Contentmarketing **in 7 stappen**

1 Leer zoeken!

Wie zoekt, die vindt... En hopelijk vindt jouw doelgroep jou! Daar heb je zelf een grote hand in. Begin met een zoekwoordenonderzoek. Met de resultaten uit dit onderzoek weet je hoe mensen zoeken naar jouw producten of diensten. Daar kun je je content haarfijn op afstemmen. Een zeer effectieve manier van het inzetten van je contentmarketing.

Hoe **zoeken mensen** naar jouw producten of diensten?

2 Bepaal de focus(woorden)

Focus is altijd een goed idee. Ook hierbij helpt het **zoekwoordenonderzoek** je. Kies hieruit **10 focuswoorden.** Dit is de basis waar je op gevonden wilt gaan worden, en waaromheen je vervolgens je contentmarketing gaat opzetten. Gebruik deze focuswoorden ook geregeld in je teksten, zodat je doelgroep jou goed kan vinden.

3

Blogartikelen maken

Heb je al eens aan blogs gedacht? **Een blogsectie op je site** helpt op twee manieren. Aan de ene kant wordt je bezoeker geïnformeerd en geïnspireerd, dat zorgt voor een goede klantenbinding. Aan de andere kant zal de zoekmachine jouw website vinden door de content en koppelen aan zoekgedrag. Zorg dus dat de artikelen leuk zijn om te lezen, en geschreven met de **focuswoorden** in het achterhoofd.

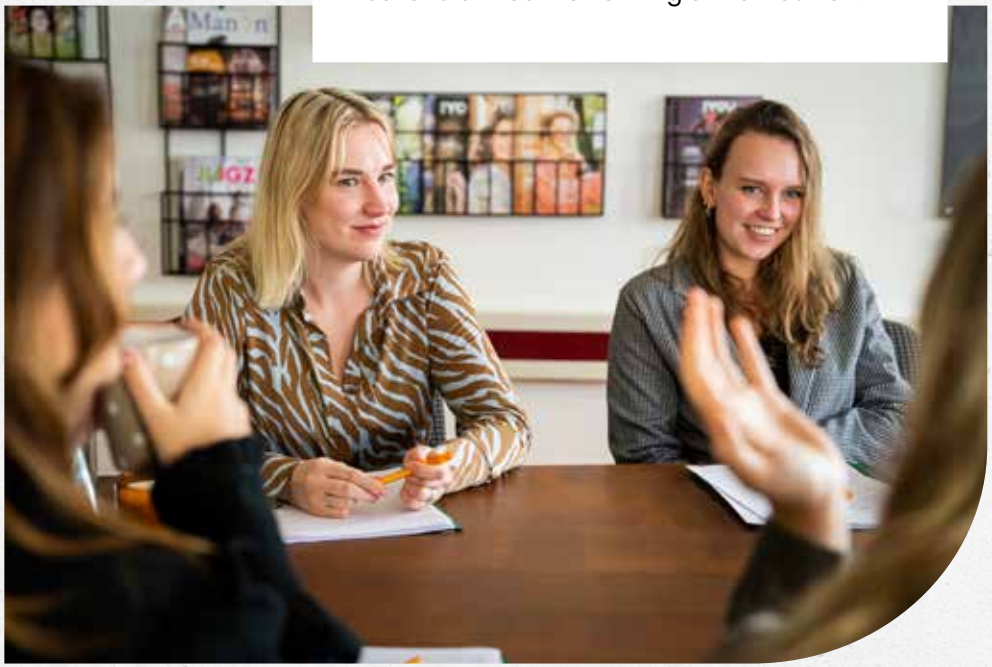
SEO-teksten opstellen

4

Om écht **goed vindbaar** te zijn voor je doelgroep, heeft de zoekmachine nog iets meer informatie nodig naast blogartikelen. Je kunt iemands zoektocht vergemakkelijken door verdiepende teksten te maken waarin de focuswoorden voorkomen. **SEO-teksten,** zijn dit. In deze SEO-teksten kun je nog meer kennis overbrengen en ook, waar nodig, langer van stof zijn. En zorg in deze teksten voor interne en externe links, zodat je je lezer meteen op andere relevante pagina's kan brengen!

5 Laat je klant vertellen

Natuurlijk is het mooi om te vertellen dat je goed bent in je vak. Maar nog mooier is het om je websitebezoekers dit te **laten beléven**. Iemand stapt bij jou over de drempel, hoe beleeft die persoon de behandeling of dienst, welke stappen worden doorlopen, wat is het resultaat? **Schrijf erover met je eigen kennis en ervaring,** maar vanuit het perspectief van je klant. Deze verhalen tonen je websitebezoekers op een laagdrempelige manier wat jouw bedrijf inhoudt. Een 'onafhankelijk' verhaal over de beleving van iemand die is voorgegaan zorgt bovendien voor herkenning én vertrouwen.



6 Landingspagina in je site

Een zachte landing creëren voor jouw doelgroep? Bouw een **speciale landingspagina.** Kies een specifieke give-away, event, behandeling, product of dienst. Zorg dat je dit heel beknopt samenvat op een pagina, eventueel met link-verwijzingen binnen de site. En zorg bovenal voor een call-to-action. Dat betekent dat je iemand enthousiast aan-moedigt zich in te schrijven of contact op te nemen.

7

Social media gebruiken

Bijna alle content die je maakt, kun je nog eens gebruiken op jouw **social media.** Want als je er tijd, energie en liefde in hebt gestoken, is het ook fijn dat zoveel mogelijk mensen het zien! De (passages uit) blogartikelen en ervaringsverhalen lenen zich bijvoorbeeld heel goed voor berichten op je tijdlijn, die je volgers te zien krijgen. Stel daarnaast een **campagne** in die doorlinkt naar je landingspagina. Op die manier krijg je website meer verkeer, en vooral specifiek die pagina. Win-win, dus!

FOR YOU MEDIA

ForYou
Content O Marketing O Media

We bieden slimme, creatieve en pragmatische oplossingen met maandabonnementen én maatwerk. We zijn er voor je.

Heb je vragen, of hulp en advies nodig?

Bel 050 - 7600 800
App 050 – 7600 807
info@foryoumedia.nl
www.foryoumedia.nl

Wij helpen je graag **verder**!