ze eruit?
- Is ze single, getrouwd of samenwonend?
- Heeft ze kinderen en zo ja hoeveel en hoe oud?
- Waar woont ze?
- Heeft ze een geloof en zo ja welk?
- Wat doet ze voor werk en hoe hoog is haar inkomen?
- Wat zijn haar favoriete boeken, films en muziek?
- Volgt ze mensen en leest ze blogs, zo ja welke?
- Wat doet ze in haar vrije tijd? Wat zijn haar hobbies?
- Waar is ze gek op/van maar zou ze beter minderen?
- Wat is haar favoriete vakantiebestemming

Wees nu deze persoon. Je gaat nu in dagboekvorm haar emoties laten spreken. Je schrijft dus uiteraard in de ik-vorm.

Vertel waar ze van droomt en waar ze naar verlangt. Wat denkt ze en voelt ze waardoor ze haar dromen en verlangens niet najaagt? Waar schaamt ze zich voor en wat vertelt ze zichzelf om de keuze voor jouw product of dienst niet te maken? Wat houdt haar tegen? Waar worstelt ze mee en hoe zou ze het graag zien in de toekomst? En hoe ziet de ideale situatie eruit als haar dromen wel uitkomen en ze haar verlangens omzet in daden?



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

2. BRANDING

MAAK EEN BRANDING MOODBOARD

Een groot wit vel papier waar je lekker op gaat plakken volstaat ook, maar wil je het liever digitaal, maak dan gebruik van [canva.com](https://www.canva.com) voor het maken van een branding moodboard. Hierop plaats je afbeeldingen die met jouw business te maken hebben, de lettertypes die je gebruikt voor je communicatie en website, je logo en branding kleuren.

Ik heb alvast een moodboard template voor je gemaakt van blogger by nature. zet er jouw kleuren en plaatjes in en je hebt je eigen moodboard. [Klik Hier](#)

3. WEBSITE

SCHRIJF EEN KILLER OVER MIJ PAGINA

Een over mij pagina gaat over waarom jij doet wat je doet, wat jouw unieke verhaal is. Wees niet te bescheiden en laat jezelf zien, zowel in woord als in beeld en toon je expert status met eventueel testimonials van klanten.

Plaats je freebie op je over mij pagina en sluit af met een CTA (Call to Action)



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

4. SOCIAL MEDIA

SOCIAL MEDIA

Heb jij je Instagram gekoppeld aan je Facebookpagina? Dat is handig want dan kan je posts op Instagram gelijk doorplaatsen op je Facebookpagina. Ook stories kan je direct doorplaatsen op Facebookverhalen.

Hiervoor ga je naar "de hamburger" rechtsbovenin je account, vervolgens naar Instellingen onderaan – daarna naar gekoppelde accounts en klik op Facebook. De accounts zijn nu gekoppeld. Heb je een Storie die je wilt delen op Facebook verhalen en je ziet linksonder niet het Facebook icoontje staan, dan moet je dat nog instellen. Publiceer je Storie, klik op meer en kies voor verhaalinstellingen. Onderaan staat "Je verhaal delen op Facebook" en dit moet dan aan staan.

5. BLOGGEN

BLOGGEN

Je blog is het kloppend hart van je website. Het is daarom een goed idee om een vast ritme aan te houden wat betreft het online zetten van je blogs. Bijvoorbeeld 1x in de week.

Bij deze opdracht ga je minimaal 15 onderwerpen verzinnen om over te bloggen. En verzin daarbij gelijk een goede titel.

Een goede titel verleidt tot klikken en legt de pijn bloot van jouw ideale klant. Een tip daarbij is om onderwerpen te kiezen van vragen die jouw klant jou zou stellen of vragen die ze je zouden moeten stellen, omdat jij daar het antwoord op hebt.



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

6. SEO

HET ZOEKWOORDEN ONDERZOEK

Natuurlijk wil je dat je website en je blogs goed gevonden worden in Google. Dat gaat echter niet vanzelf. De opdracht heeft te maken met het optimaliseren van 1 pagina van je website. Dat mag een blogpost zijn (ranken over het algemeen makkelijker dan salespagina's) of een andere pagina van je website die je graag hoog wilt laten scoren in Google.

Je gaat voor die pagina een zoekwoorden-onderzoek uitvoeren. Hoe je dat doet lees je HIER. Vervolgens ga je je zoektermen verwerken in je titel, subtitels en in de tekst. Heb je de smaak te pakken, stop dan vooral niet. Het mooiste zou zijn als je elke pagina en blogpost op deze manier optimaliseert. Je gaat dan zeker verschil zien in je bezoekersaantallen via Google.

