

10 tips om vaker en beter zichtbaar te worden bij jouw ideale doelgroep

Zichtbaarheid zorgt voor naamsbekendheid,
naamsbekendheid voor meer klanten én omzet!



**CONTENT
COACH**

De tips die ik je op de komende pagina's geef, kun je gebruiken om meer zichtbaarheid te genereren in welke vorm dan ook. De tips gaan over interactie en het verzinnen van waardevolle content.

Als De Content Coach, houd ik mij voornamelijk bezig met het genereren van zichtbaarheid op verschillende manieren. Verpakkingen noem ik dat. Je verpakt jouw boodschap op verschillende manieren zodat jouw doelgroep met jou in aanraking komt op een steeds net andere manier. Dit gaat veel verder dan alleen social media, denk aan blogs, ebook-samenwerkingen als deze, het geven van interviews etc.

Veel lees plezier!

**Liefs,
Emel Koç**





1


Zorg dat jouw volgers op welk platform dan ook jou kennen!

Een van de gedachtes die je nu kunt hebben is "maar mijn volgers weten toch al wie ik ben? Waarom zijn ze mij anders gaan volgen?" Dit dacht ik eerst ook, tot ik dieper ging na denken. Want hoe goed kennen de mensen/volgers mij eigenlijk? Mensen doen zaken met mensen (dit is heel belangrijk om te onthouden!)

Natuurlijk zijn alle volgers die jou, via welk platform dan ook, zijn gaan volgen, geïnteresseerd in wat je doet én in wie je bent. Maar dat betekent niet meteen dat zij jou kennen, of weten wie je bent. Laat jezelf zien! En laat van je horen! Wanneer is de laatste keer dat je jezelf hebt voorgesteld? Hoe vaak doe je zo iets? En wanneer?

Dit kun je bijvoorbeeld elke maand doen. Via Instagram kun je dit bijvoorbeeld makkelijk verwerken in een highlight over jezelf. Op je website kun je dit doen in de vorm van een video, hetzelfde geldt voor LinkedIn of Facebook.

Tussen zaken en privé zit een dunne lijn. Wanneer je jezelf laat zien of méér van jezelf laat zien betekent het niet gelijk dat je je hele privéleven hoeft te laten zien. Wees selectief en doe vooral wat goed voelt.



2

Ga de interactie aan!

Jouw social media pagina's en website zijn onderdeel van jouw stukje internet. Want op dat stukje internet moeten mensen belanden en dat doen ze vaak niet zomaar uit zichzelf.

Daarom is het super belangrijk om de interactie aan te gaan. Dit kan op Instagram, Facebook én LinkedIn. Wanneer je de interactie aangaat met mensen die jij volgt of mensen die jou volgen, zorg je ervoor dat het stukje internet waarop jij te zien bent, groter is dan je eigen stukje. Reageer op een bericht van iemand, stel een vraag in je eigen posts. Laat je niet tegen houden door de mogelijkheid op geen reacties, want dat gebeurt de beste. Wanneer je geen vraag verwerkt in een post weet je zeker dat je géén interactie hebt.

Daarnaast leren jouw volgers en die van anderen jou op deze manier ook beter kennen én bouw je waardevolle connecties op.

**3**


Maak waardevolle content naar aanleiding van vragen uit je doelgroep

Stel je doelgroep en volgers vragen, vraag hen waarover ze meer willen weten. Waar hebben ze vragen over? Welke obstakels ervaren ze waar jij wellicht een oplossing voor hebt? Welke kennis kun je met hen delen? Kortom, je beantwoordt deze vragen in de vorm van content. Op je website, op je social media kanalen, in blogs etc.

Recycle waardevolle content

**4**

Ga voor jezelf eens na wat voor content je in de afgelopen periode hebt gemaakt. Welke content kun je nog een keer herhalen of herschrijven? Op deze manier maak je gebruik van de kennis die je al een keer hebt verspreid en maak je het jezelf een stuk makkelijker om weer met nieuwe content te komen.



