

Beziëld en cyclisch Ondernemen



Inspireer met je e-zine of blog

Liese Ghekiere

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Waarom is een e-zine belangrijk?	5
Angst, wie ben ik om...?	7
Wat als ik niet van schrijven hou?	10
8 veel gemaakte fouten	11
Wat maakt een e-zine tot een succes?	12
Stappen om je eigen e-zine te maken	15
Van inspiratie naar blog in 8 stappen	20
Bouw je mailinglijst op	18
Visualisatie voor schrijfinspiratie	23
Tot slot	24
Bijlage 1: Checklist voor je artikel of blog	25
Bijlage 2: In 10 stappen je blog gereed door Marije van den Bovenkamp	26

Inleiding

Deze module gaat over het hoe en waarom van een e-zine (nieuwsbrief).
Waarom is deze zo belangrijk en op welke manier kun je er ook werkelijk meer klanten mee krijgen?

De naam e-zine betekent eigenlijk **elektronisch magazine**'. Een e-zine verschilt van de klassieke nieuwsbrief. Er wordt in een e-zine meer waardevolle informatie gedeeld terwijl in een nieuwsbrief vooral nieuws en het aanbod van de ondernemer vermeld wordt.

In deze module schrijven we over:

- Waarom is het belangrijk om een e-zine te beginnen?
- Wat zijn succesfactoren en waaraan 'moet' een e-zine voldoen?
- Hoe krijg je inspiratie voor de inhoud?
- En natuurlijk komt aan de orde hoe je een mailinglijst kunt opbouwen.

Veel plezier met lezen en bij het creëren van wervende e-zine's!

Liese

Waarom is een e-zine belangrijk?

Zit daar eigenlijk wel iemand op te wachten?

Ik voel me dan zo opdringerig en hoezo is dit belangrijk?

Iedereen heeft al een overvolle mailbox, kom ik ook nog met zo'n e-zine!

Wellicht geen onbekende stemmen of gedachten bij meerdere beginnende ondernemers...

En toch is het heel belangrijk dat je werk maakt van een e-zine!

Hoezo?

Als je geen e-zine hebt, komen bezoekers op je website vaak maar 1 keer. Deze potentiële klanten kun je niet meer bereiken en hen dus ook niet meer je aanbod en boodschap onder de aandacht brengen. En dat is heel jammer.

Stel je komt iemand tegen die geïnteresseerd is in wat je doet, maar je hebt niets om aan te bieden zodat hij op de hoogte blijft van je aanbod. Op dat moment moet je zelf steeds contact maken om het lijntje vast te houden. Vaak raak je het contact dan kwijt. Een e-zine is iets wat je altijd kan aanbieden en wat heel toegankelijk is.

Mensen hebben follow-up nodig zodat ze je blijven herinneren. Het mooie is dat dit met een e-zine automatisch gaat. Je kunt jezelf via je e-zine op grote schaal makkelijk blijven promoten. Het kost wel tijd om zo'n e-zine te schrijven, maar het resultaat t.a.v. je zichtbaarheid is het ook meer dan waard.

Wist je dat iemand met een website bestaande uit één pagina, met daarop een goede weggever en daarbij een e-zine, meer kans heeft om een goed bedrijf op te bouwen dan iemand die een uitgebreide website heeft zonder e-zine?

Dankzij je e-zine kan je mensen op een systematische manier op de hoogte houden, wat veel minder tijd kost dan iedereen persoonlijk benaderen. Een e-zine is daarnaast ook een vrij goedkope manier van mensen op de hoogte houden omdat het via internet verloopt. Veel goedkoper dan bv. een brochure laten drukken, een advertentie plaatsen of informatie per post versturen.

Als je het goed aanpakt (en je niche duidelijk is!) bereik je met je e-zine een heel gerichte doelgroep, die ook werkelijk geïnteresseerd is in wat je schrijft en dus ook in de diensten die je aanbiedt. Bovendien is het zo dat als je artikelen schrijft, je ook je expertise laat zien.

E-zine worden ook makkelijk doorgestuurd binnen de eigen kennissenkring, tenminste, als er goede informatie in staat die waardevol is voor je doelgroep!

De lijst met mailadressen die je opbouwt (via je weggever bv) is het kapitaal van je bedrijf. Hieruit ga jij je klanten genereren, middels je e-zine. Een e-zine maakt je bedrijf dus stevig, zichtbaar en het zorgt voor direct contact met je klanten.

Zelfs belangrijker dan Facebook vrienden?

Sociale media zijn heel behulpzaam voor het vinden van cliënten, het nadeel is echter dat je geen regie hebt over die Facebook vrienden, je LinkedIn connecties en Twitter volgers etc. Mocht een bedrijf als Facebook namelijk de instellingen veranderen of failliet gaan kun je zo maar al die contacten die je zo zorgvuldig hebt verzameld, kwijt zijn. Daarom zijn eigenlijk ook al je acties op de sociale media gericht op het uitnodigen (verleiden) van je contacten om deel uit te maken van je eigen mailinglijst. Je doel op de sociale media is om mensen naar je website uit te nodigen of om je weggever aan te vragen, zodat ze op je lijst komen. Daardoor heb je zelf de regie en kan je ze direct benaderen met je informatie, inspiratie, tips en als laatste met je aanbod.

