



Claim je online podium

Trede 7:
Aantrekkelijke
teksten schrijven

Mieke Verhoef



Je hebt nu bijna alle tools in handen om je podium succesvol te claimen. De laatste trede is de trede van tekstuele verbinding. Want je kan nog zo'n aantrekkelijk profiel hebben, nog zo'n onweerstaanbaar aanbod en nog zo'n scherpe niche...als je geen verhaal vertelt, verbind je niet. Als je niche niet voelt waarom juist jij met deze boodschap komt, is er geen synergie. Online klanten aantrekken gaat over verbinding. Je klant begrijpen en oprecht helpen.

De vraag, behoeften en problemen van jouw ideale klant oplossen vanuit jouw oprechte intentie, merkwaarden, product en dienst. Daar ligt namelijk de magic spot. Wat je daarvoor nodig hebt zijn een verhaal en aantrekkelijke updates. Je pitch is de basis voor je verhaal. Hoe je die aantrekkelijke updates schrijft, dat leer je in deze laatste trede. Zodat je straks zelfverzekerd je online podium claimt en je publiek 'aan gaat' op jouw updates. Stroop je mouwen op. We gaan aan de slag!

Schrijf aantrekkelijke teksten

Teksten die aantrekken

Aantrekkelijke teksten spelen een prominente rol in succesvol online opvallen. Met deze tips schrijf jij met gemak aantrekkelijke teksten.

Verkoop de oplossing

Dé contentmarketingtip is eigenlijk super voor de hand liggend: verkoop de oplossing. Dus geen boor maar een gat in de muur. Gebruik dit ook in je teksten. Laat niet het middel maar het verlangen (en jouw oplossing) terugkomen. Wat is het resultaat? Daar gaat je publiek op 'aan'.

Geen	Maar
Boor	Gat in de muur
Stoel	Zitten
Hypotheek	Huis
Lamp	Licht
Wasmiddel	Schone kleding
Verzekering	Zekerheid > een bedrag bij schade
Product of dienst	Oplossing

Jij bent het verschil tussen de huidige en de gewenste situatie. Zoom in op de impact voor én na jouw oplossing. Deze tabel helpt je om jouw impact op je ideale klant scherp te krijgen. Wat wist, voelde en had je klant voordat hij met jou ging samenwerken en hoe ervaart hij dat na jullie samenwerking? Wat voor invloed heeft het effect van jullie samenwerking op zijn dag en op zijn sociale status? Vul de tabel in.

	Voor	Na
Weten		
Voelen		
Hebben		
Gemiddelde dag		
(Sociale) status		





Tips voor aantrekkelijke updates

1.

Schrijf voor de lezer: maak content die je lezer helpt om succesvol te zijn.

2.

Los de pijn op. Denk vanuit probleem naar oplossing. En vanuit huidige situatie naar gewenste situatie.

3.

Gebruik de volgende opbouw voor een tekst vanuit probleem – oplossing:

Probleem: ga in op een probleem.

Emotie: zet in op de emoties en schets de consequenties van het probleem (wat gebeurt er als je het niet oplost).

Oplossing: kom met de oplossing voor het probleem.

Bewijs: bewijs waarom dit de oplossing is.

4.

Verkoop de oplossing. Dus geen boor maar... Juist!

5.

Voeg waarde toe. Goede updates hebben een mening. Voeg jouw visie toe. Zo trek je het onderwerp naar je toe en geef je extra waarde.

6.

Blijf bij de kern. Een update heeft 1 boodschap. Dwaal niet af. Zo blijft je update pakkend.

7.

Een social update heeft 1 call to action, bijvoorbeeld: Neem contact op, Download het e-book, Meld je aan voor..., Luister de podcast, Bekijk de video, Bestel nu.

8.

Ga voor de verbinding. Voeg een verbindend element toe, zodat je lezer voelt dat je hem begrijpt. Een herkenbare situatie bijvoorbeeld. Of een veel voorkomende vraag. Ervaar jij ook onderwerp X? Of: veel klanten vragen mij hoe (herkenbare situatie), dit is wat ik dan adviseer/zeg.



9.

Maak het persoonlijk. Schrijf je lezer direct aan. Vermijd woorden als men en hen. Houd het persoonlijk. Je schrijft van mens tot mens.