5

Doe inspiratie op bij anderen

Daarmee bedoel ik niet, jat de content van een ander, maar houd je ogen ook open voor de content van anderen.

Misschien deelt een van de personen die jij volgt iets super interessants waar je op kunt aanhaken. En nu kan je denken, maar iemand anders heeft hier al iets over geschreven, waarom zou ik dan ook iets over hetzelfde onderwerp delen? Iedereen heeft op elk onderwerp die je maar kunt bedenken een andere kijk. Een andere insteek en een andere mening of manier van doen!

Val in de herhaling

6

Het is belangrijk om in de herhaling te durven vallen als je wilt opvallen bij een bepaalde doelgroep. Waarom? Iemand moet jou minimaal 7 keer zien of gehoord hebben voordat iemand overgaat tot actie (in welke vorm dan ook). Daarom is het belangrijk om jezelf vaker te herhalen, doe dit dat niet elke dag. Maar benoem vaker dan één keer waarom je doet wat je doet en voor wie. Op deze manier blijft het hangen!

**7**

Ga op zoek naar communities waar jij een bijdrage aan kunt leveren

Met welke communities kun jij jouw kennis delen? Waarmee kun jij een bijdrage leveren? Ga voor jezelf op zoek naar communities die passen bij jou en jouw bedrijf. En zoek uit wat je voor hen kunt betekenen, zodat je waarde kunt leveren en je eigen zichtbaarheid vergroot.

Plannen is het halve werk

8

Maak het leven makkelijker voor jezelf door je content ideeën op te schrijven. Uit te werken op een bepaald moment die je in jouw agenda zet (als afspraak met jezelf) én plan content in op verschillende data zodat je er even niet over na hoeft te denken.



9

Zorg voor herkenning in je content


Maak content waarin anderen zich kunnen herkennen. Herkenning is super belangrijk, want hoe vaak is het al voorgekomen dat jij je in iemand herkende en toen de interactie aan ging? Of dat je iets van die persoon kocht? En op deze manier leren ze jou ook nog eens beter kennen.

Vertel je background story, waar kom je vandaag, hoe ben je gekomen waar je nu bent. Welke struggles heb je meegemaakt? Ook bij dit geldt, deel wat goed voor je voelt.

Bedenk voor jezelf wat je wil bereiken met je content

10

Na het lezen van de 9 bovenstaande tips, is het nu tijd om goed na te denken wat je wil bereiken met de content. Met welk doel maak je content? Waar wil je naartoe? Op deze manier ga je nog veel gerichter content maken, die jouw doelgroep raakt, inspireert en aanzet tot actie.



“

Hoi! Mijn naam is Emel Koç en ik ben Dé Content Coach voor creatieve ondernemers en organisaties die sprongen willen maken het hun zichtbaarheid & zelf aan de slag willen met het maken van kick-ass content.

”



Jouw verhaal mag gezien en gehoord worden! En is op z'n best als jij het zelf kunt vertellen aan jouw ideale doelgroep. Wanneer je dit niet doet, blijf je onzichtbaar. Zij weten niet van jouw bestaan af en weet niet voor welke problemen JIJ de oplossing bent. Ik vind het doodzonde dat mensen jou niet weten te vinden!

Met de Content Coach wil ik zoveel mogelijk creatieve ondernemers & organisaties leren zelf kick-ass content te maken, zodat zij beter zichtbaar worden bij de ideale doelgroep. Zodat zij weten waarom je doet wat je doet en waarom jij de oplossing bent voor het probleem dat zij ervaren. Want zichtbaarheid zorgt voor naamsbekendheid, naamsbekendheid zorgt voor klanten en klanten zorgen voor omzet!

Op de volgende pagina vind je een overzicht van mijn diensten (de prijzen staan zonder btw vermeld)!