Terug naar:

Wat heb ik te vertellen?

Zit daar eigenlijk wel iemand op te wachten?

Ik voel me dan zo opdringerig en hoezo is dit belangrijk?

Iedereen heeft al een overvolle mailbox, kom ik ook nog met zo'n e-zine!

Het is niet vreemd dat dit gedacht wordt. Er zijn inderdaad heel veel nieuwsbrieven. We leven immers in een informatiemaatschappij en veel mensen lezen heel veel nieuwsbrieven om zo steeds meer kennis tot zich te nemen. Mits die kennis relevant is!

Ook is gebleken dat mensen met een goede e-zine echt meer klanten krijgen dan mensen zonder een e-zine. De e-zine trekt echt meer klanten naar je toe. Sommige mensen hebben een e-zine frequentie van zelfs 2 keer per week en daardoor duidelijk meer toestroom. Het is echter belangrijk dat je voor een frequentie gaat die voor jou goed voelt en waardoor je ook goed schrijft. Want niemand zit te wachten op veel inhoud van magere kwaliteit.

Veel in- en uitschrijvers op je e-zine is niet erg!

Waar je naar streeft is een mailinglijst van mensen die echt op je informatie zitten te wachten en ermee aan de slag willen. Als er veel beweging is van mensen die zich in- en uit schrijven op je e-zine is dat helemaal niet erg. Want kijk maar naar jezelf: je bent soms een bepaalde tijd geïnteresseerd in een thema en daarna verlegt je interesse zich naar andere onderwerpen en stap je over naar bv. een andere e-zine. Het is veel waardevoller mensen op je lijst te hebben die echt potentiële klanten zijn, dan slapende e-zine ontvangers waar je nooit iets van hoort.

Angst, wie ben ik om ...?

We horen vaak over de angst van mensen die dan zeggen: “Wie ben ik om dit te schrijven?”

Weet je, we zijn niet zo gewend om onszelf te promoten en naar buiten zichtbaar te maken. Om ons ten volle te laten zien. En al zeker niet met wat ons werkelijk bezielt.

Er zit een diepe angst in ons dat we worden afgewezen, dat er kritiek is of dat mensen het maar overdreven vinden. Het is belangrijk om met die angst om te leren gaan, om die te helen. Niet door hem te proberen te controleren, want eigenlijk maak je hem sterker. Hoe dan wel?

Diepe emoties, zoals die angst, zijn sleutels om bij ons diepere zijn uit te komen. Het is via onze emoties dat we leren luisteren naar de stem van ons hart, naar ons dieper weten, onze diepste verlangens.

Wil je weten wat je ziel op dit moment wil, neem dan je dagelijkse emoties waar. Om emoties te kunnen waarnemen is het belangrijk dat je mild bent. Het is belangrijk dat je een warme houding hebt naar alles wat je ervaart. Zonder die warme houding veroordeel je wat er is en toont het zich niet in wezen.

Tip: vind alles wat je ervaart interessant, ook al zijn het lastige gewaarwordingen.

Door mild en eerlijk je emoties bij je te nemen, ze niet buiten je te leggen of aan een ander uit te besteden kan je ze zien als resultaat van jouw keuzes.

Ben je vaak boos, wat vertelt die boosheid je? Welke boodschap brengt ze? Heeft het te maken met niet gezien worden? Wat zorgt ervoor dat je jezelf niet laat zien, dat je je terughoudt of geen ruimte in neemt? De boosheid vertolkt een verlangen, herken dit verlangen door de boosheid heen

Of ben je moe. Wat ben je moe? Waar zit het energielek? Wat ben je aan het doen dat je niet voedt en vanuit wat doe je dat?

De makkelijkste manier om voeling te krijgen met je dieper weten, je dieper verlangen, met wat jou te doen staat is door contact te maken met het kind in ons. Daar voelen we onze emotie.

Het kind in ons is eigenlijk onze passie, onze creativiteit, ons verlangen om uit te breiden. Het kind in ons kan gieren van het lachen, dansen, rennen, zot doen, spelen Het is de bron van onze vreugde. Het is het pure zijn, het doen.

Toch kan ons kind verstoord zijn! Het kan te veel uit evenwicht zijn en overmand worden door emoties waardoor ze vervormen.

*Angst kan overgaan in afweer, frustratie, neurose
Verdriet kan naar depressie en bitterheid overslaan
Boosheid kan naar wrok, agressie, haat gaan*

Het kind is te lang miskend geweest. En emoties tonen zich nu vervormd, in de hoop je aandacht te pakken te krijgen.

Door contact te maken met je innerlijk kind kan je het erkennen en het tot rust laten komen. Zo kan je je bron van dieper weten aanspreken. Door zelf de ouder te zijn die aanwezig kan zijn bij het innerlijk kind, het kan erkennen en het toe te laten ten volle zichzelf te zijn, laat je het kind groeien, heel je de emotie, de angst... Je laat niet alleen je innerlijk groeien, je groeit ook zelf mee. Mooi toch?

