

TEMPLATE

CONTENT VARIATIEGRID

Een grid dat je helpt om je contentonderwerpen
onder te verdelen in minimaal 9 posts.

VARIATIEGRID

Aanbod

Met deze postvariatie doe je een direct aanbod. Geen doekjes omheen winden, gewoon snoeiharde sales en je product/dienst aanprijzen, zonder afleiden

Persoonlijk

In deze variatie praat je over je subonderwerp vanuit een persoonlijk perspectief. Hoe kijk jij naar het onderwerp, wat is jouw visie, jouw ervaring?

Dienst/Product

In deze variatie leg je je dienst en/of product uit die verbonden is aan je subonderwerp. Je neemt de klant mee in hoe je te werk gaat en hoe het die ander helpt.

Kennis

Met deze variatie deel je letterlijke kennis over het subonderwerp. De content is inhoudelijk gericht op het bijspijkeren van de kennis van je volger.

Klantverhaal

In deze variatie gebruik je testimonials van klanten, of vertel je hoe het werken met jou ervaren wordt door anderen. Wat zeiden ze, wat deden ze, wat hebben ze eraan gehad.

Motivatie

Dit is een ultieme post om mensen te raken. Je zet ze aan tot motivatie of nadenken. Quotes en inspiratieblogs van derden zijn hier uitermate geschikt.

Tips

Hoewel dit type lijkt op kennis, is dat zeker niet zo. De strekking van de post moet praktisch, kort en eenvoudig zijn.

Stel een vraag

Deze variatie is uitermate geschikt om zelf meer inzicht te krijgen in wat je volgers vinden van het subonderwerp. Dit type is nodig om de interactie over en weer te hebben.

Selfies/videos

Met dit type kun je jezelf laten zien in de vorm van behind the scenes of tijdens een activiteit van je bedrijf.

Contentvariatie breakdown

We gebruiken het voorbeeld van de VA met haar nieuwsbrief maken workshop hieronder om het onderwerp 2) 'is jouw bedrijf nieuwsbrief ready?' uit te diepen. Voor het gemak hebben we als 1 van de subonderwerpen gekozen voor 'frequent tijd vrijmaken'

Aanbod

Deze post gaat omvatten dat we nu een workshop hebben, met tijd en datum die ondernemers helpt om hun business klaar te maken voor frequent nieuwsbrieven sturen.

Persoonlijk

In deze post gaat de VA vertellen hoe ze zelf ooit gestart is met nieuwsbrieven sturen, waar ze tegen aan liep, hoe ze het heeft aangepakt en hoe ze nu structureel via de nieuwsbrief haar klanten informeert.

Dienst/Product

In deze post legt de VA uit hoe zij vanuit haar abonnementen wekelijks nieuwsbrieven maakt voor ondernemers omdat ze het aan haar uitbesteden. Deze post krijgt een koppeling naar de diensten op haar website.

Kennis

In deze post gaan we uitleggen dat nieuwsbrieven nog steeds de nr. 1 manier zijn om klanten te vinden en binden.

Klantverhaal

In deze post vertellen we het klantverhaal van Marie, een oude klant van de VA die gek werd van de contentmogelijkheden en die nu alles uitbesteed heeft aan de VA.

Motivatie

Dit wordt een quote die aanzet tot het opruimen van je database en zorgen dat je echt connect.

Tips

Deze post gaat over hoe je snel tijd wint voor het maken van je nieuwsbrief door per 2 maanden vooruit te werken.

Stel een vraag

Hier zoeken we engagement door gericht een vraag te stellen over met welke nieuwsbriefprogramma's de volgers werken en hoe vaak ze tijd besteden aan het maken van een nieuwsbrief

Selfies/videos

Een selfie van aan het werk zijn voor een klant. Of een video waarin je laat zien dat je net een nieuwe nieuwsbrief gemaakt hebt voor een klant.



Hey jij,

wat ontzettend goed dat je orde op zaken gaat stellen en meer inzicht wil in wat je nu eigenlijk moet doen om je sales en marketing afgestemd te hebben op elkaar.

Ik hoop dat je met dit stappenplan in actie komt en gaat!

In Selluf member-only vindt je nog meer templates, werkboeken en -bladen die je echt helpen Selluf aan te pakken en door te pakken. Als je merkt dat het toch allemaal wat oppervlakkig voelt en je wilt écht doorpakken, dan is het Selluf Platform wellicht een goede aansluiting voor je. Vanaf €35 per maand beschik je over al mijn video's, programma's en lessen op de gebieden van marketing, sales, eigen waarde, financiën en meer.

BEKIJK SELLUF