10.

Verrijk je update. Een visueel aantrekkelijke update leest en scant beter. Nodigt uit. Dus werk met bullet points, tussenkopjes en foto's.

11.

Gebruik het APP-intro. APP =

Agree, Promise, Preview. Dus:

Agree: Waarschijnlijk ben je het met mij eens dat een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zzp'ers een dure verzekering is.

Promise: Maar wat als ik nu zeg dat er ook voor zzp'ers een goede en betaalbare arbeidsongeschiktheidsverzekering is?

Preview: In dit blog lees je hoe je als zzp'er een goede en betaalbare AOV afsluit.

12.

Ga voor de interactie. Nodig je lezer uit om te reageren. Dat doe je door:

1. Inhaken op actualiteiten (daar vinden mensen altijd iets van).
2. Wees uitgesproken. Je uitspreken over een onderwerp levert interactie op.
3. Stel vragen. Eindig je update met een vraag. Hoe denk jij over... / Wat vind jij?

TIP: interactie heeft een positief effect op het algoritme.

13.

Creëer een behoefte. Misschien weet je lezer nog helemaal niet dat hij je nodig heeft. Draai het eens om. Denk vanuit je merkwaarden. Vanuit jouw oprechte intentie. Waarom doe je wat je doet?

Deel dát eens. Bijvoorbeeld:

1. Lagere maandlasten nu de hypotheekrente nog laag is.
2. Yogalessen zonder geitenwollensokken of kekke pakjes, omdat je yoga voor iedereen toegankelijk wilt maken.
3. Verzekeringscheck zodat je geen overbodige verzekeringen hebt.



14.

Gebruik de overtuigingstechnieken van Cialdini en verleidingswoorden in je teksten. Robert Cialdini, oud-hoogleraar psychologie en marketing aan de universiteit van Arizona, is dé autoriteit op het gebied van beïnvloeding. Zijn beïnvloedingstechnieken, oorspronkelijk bedoeld om vervelende marketeers te doorgronden en van je af te schudden, worden juist door marketeers gebruikt om hun publiek te beïnvloeden. Die technieken kun jij ook gebruiken voor je teksten. En om je te helpen, zie je per techniek ook de verleidingswoorden die je in je updates kan gebruiken.

Overtuigingstechniek	Verleidingswoorden
Wederkerigheid	Gratis downloaden, vraag nu gratis aan, kosteloos, vrijblijvend, actie
Sociale bewijskracht	Populair, favoriet, meest gekozen, anderen bekeken ook, wegens succes verlengd, als beste beoordeeld
Sympathie	Sorry, we hebben je e-mailadres echt nodig / inloggen is niet verplicht wel handig
Autoriteit	Ons advies, speciaal aanbevolen, gecertificeerd, garantie, zonder risico, betrouwbaar, succes verzekerd, bewezen, getest, onvoorwaardelijk
Consistentie	Al lid sinds / ja, ik wil / ja, ik vind / ja, ik blijf... / speciaal voor u geselecteerd
Schaarste	Zeldzaam, exclusief, beperkte oplage, op=op, speciaal aanbod, wacht niet te lang, laatste week, alleen vandaag, mis dit niet, alleen op uitnodiging
Unity	Word ook onderdeel van, ga ook horen bij, speciaal voor je kind/familie

15.

Een verleidelijke kop trekt je lezer in je update. Zo maak je ze.



Nr.	Formule	Onderwerp	Formule	Formule	Onderwerp	Onderwerp	Formule
1.	Hoe	word je	binnen X dagen / 1 maand snel en	makkelijk / moeiteloos / zonder moeite	rijk, intelligent mooi, fit, slank en weer jong		?
2.	Zo						
3.	Het geheim/ de geheimen/ X geheimen	om			te worden		
4.	X tips / X adviezen						
5.	X snelle en makkelijke manieren						
6.	Gemakkelijk /Moeiteloos zonder moeite					worden	
7.	Word						!
8.	Waarom	je				kunt worden	
9.	Wie wil ook					worden	?
10.	Alles wat je moet weten/ Alles wat je wilt weten	om				te worden	

Opdrachten

Schrijven is een shift maken. Kruip in de huid van je ideale klant. Schrijf voor hem (of haar). Zoom in op de behoeften, pijn, problemen, verlangens en vragen en los die vanuit jouw oprechte intentie op. Ben persoonlijk. Zit als het ware naast je klant. Niet tegenover hem. Gevoel en empathie versterken de verbinding. Een aantrekkelijke tekst komt vol vanuit je hart en raakt in het hart van je ideale klant. Dit moet altijd terugkomen in je teksten. Neem deze shift daarom mee in de volgende opdrachten.