Het is de moeite waard om hier mee te oefenen, om dit principe deel te laten uitmaken van je leven. Het brengt je bij je intuïtief weten. Dat is een voelend weten dat voor luchtigheid, lichtheid en moeiteloosheid zorgt in je leven, omdat je op de juiste manier geconnecteerd bent met je ziel. Onder '[Vanuit Bezieling](#)' kan je meer inspiratie vinden om hier mee aan de slag te gaan.

En toegegeven, het is ook eng om zichtbaar te worden. Maar het is *de* manier om je bedrijf succesvol te maken en (nog belangrijker) om je missie naar buiten toe zichtbaar te maken. En het mooie is dat je er door het te doen, steeds beter in wordt en minder eng zal vinden. Je zult merken dat het veel voldoening geeft als mensen dankbaar zijn voor de kennis en inspiratie die je deelt.

Wat als ik niet van schrijven hou?

Schrijven is inderdaad een kunst op zich. Misschien denk je wel dat je het niet kan, maar het valt ook echt wel te leren. Verderop gaan we er nog op in.

Er zijn nog meer manieren, meer vormen van e-zines. Je kunt ook werken met het verspreiden van filmpjes. Dit gaat tegenwoordig heel makkelijk en dit zie je dus ook steeds meer. Het mooie hiervan is dat mensen dol zijn op film en dat het ook makkelijker verspreid wordt op de sociale media. Facebook bijvoorbeeld, verspreidt filmpjes met voorrang op tekst of foto's. In plaats van een blog stuur je dan een vlog (video blog dus).

Sommige mensen sturen elke week een inspiratie tekstje van een paar regels op. Dit kan heel goed, het nadeel is wel dat je minder kan je eigen stem laten horen met de tekst. Er is dan geen of weinig ruimte om met je artikel mensen op te roepen om mee te doen. Ook geluidsopnamen kunnen prima. Let wel, de titel en de tekst die erbij staan zijn zeer belangrijk! Dat bepaalt namelijk of iemand werkelijk gaat kijken of luisteren! Dus tekst blijft belangrijk!

8 veel gemaakte fouten

Veel gemaakte fouten bij het maken van een e-zine

1. Geen goede koppen en geen wervende teksten.
2. Alleen maar reclame en te weinig waardevolle informatie waar de klant echt direct iets aan heeft, waardoor het niet gedeeld wordt.
3. Geen call-to-action gekoppeld aan je iets van je aanbod.
4. De e-zine heeft geen specifieke doelgroep en is te breed gericht, je hebt geen specifieke expertise.
5. De e-zine wordt te weinig verstuurd.
6. Er is te weinig aandacht en focus voor het opbouwen van een goede mailinglijst.
7. De e-zine is niet geautomatiseerd.
8. De e-zine is niet gekoppeld aan een gratis weggever, waardoor de groei van de e-zine nodeloos langzaam verloopt en je dus veel te weinig bereik hebt.

Wat maakt een e-zine tot een succes?

10 elementen die je e-zine tot een succes maken

1. Mensen moeten heel bewust kiezen voor je e-zine. Dit verhoogt de kwaliteit van de lijst. Je hebt dan echt mensen op je lijst die ook echt jouw dienst willen
2. Je schrijft kortere e-zines, maar verstuurt ze liever vaker, ipv langere e-zines minder vaak. Dus: Je schrijft slechts 1 artikel
3. Je geef echt waardevolle informatie
4. Je laat jezelf zien
5. Je maakt goede titels en onderwerp regels
6. Je doet altijd een oproep tot actie en promoot je dienst of product
7. Schrijf zoals je praat
8. Schrijf alsof je aan 1 persoon schrijft, niet aan een groep
9. Maak korte zinnen en voorzie veel wit
10. Zorg dat jij de afzender bent en niet een bedrijf

1. **Mensen moeten heel bewust kiezen voor je e-zine. Dit verhoogt de kwaliteit van de lijst? Je hebt dan echt mensen op je lijst die echt jouw dienst willen.**

Als je niche en je aanbod duidelijk zijn gaan mensen bewust kiezen voor je e-zine. Je begrijpt dat dit heel belangrijk is. Hoe meer je e-zine-lezer in je doelgroep past en behoefte heeft aan je aanbod, des te eerder zal deze persoon ook werkelijk je aanbod gaan afnemen.

Mensen moeten bewust kiezen om op je lijst te komen en toestemming geven door bijvoorbeeld iets aan te vinken. Dit is ook wettelijk verplicht, net als dat het wettelijk verplicht is dat mensen zich weer moeten kunnen uitschrijven. Dit is heel anders dan bv. op Facebook of LinkedIn, mensen geven wel toestemming, maar dit heeft een andere waarde.

Hierbij kan een weggever heel goed werken. Op het moment een weggever bijvoorbeeld de titel heeft: 'Onmisbare tips voor de 40-jarige vrouw met burn-out', zal duidelijk zijn dat precies deze doelgroep dit e-book zal downloaden. Koppel deze weggever aan je e-zine mailinglijst, zo verzamel je op eenvoudige manier precies die mensen die ook in aanmerking komen voor je aanbod en die je content en waardevolle informatie ook echt willen ontvangen. De kans dat ze potentiële klant worden is groot ...