@de.contentcoach

8 weken Contentsessies-traject

Dit krijg je:

- 8 weken (online)begeleiding
- 2x 1-op-1 sessies van één uur
- 2x Content Call van een halfuur

Dit is hoe het werkt

Vooraf

- Telefonisch kennismakingsgesprek van 15 min, zodat onze eerste ontmoeting geen blind-date is;
- Een vragenlijst om in te vullen, zodat ik jou, je bedrijf en je behoefte aan meer zichtbaarheid, beter leer kennen en we een vlamme start kunnen maken tijdens het Contentsessie-traject☺☺;

Daarna:

- 2 weken lang elke week een 1-op-1 Contentsessie van één uur. Tijdens de sessies videobellen we via WhatsApp;
- 2x een Content Call van een half uur;

Wat je nog meer krijgt:

- Content rubrieken die bij jouw bedrijf passen, zodat je de bomen door het contentbos blijft zien;
- Meerdere methodes om altijd content ideeën te kunnen bedenken, zodat je na deze sessie gewoon verder kunt blijven vlammen;
- Content ideeën waar je minstens vier maanden mee vooruit kan.

**Jouw investering in
meer zichtbaarheid is nú
€449,-**

Content Calls

Dit krijg je:

- Een call van een halfuur waarin jouw brandende vraag over zichtbaarheid en content wordt beantwoord;
- Content ideeën voor minstens één maand.

Dit is hoe het werkt

Vooraf

- Je plant de call in op een moment dat het ons beiden uitkomt;
- Je krijgt een vragenlijst om in te vullen, zodat ik jou, je bedrijf en je behoefte aan meer zichtbaarheid, beter leer kennen en we in de Content Call concrete stappen kunnen zetten.

Daarna:

- Heb je antwoord op jouw brandende vraag gekregen én heb je content ideeën waarmee je minstens een maand vooruit kunt;
- Bereik je jouw ideale doelgroep met waardevolle content zodat je volgers kunt gaan omzetten in klanten.



**Jouw investering in
meer zichtbaarheid is
nú €99,-**

Wat anderen zeggen over samenwerken met De Content Coach

Heidi | Studio Steele

“Super enthousiast en geïnspireerd door Emel om aan de slag te gaan met al haar content tips! Ze geeft je een hele hoop ideeën voor content om van start te gaan. Emel heeft me handvatten gegeven hoe ik mijn eigen content kan bedenken. Hoe ik deze kan inzetten om mijn ideale doelgroep te bereiken en bij deze ook zichtbaar wordt. Ze bereidt zich goed voor en heeft dan ook mega veel tips! Zorg dat je klaar zit om volop mee te schrijven of typen. You don't want to miss out!”

Iep Bergsma | Fotograaf, auteur & spreker

“De Content Call die ik met Emel heb gehad was echt een feestje. En niet alleen dat, het was ook nog eens waardevol.

Emel had de call goed voorbereid. Ik merkte echt dat ze zich had verdiept in mijn onderneming en online zichtbaarheid. Ondanks dat dat al heel goed gaat, wist ze toch nog hele fijne tips te geven waar ik écht iets mee kan. Ik ben direct aan de slag gegaan met de tips van Emel en het kan niet anders dan goed komen.

Ook als je al goed op weg bent en een sterke personal branding hebt, is de content call zeker een aanrader.

De extra paar ogen die met je meekijken werkt heel verfrissend.”

Daniëlle | The Drag Agency

“De Content Call was precies wat we nodig hadden. We waren in de wilde weg aan het slaan met content en kunnen nu gestructureerd aan de slag met de juiste content op de kanalen plaatsen. We zijn nu in staat een content strategie op te zetten en het in rubrieken op te delen. We denken nu beter na over wie we willen aantrekken met onze socials, welke content we daarvoor gebruiken en op welke kanalen het terecht zou moeten komen. Ook hebben we een duidelijke call to action achter onze content nu.”

Let's connect!

Laten we de connectie met elkaar aangaan!
Volg mij op Instagram via [@de.contentcoach](https://www.instagram.com/de.contentcoach)
of voeg mij toe op [LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/decontentcoach). Zie ik je daar?

Wil je meer weten over mijn diensten? Surf dan
naar mijn website www.decontentcoach.nl