Probleem / oplossing post

Maak een update vanuit probleem – oplossing. Gebruik deze opbouw:

- Probleem: ga in op een probleem.
- Emotie: zet in op de emoties en schets de consequenties van het probleem (wat gebeurt er als je het niet oplost).
- Oplossing: kom met de oplossing voor het probleem. Daarmee bedoel ik JOUW oplossing. Denk aan je STE, je aanbod, je waarden, je oprechte intentie.
- Bewijs: bewijs waarom dit de oplossing is. Bijvoorbeeld door een review van een klant. Of doordat je zoveel volgers hebt, X mensen hebt geholpen, het onlangs bewezen is etc.



Schrijf een APP-update

Een APP-update staat voor Agree, Promise, Preview. De APP-formule is een enorm sterke formule voor je updates. Ik geef je een voorbeeld:

- Agree: Waarschijnlijk ben je het met mij eens dat een arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zzp'ers een dure verzekering is.
- Promise: Maar wat als ik nu zeg dat er ook voor zzp'ers een goede en betaalbare arbeidsongeschiktheidsverzekering is?
- Preview: In dit blog lees je hoe je als zzp'er een goede en betaalbare AOV afsluit.

Nu jij, schrijf een APP-update. Vanuit jouw hart en raak daarmee in het hart van je klant.



Call to action

Formuleer 5 call to actions die jij wilt inzetten. Voorbeelden zijn download het e-book, schrijf je in voor X, vraag een vrijblijvend gesprek aan, lees de tips, meld je aan voor X, luister de podcast en bestel nu.

Call to actions

1.
2.
3.
4.
5.



Verleidingswoorden

De overtuigingstechnieken van Cialdini beïnvloeden je ideale klant. Ze helpen je klant dus in de richting die jij wilt. In deze trede vind je op bladzijde 7 de overtuigingstechnieken en verleidingswoorden die je per techniek kan gebruiken. Kies 2 overtuigingstechnieken uit en schrijf per overtuigingstechniek een update.

	Overtuigingstechniek	Update
1.		
2.		

Aantrekkelijke koppen

Je publiek in je tekst trekken, doe je door een aantrekkelijke kop. Ik daag je uit! Ga naar tip 15, pak het formuleblad erbij en maak 10 aantrekkelijke koppen.

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	



Spreek je publiek aan

Hoe zorg je dat je publiek 'aangaat' als zij jouw post lezen? Het antwoord is heel simpel: spreek ze aan!

Stel je voor, je ideale klant is een ondernemer. Start je update door hem aan te spreken.

Als ondernemer weet/voel/ervaar/zie/wil je XXX. Vervolgens zoom je in op een herkenbare situatie, een vraag, een probleem, een behoefte of een verlangen.
En natuurlijk kom jij met de oplossing.

Mensen gaan aan op wat zij zijn én wat zij willen zijn. Zij voelen zich aangesproken. Schrijf daarom 3 updates waarin jij in de eerste zin je publiek aanspreekt.

Doelgroep	Update
1.	
2.	
3.	



13. Trede 7: Aantrekkelijke teksten schrijven



Claim je online podium!

Je hebt nu alle tools in handen om succesvol je online podium te claimen.

Durf jezelf te laten zien.
Spreek jezelf uit.
Spreek daarmee je publiek aan.
Ga voor de verbinding en het bereik.
Durf te groeien.
Let the magic happen!

Mieke Verhoef



Jij bent je merk.
Je website is je winkel.
Social media is je etalage.
Sta in de deuropening.
Show up.
Claim je online podium!

www.miekeverhoef.nl
mieke@miekeverhoef.nl
LinkedIn /mieke-verhoef
Instagram: @mieke_verhoef