2. Je schrijft kortere e-zines (slechts één artikel) en verstuurt ze vaker
Het is goed om de e-zine niet te lang te maken, liever kortere e-zines waarin één onderwerp wordt uitgelicht vaker sturen dan een hele lange e-zine. Mensen hebben vaak haast op internet en lezen meestal scannend. Als er te veel informatie wordt gedeeld klikken ze het al snel weg. Lengte van een e-zine is maximaal 1 ½ A4 (en in het juiste lettertype (bv Verdana), met voldoende witruimte en titels!).

3. Je geef waardevolle informatie

In je e-zine geef je echt waardevolle informatie voor je doelgroep waardoor je je expertstatus kunt laten zien. Hoe waardevoller je content (de inhoud) des te meer kans heb je dat het veel gedeeld zal worden. Als je aanbod veel gedeeld wordt is dit natuurlijk geweldig, want dat vergroot je zichtbaarheid enorm en je kans op het krijgen van meer klanten. De meerwaarde van een e-zine is dat het los van het aanbod meteen het leven van je klant kan verbeteren, inspireren of zijn inzicht kan vergoten.

4. Je laat jezelf zien

Laat jezelf zien, dus ook je persoonlijke kant en misschien zelfs je kwetsbare kanten. Op het moment dat je jezelf laat zien, gaan mensen je echt leren kennen en bouwen ze gevoelsmatig een relatie met je op. Je bent er steeds op gericht dat mensen van je gaan houden, je vertrouwen, je geloven en het je gunnen. Door jezelf te laten zien wordt dit sterker, je wordt daardoor ook als mens zichtbaar. Hierdoor herkennen mensen zich in je verhaal en zien dat je bijvoorbeeld angsten hebt overwonnen, waardoor ze hoop krijgen dat het dus echt anders kan.

5. Je maakt goede titels en onderwerp regels

Een goede titel moet aantrekkelijk zijn, begrijpelijk en het liefst zo concreet mogelijk. Als hierin dan ook nog een probleem en belofte wordt uitgedrukt werkt een titel als een magneet (what's in it for me?). Een titel kan maken dat je e-zine wel of niet gelezen gaat worden. Oefen jezelf dus in het schrijven van ijzersterke uitnodigende titels.

Door het uitspreken van iemands behoefte, droom of verlangen trek je echt de aandacht.

Bv: in 7 stappen naar meer harmonie in het gezin

6. Je doet altijd een oproep tot actie en promoot je dienst of product

In je e-zine bied je eigenlijk altijd je dienst aan en doe je concreet een oproep tot actie. Op het moment dat er werkelijk een 'call to action' wordt gedaan blijkt het dat mensen ook eerder actie ondernemen en zich gaan aanmelden. Maak dit zo aantrekkelijk mogelijk en doe aanbiedingen die gratis of laagdrempelig zijn. Zoals een gratis webinar, een gratis of goedkope workshop. Dan kunnen mensen je weer beter leren kennen en bewust worden van wat voor meerwaarde jij hun kunt bieden. En het is in die webinars en workshops dat je je duurder aanbod kunt verkopen.

7. Schrijf zoals je praat

Je hoeft geen indruk te maken, wat je wel moet doen is contact maken. Relatie opbouwen. Zodat mensen een klik voelen.

8. Schrijf alsof je aan 1 persoon schrijft en niet aan een groep

9. Maak korte zinnen en voorzie veel wit!

Korte en krachtige zinnen lezen makkelijk en zijn zeer lonend. Check je e-zine ook altijd eens op je smartphone voor je hem verstuurt, want e-zines worden heel vaak op een smartphone gelezen. Je wil dan graag goed overkomen met je inhoud!

10. Zorg dat jij de afzender bent, niet een bedrijf.

Deze worden meer geopend.

Stappen om je eigen e-zine te maken

Kies een systeem

Als je meer dan 50 mensen op je lijst hebt is het goed om een systeem te kiezen dat automatisch werkt , omdat het anders heel tijdsintensief wordt. Zo'n systeem geeft je de mogelijkheid om veel meer te automatiseren.

Je kunt dan kiezen voor www.autorespond.nl of voor www.aweber.com. Het voordeel van deze programma's is dat je naast e-zines ook een e-book of andere content kan meesturen of mailtjes automatisch kunt inplannen. Dit maakt het ook mogelijk om bv. een mini e-course aan te bieden, waar mensen zich dan voor aanmelden. Vervolgens krijgen ze dan vanzelf de mailtjes die daarop volgen, zonder dat jij er nog maar iets voor hoeft te doen.

Active campaign is ook een speler op de markt van autoresponders. Deze tool is zeer aantrekkelijk, omdat deze betaalbaar is en ook 'slim' kan mailen. Met slim mailen bedoelen we dat dit systeem kan registreren of er wel of niet een link is aangeklikt. Dan kan er vervolgens automatisch worden ingepland of je wel of niet een volgende mail wilt versturen. Dit kan voorkomen dat je je mailinglijst opblaast bij acties waarbij je heel veel mailtjes achtereenvolgend stuurt. Dit heet een 'workflow'.

Autorespond heeft ook de mogelijkheid om een workflow te maken en er kan een betaaloctie aan gekoppeld worden. Dit kan wenselijk zijn op het moment dat je ook producten via je website wilt verkopen. Het kan je enorm veel administratie besparen.