7. PASSIEF INKOMEN

JOUW ONLINE PROGRAMMA

Heb jij al een online programma of online training ontwikkeld? Goed bezig! Dan kan je deze stap in het werkboek overslaan. Heb je jouw dienst nog niet in een online training gevormd, dan wordt het de hoogste tijd.

Met deze opdracht wil ik je vragen om even out of the box te denken. Hoe kan jij jouw dienst digitaal overbrengen? Kan dat door middel van een filmpje of een podcast? Of ben je meer een schrijver en wil je meerdere lessen in een online training verwerken?

Voor elke dienst is een online programma te verzinnen. Wil je eens sparren om te kijken wat voor jouw business geschikt zou zijn? Mail me dan!



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

8. JE KLANTMAGNEET

JE KLANTMAGNEET

Heb jij al een freebie, een weggever om je email lijst te laten groeien? Nee? Dan ga je daar nu de plannen voor maken.

stap 1: bedenk in welke vorm jij je expertise kunt gieten om een waardevolle weggever te maken. Voor voorbeelden zie het e-book.

stap 2: maak een geweldige landingspagina voor je freebie. Een landingspagina gaat alleen over die ene dienst of in dit geval over je freebie en heeft geen afleidende elementen als een menu of een logo bovenin om weer weg te klikken.

stap 3: promoot je freebie op je Instagram, LinkedIn en Facebook account. Als je eigen volgers zijn benaderd, dan kan je je freebie plaatsen op relevante Facebookgroepen. Tot slot kan je Facebook advertenties inschakelen om je freebie aan de juiste doelgroep te tonen.

Je e-mail lijst zal een enorme boost krijgen.



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

9. E-MAIL MARKETING

E-MAIL MARKETING

Met e-mail marketing maak je (opnieuw) klanten van je warme doelgroep. Je warme doelgroep zijn mensen die al eerder iets van je kochten, een challenge bij je deden of een freebie hebben aangevraagd. Ze hebben dus al interesse in jou en wat jij hen te bieden hebt. Het is alleen van belang om ze via e-mail marketing te benaderen.

Belangrijk is daarbij:

- dat je persoonlijk bent in je e-mails
- niet alleen verkoopgerichte mails stuurt
- waarde biedt via je nieuwsbrieven
- en noem je nieuwsbrief geen nieuwsbrief, maar geef het een creatievere naam.

De opdracht die bij deze stap hoort is:

1. verzin een goede naam voor jouw e-mail reeks die je aan je warme doelgroep wilt sturen.
2. bepaal hoe vaak jij je mail wilt sturen
3. plan voor een maand in
4. voor e-mail marketing tools check je even je e-book



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

10. CONTENT MARKETING

CROSS POSTEN

Content Marketing omvat alle handelingen die je doet om je zichtbaarheid te vergroten bij je doelgroep. Dus dat houdt niet op bij het plaatsen van een blogpost op je website, maar daar begint het vaak wel.

Content marketing is nooit direct verkoopgericht, maar is uiteraard wel het uiteindelijke doel. Het is een pull-marketing en geen push-marketing. Door waarde te bieden, komt je ideale klant vanzelf naar je toe. Dat is het principe.

Opdracht: bedenk hoe jij 1 blogpost kan cross posten.

Voorbeeld: blog - delen op Facebook dag 1 - delen op LinkedIn dag 2 - delen in je nieuwsbrief - post een Instagram Stories - maak er een pin van voor zichtbaarheid op de lange termijn - delen op Instagram feed

Zo krijgt 1 blogpost 7 verschillende uitingen op verschillende kanalen op verschillende manieren (link, beschrijvend, visueel). Daarna plan je je content in op een manier zodat je elke dag aanwezig bent met een en dezelfde boodschap



Speciaal aanbod: De content- en marketingkalender
NU van 15,70 voor 7,99 (ex btw)



WERKBOEK

VOOR MEER KLANTEN EN OMZET

SUCCES

Dit was jouw werkboek, horende bij het e-book:
Boost je business – de 10 stappen naar meer klanten en omzet.

Samen met de info uit het e-book hoop ik je een goede zet in de juiste richting gegeven te hebben naar meer klanten en omzet.

Zou jij graag de diepte in willen op bepaalde vlakken als bijvoorbeeld e-mail marketing, SEO, content marketing, Pinterest, zakelijk bloggen en het bouwen van een online programma laat het dan weten. Ik organiseer een paar keer per jaar een 2-daagse voor gelijkgestemde ondernemers en laat dan trainers invliegen die jou gaan helpen daar waar jouw behoefte ligt.

[CHECK HIER VOOR MEER INFORMATIE OVER
BOOST JE BUSINESS 2 DAAGSE!](#)

Liefs en
graag tot
ziens!

Esmée