Je kunt ook voor Mailchimp kiezen of voor de autoresponders die in websites als wix en weebly ingebouwd zitten. Mailchimp is gratis tot 2000 contacten.

Altijd toestemming

Om systematisch een lijst op te bouwen heb je van de mensen die erop staan **ALTIJD** toestemming nodig EN je moet de toestemming bewaren. Verdiep je zeker in de GDPR/AVG wetgeving.

Die is nog niet éénduidig genoeg waardoor het beter is dat ieder voor zich beslist welke keuzes ze maken want de wetgeving is helaas nog niet eenduidige maar wel al in voege....

Je mag mensen wel mailen, maar je mag ze niet zonder toestemming op een lijst plaatsen. Dus zorg ook dat mensen je altijd toestemming hebben gegeven. Heb je veel adressen bv. in je outlook staan en wil je die op je mailinglijst zetten? Stuur ze dan een mail met een uitnodiging voor bijvoorbeeld een gratis e-book of artikel en laat ze daarmee meteen toestemming geven om op je mailinglijst te komen. Dit moet wel altijd expliciet gevraagd worden! Vaak zal dan zo'n 25% zich inschrijven, helaas een groot deel niet. Wat je kunt doen is deze mensen daarna nog persoonlijk benaderen en vragen om zich in te schrijven.

Stem je e-zine af op je niche

Hierover hebben we net geschreven, maar we kunnen het niet genoeg zeggen. Het is belangrijk om altijd duidelijk focus te houden op je doelgroep en wat je oplost. Zodat wat je schrijft ook samenhangt met het aanbod dat je hebt. Dit zal ervoor zorgen dat je het snelst klanten zal krijgen naar aanleiding van je e-zine.

Bepaal de terugkerende opbouw van je e-zine

Bedenk een steeds terugkerende opbouw voor je e-zine, zodat deze herkenbaar wordt voor je abonnees. Een opbouw die goed werkt is deze:

- **Persoonlijke inleiding**
Hier vertel je over jezelf, je eigen leven of ervaringen van dat moment.
- **Artikel**
Hier vertel je iets over een onderwerp en geef je tips of inspiratie aan je abonnees.
- **Promotie van je aanbod**
Je sluit af met een aanbod van iets wat op dat moment loopt. Je biedt nooit meer dan één promotie/actie aan, want mensen krijgen dan keuze stress en kiezen uiteindelijk niets. Het is goed om het artikel samen te laten hangen met de promotie/actie van je aanbod. De kans is dan groter dat mensen erop in gaan.

Daarnaast kun je ook nog apart promotie mailtjes sturen en deze herhalen.

Hiernaast kun je promotie mailtjes sturen, waarin je alleen maar je aanbod aanprijst. Mensen weten dat je een bedrijf hebt en zullen vaak begrijpen dat je ook dit soort mailtjes stuurt om je aanbod aan te prijzen.

Zet een aanmeldformulier op je website

Zorg dat mensen zich ook via een formulier op je website kunnen aanmelden voor je e-zine. Het beste is dat je deze op elke pagina van je website rechts bovenin laat terugkomen. Liefst gekoppeld aan een aantrekkelijke weggever.

Bepaal de frequentie en de dag

Bedenk op welke dag van de week of twee wekelijks je je e-zine wilt versturen en kijk of je je hieraan kunt houden. Vaak wordt gekozen voor een dinsdag of donderdag in de ochtend. Echter, het blijkt dat e-zines het meeste gelezen worden op zondag en veel grote ondernemers sturen nu hun e-zine op zondag. Je zult dus zelf moeten testen om te ontdekken wat het beste tijdstip is voor jouw doelgroep.

Maak een mooie lay-out voor je e-zine

Het is waardevol als je je e-zine met bijvoorbeeld een logo en een persoonlijke foto herkenbaar maakt.

Je kunt er ook voor kiezen om gewoon een tekst mail zonder plaatjes te versturen. Het voordeel is dan dat deze vaker bezorgd wordt, omdat veel mensen allerlei instellingen hebben waarin plaatjes niet geopend kunnen worden. Ook kan het voordeel hiervan zijn dat het minder commercieel overkomt en meer alsof je een persoonlijke mail stuurt.

Laat je in ieder geval niet weerhouden om nu al te beginnen met het sturen van een e-zine!

Goede titels

En nog een keer: maak een onderwerp regel die prikkelt en uitdaagt of nieuwsgierig maakt. Het valt en staat bij deze regel of je mail wordt geopend en dus gelezen wordt!

Wie ontvangt de e-zine uiteindelijk?

Als je je e-zine verstuurt, is het altijd afwachten hoe de reacties zijn en bij wie de e-zine aankomt. In Autorespond kun je makkelijk de statistieken bekijken. Je kunt ervan uitgaan dat 20% nooit je e-zine zal ontvangen, omdat het ergens blijft hangen. Er zullen uiteindelijk 30 of 40 % van je klanten je e-zine werkelijk openen en lezen. Je kunt positieve reacties krijgen, maar soms ook negatief. Als je zichtbaarder wordt hoort het erbij dat je soms ook negatieve reacties krijgt. Dit is niet makkelijk, het is goed dat je hierop voorbereid bent.

Van inspiratie naar blog in 8 stappen

8 stappen die je kunnen helpen om inspiratie te krijgen voor het schrijven van je e-zine

- 1. Door een specifieke doelgroep te kiezen ontstaat er vaak al inspiratie!**
Want dan heb je een doelgroep, een thema en elementen die je klanten hierin tegenkomen. Ons advies is om ook naar mensen uit je doelgroep te gaan luisteren en vragen te stellen. De onderwerpen waarmee zij worstelen zijn de beste onderwerpen om over te schrijven! Schrijf vooral over de lastige en pijnlijke zaken en over hoe het ook kan. Geef een paar tips en verwijfs ze dan voor meer informatie naar je aanbod.
- 2. Koop een schriftje dat speciaal bedoeld is voor je schrijfinspiraties** of gebruik bv je telefoon om aantekeningen in te maken. Schrijf hierin elke dag dingen op waarover je zou kunnen schrijven. Zorg dat je je invallen overal kunt opschrijven. Zo verzamel je voldoende onderwerpen voor je blogs of artikelen.
- 3. Hoe vaker je schrijft hoe beter het gaat!**
Als je vaker schrijft wordt het ook makkelijker, dus het advies is om regelmatig dingen op te schrijven en ermee te oefenen. Schrijven kun je leren!
- 4. Zet op het moment je wil gaan schrijven, even alles uit: zoals je telefoon, laptop, radio etc.** Doe dit regelmatig, liever een aantal keer in de week 1 uur, dan een hele ochtend. Datgene wat opkomt is nieuw, fris en uniek en goed materiaal voor een artikel.

Zo doe je dat:

- *Alle gedachten die opkomen aan wat je nog moet doen schrijf je op een blaadje, zodat je onbewust deze gedachten tijdelijk los kunt laten!*
- *Zet eventueel de wekker op 1 uur, zodat je deze tijd ook echt afbakent.*
- *Zorg dat je de spullen bij je hebt die nodig zijn zoals pen, papier of laptop (waar je je mail en internet op hebt uitgezet) en bijvoorbeeld kleurtjes.*

5. **Het is belangrijk om niet bang te zijn om fouten te maken en de gedachten aan falen los te laten en te vertrouwen op wat in je opkomt.**
Dit vraagt ook het loslaten van controle, van je mind die graag een bepaalde richting op wil. **Voor je creativiteit is humor en 'spelen' belangrijk.** Humor geeft je de mogelijkheid om van een afstand te kijken en met het onderwerp te spelen. Voor humor en spel is weer een ontspannen houding nodig.
6. **Schrijf dan je e-zine op, helemaal in klad en zonder dat je al gaat verbeteren.**
7. **Ga dan even wandelen of iets anders ontspannends doen, ongeveer 30 minuten.**
8. **Kom terug en lees het door. Verander, verbeter wat nog anders moet, vaak heb je er dan veel beter zicht op en kijk je er helder naar.**

Bouw je mailinglijst op

- Zorg dat er een aanmeld link staat op je website om op je mailinglijst te komen.
- Nodig mensen direct uit die je bijvoorbeeld spreekt op een feestje, een netwerk bijeenkomst of online op Twitter of LinkedIn en Facebook.
- Wees gericht op het laten groeien van je lijst, zie dit altijd als een belangrijke stap om je bedrijf te laten bloeien.
- Zet artikelen of blogs op je website als voorbeeld, zodat mensen zien welke artikelen ze kunnen verwachten als ze zich inschrijven.
- Vermeld onderaan je nieuwsbrief altijd knoppen met de mogelijkheid waar ze hun mailadres zelf kunnen wijzigen en waarin ze je e-zine kunnen delen met vrienden en op de sociale media.
- Zorg dat je een e-mail handtekening hebt met de mogelijkheid om zich aan te melden voor je e-zine.
- Zorg dat je een mooie wervende weggever hebt, die gekoppeld is aan je e-zine. Dus dat mensen als ze deze aanvragen ook meteen op je mailinglijst komen.
- Plaats je artikelen ook op anders sites en op de sociale media en zorg dat daar ook altijd knoppen zitten waarmee ze je artikelen kunnen delen en een link naar je website waar ze zichzelf kunnen aanmelden voor je mailinglijst.
- Geef presentaties of lezingen. Dit is een geweldige manier om je mailinglijst te laten groeien. Je kunt bijvoorbeeld een actie aanbieden waarbij je bijvoorbeeld verloot dat iemand een gratis sessie krijgt. Daarvoor geeft iedereen wel zijn kaartje aan je. Noem daarbij ook wel expliciet dat mensen dan ook op je mailinglijst komen.
- Zorg dat je in een e-zine wordt genoemd van een collega met een aantrekkelijk aanbod, zodat deze mensen op jouw mailinglijst komen. Dit noemt men Joint Ventures.
- Doe speciale acties om je lijst te laten groeien, denk aan het geven van webinars, maak een specifieke training online of zorg dat mensen iets bij je kunnen winnen.
- Gebruik de sociale media, niet om daar meer vrienden of contacten te krijgen, maar leid ze altijd naar je eigen mailinglijst!

Visualisatie voor schrijfinspiratie

Afstemmen en schrijven vanuit je hoger zelf

Visualisatie-meditatie

Kies een rustig moment, zorg dat je pen en papier bij de hand hebt, ga rechtop op een stoel zitten of in kleermakers houding. Kies ervoor om niet te gaan liggen, omdat je in een zittende houding alerter zult zijn.

Je besluit dat je inspiratie wilt om over te schrijven en misschien heb je zelfs al een onderwerp, voordat je begint aan de visualisatie. Als het niet zo is, is het ook prima...

Schrijf op waar je over wilt schrijven of waar je inspiratie over wilt ontvangen:

-
-

Sluit je ogen en ga met je aandacht naar je hart. Stel je voor dat je eerst in de rumoerige kamer van je hart komt, waar veel gevoelens en emoties aanwezig zijn. Dan zie je een deur, je weet dat als je door die deur gaat, je in de stille kamer van je hart komt en je ziel zult ontmoeten.

Je stelt je voor dat je door deze deur gaat en in een oneindige weldadige stille ruimte terecht komt, vol licht en liefde. Hier woont je ziel. Je stelt je voor dat je door deze ruimte loopt en voelt waar de liefde, stilte of ruimte het meest intens voelbaar is. Je neemt waar hoe deze plek eruit ziet, hoe de kleuren zijn en hoe de temperatuur is. Welk gevoel roept dit bij je op?

Elk gevoel is oké, in het begin kan het wennen zijn om hier te zijn, dus verwelkom ook de minder prettige gevoelens als die er zijn. Je stelt je voor dat je contact maakt met de meest verfijnde liefdes trilling, met licht, liefde en ruimte. Dit is de trilling waaruit het hele universum is ontstaan inclusief jezelf.

Als je contact weet te maken met deze trilling in jezelf dan kom je in contact met je Innerlijke Leiding. Nu kun je vragen gaan stellen over het onderwerp van je artikelen en luisteren naar de antwoorden die er in je op komen. Je kunt ze meteen opschrijven als je dat prettig vindt.

Tip: *Vraag echt alles wat je wilt weten, wees niet beschaafd, je hoger zelf is een deel van jou en is je beste vriend die jou door en door kent!*

Tot slot

Eens over je drempel heen is bloggen of vloggen echt heel fijn. Het belangrijkste is dat je het gewoon gaat doen. Durf jezelf stem te geven in je blog (e-zine) of vlog, rondom een specifiek probleem bij je ideale doelgroep.

Durf inspireren en voluit gaan. Kom je felle emoties tegen zoals angst, weerstand,... weet dan dat het ondernemen je op dit moment kansen biedt om dichterbij te komen bij wie je in wezen bent. Ondersteuning of inspiratie nodig?

www.bezieldonder nemen.be

Geniet van het creatief schrijven en zichtbaar worden! Ik wens je steeds meer bereik, een interessante mailinglijst en een bloeiende praktijk.

Liese

Bijlage 1

Checklist voor je e-zine of blog

De inhoud

- Is de tekst persoonlijk?
- Spreek je in de je en jij vorm?
- Heb je een duidelijk onderwerp gekozen en gaat het alleen daarover?
- Is je standpunt duidelijk?
- Is er een duidelijke call tot action? Weet de lezer wat hij moet doen?

Vindbaarheid (SEO)

- Juiste zoekwoorden in de tekst (eventueel zelfs vet gemaakt)
- Is je tekst kort en bondig?
- Is de titel goed, maakt deze nieuwsgierig?
- Kunnen lezers reageren en/of de tekstdelen met sociale media buttons?

Afzender

- Staat je naam er goed bij? Weten ze waar ze je kunnen vinden?
- Eindig je duidelijk met je niche en een uitnodiging?

Vormgeving

- Past de tekst bij je huisstijl? (Kleur, typografie, beeld etc.?)
- Past de inhoud bij de vormgeving en huisstijl?
- Is er voldoende en niet te veel wit?
- Zijn de koppen consequent vormgeven? Grootte, witregels etc.
Staat boven elke alinea een tussenkopje?

Opsommingen

- Is alles wat onder opsomming valt ook als opsomming weergegeven?

In 10 stappen jouw blog gereed

DOOR MARIJE VAN DEN BOVENKAMP

Dit stappenplan zorgt ervoor dat jij blogzin krijgt. Op zo'n manier dat het schrijven jou weinig tijd kost, dat je trots bent op het resultaat en verrast bent van jezelf! En dat je plezier beleeft aan het bloggen. Iedereen kan namelijk een goede tekst schrijven.

Verhalen vertellen

Mensen houden van verhalen. Blogs en columns zijn niet voor niets de best gelezen artikelen. Ook jij hebt veel interessants te vertellen. Ga maar eens na: bij welke anekdote hingen de luisteraars aan je lippen? Wanneer heb jij de lachers op je hand? Wanneer voel jij je verbonden met anderen? Met wat voor soort vragen komen mensen naar jou toe?

Personal branding

Ik geloof er sterk in dat ieder mens zich onderscheidt op basis van zijn/haar authenticiteit. Je komt pas echt in je kracht als je jouw uniciteit, eerlijkheid, eigenheid, talenten en expertise laat zien. Daarom leer ik je om vanuit jezelf te schrijven, door te reflecteren. Jij bent zelf het onderscheidend vermogen. Dát is personal branding. Wees authentiek, wees jezelf, want dan ben je geloofwaardig voor je lezers.

Reflectief schrijven

Hoe doe je dat, reflectief schrijven? Door de 10 stapjes te nemen die hieronder staan. Gewoon door te doen. Met pen en papier, in eerste instantie. Dat kan even onwennig zijn en eng. Het voordeel hiervan is dat je echt vanuit jezelf schrijft, als het ware in je dagboek. Je houdt je niet bezig met wat je lezers willen lezen, want dan ga je forceren. Misschien lijkt jouw reflecterende tekst in eerste instantie een onsamenhangende warboel. Dat is goed. Alles wat je schrijft is goed. Met reflectief schrijven parkeer je namelijk je interne criticus. Je vergeet voor wie je schrijft, je let niet op schrijf- en spelfouten. Het enige wat je doet is schrijven vanuit je hart.

Na de 10 stappen heb jij een geweldig blog gereed. En dat in maximaal 2 uur tijd!

Inspiratie

De onderwerpen voor je blogs liggen op straat. In jouw dagelijks leven maak je zo veel mee, dat geschikte onderwerpen overal voor het grijpen liggen. Zorg dat je altijd een notitieblokje bij je hebt, want de onderwerpen schieten je waarschijnlijk te binnen op de meest vreemde momenten: in de file, tijdens een vergadering, onder de douche, 's avonds in bed...

Noteer te allen tijde even kort voor jezelf wat jou te binnen schiet, als een soort geheugensteuntje. Al die kleine brainwaves met jezelf schrijf je op d.m.v. wat korte steekwoorden.

De onderwerpen voor je blogs liggen op straat.

Houd verder je ogen en oren goed open, lees blogs van anderen en bewaar artikelen uit bijvoorbeeld vakliteratuur waarvan jij merkt dat je er een mening over hebt of waarvan jij denkt dat je dat anders zou hebben geschreven. Bewaar ook artikelen die jou inspireren en die je interessant vindt. Verzamel die artikelen (digitaal) in een aparte 'map' en/of in je notitieboekje. Dat is namelijk jouw inspiratiemapje waar je te allen tijde uit kunt putten.

In 10 stappen jouw blog gereed

1. **Plannen.** Je plant 30 minuten tijd in je agenda om te schrijven. Geen smoesjes of uitvluchten, houd je eraan.
2. **Onderwerpkeuze.** Je pakt je inspiratiemap erbij en kiest 1 onderwerp uit (alle omgevingsfactoren die storend kunnen zijn, zet je uit).

3. **Pen & papier.** Schrijf in eerste instantie met pen, want dan heb je een intensere schrijfervaring en je corrigeert minder snel.
4. **Focus & reflecteer.** Schrijf het gekozen onderwerp bovenaan een leeg blaadje en begin met schrijven van zomaar een zin. Bijvoorbeeld: De reden dat [onderwerp] mij zo bezighoudt, is.... Vervolgens schrijf je maximaal 10 minuten achter elkaar door. Je pen staat niet stil. Je reflecteert op dit onderwerp. Alles wat je schrijft is goed. Niemand die dit leest. Je let niet op spel- en taalfouten. Het gaat om jouw eerste gedachten, herinneringen en associaties. Afdwalen mag.
5. **Teruglezen & omcirkelen.** Pas als je klaar bent met deze reflectieve schrijfoopdracht, lees je het terug. Je corrigeert niet! Om het goed te laten resoneren, kan het helpen om het nog een keer hardop voor te lezen, aan jezelf. Met een andere kleur (potlood, pen of stift) omcirkel je 3 woorden die je opvallen in de tekst. Daarna leg je de tekst weg. Je pakt je agenda en plant 1 uur in om jouw blog te redigeren.
6. **Redigeren.** Pak jouw handgeschreven tekst erbij, lees het nog een keer door en typ het over in de computer. Je zult zien dat je nu vanzelf gaat corrigeren, teksten weglaat of er wat bij verzint. Vervolgens breng je structuur aan in je tekst door het in te delen in alinea's en er een logisch, begrijpelijk verhaal van te maken.
7. **Koptekst.** Pas op het laatst bedenk je de koptekst/titel van je blog en eventuele tussenkopjes.
8. **Eindredactie.** Een goed leesbaar blog bestaat uit maximaal 500 woorden. Check of je overbodige woorden kunt schrappen, schrijf in begrijpelijke taal en vermijd (vak)jargon. Indien je nog twijfelt over de begrijpelijkheid van je blog, laat een 'leek' (bijvoorbeeld je buurvrouw) het lezen.

9. **Spellingcheck.** Vaak word je blind voor je eigen schrijf- en typefoutjes; je leest er overheen. Laat je blog altijd checken op spelling-, schrijf- en typefouten door iemand die er verstand van heeft. We hebben allemaal wel zo iemand in onze omgeving. Durf om hulp te vragen.
10. **Beeld.** Zoek naar een foto (free stock of eigen materiaal) die de kern van jouw blog uitbeeldt.

Vond je dit nog best lastig? Oefen het reflectief schrijven dan een paar keer per week. Tien minuten per onderwerp. Oefening baart kunst! Door jezelf te trainen krijg je steeds meer schrijfszin.
