

Cheatsheet

BOOST JE ONLINE CONTENT

**10 FIRST CLASS
CONTENT IDEEËN
voor ondernemers**



BOOST JE ONLINE CONTENT

10 **FIRST CLASS**
CONTENT IDEEËN
voor ondernemers

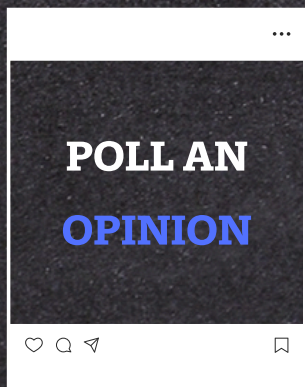
Cheatsheet



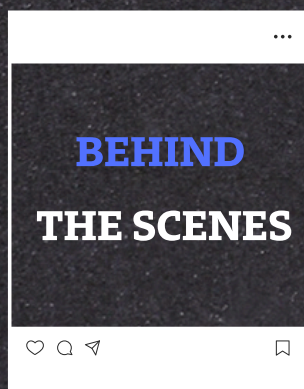
1



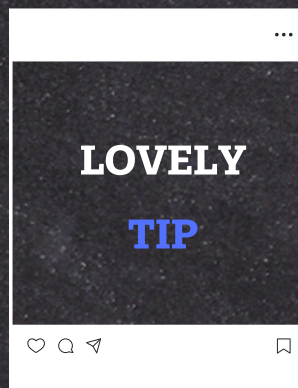
2



3



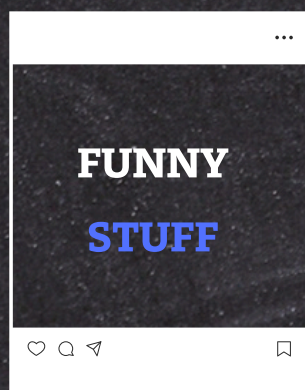
4



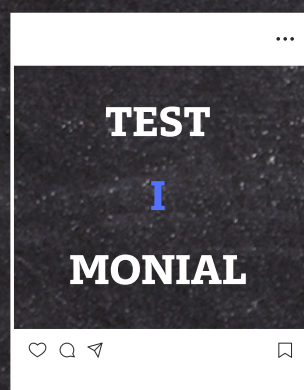
5



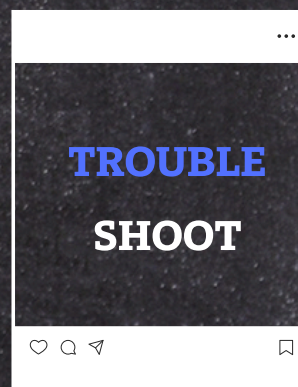
6



7



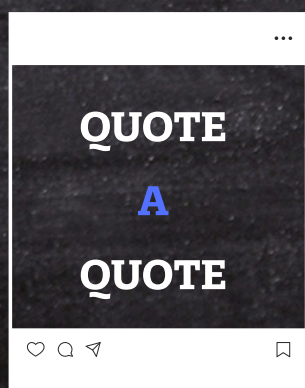
8



9



10



BOOST JE ONLINE CONTENT

10 **FIRST CLASS**
CONTENT IDEEËN
voor ondernemers

Ontwikkel een 'weggever' (checklist, enquête, e-book,...)
en verzamel via een landingspagina nieuwe leads.

*"Wil je meer te weten komen over [onderwerp]?
Download mijn nieuwste e-book met handige tips en tricks.
Het is een geweldige manier om je kennis uit te breiden!"*

[CTA = Link naar de downloadpagina]

1

Stel een vraag of lanceer een poll en laat mensen antwoorden met emoticons 'duimpje, hartje, ..

*"Ik ben benieuwd naar jouw mening! Welke emoji past het beste bij dit weekendgevoel? 😎🌴
Laat het mij weten in de comments!"*

2

Deel regelmatig een snelle praktische tip.

*"Hier is een snelle tip om je maandag op te fleuren:
Vergeet niet om af en toe een pauze te nemen en een frisse neus te halen. Het kan wonderen doen voor je productiviteit! 💡"*

4

Laat jezelf zien achter de schermen.
Vertel een persoonlijk verhaal dat relevant is voor je doelgroep. Hoe ben je begonnen?
Welke uitdagingen heb je overwonnen?
Mensen houden van inspirerende verhalen.

"Benieuwd hoe het er achter de schermen bij mij uitziet?"

Bekijk mijn Instagram Stories voor een exclusief kijkje achter de schermen."

3

Behandel eens een faq.

"Heb je nog andere vragen over onze diensten? Bekijk de veelgestelde vragen op mijn website." [Link naar FAQ-pagina]

5



BOOST JE ONLINE CONTENT

10 **FIRST CLASS**
CONTENT IDEEËN
voor ondernemers

Vertel een grappig feit over jezelf of iets wat je hebt meegemaakt. 😊

--> Vraag wie dit ook herkend?

6

Deel succesverhalen van tevreden klanten. Dit bouwt vertrouwen en geloofwaardigheid op.

Met deze extra tips en ideeën kan je je content nog boeiender maken en een sterke band opbouwen met je (potentiële) klanten.

7

Kaart een bepaald probleem aan waar je klant mee zou kunnen lopen en trigger met bijvoorbeeld een 'gratis call.'

"Heb je problemen met [specifiek probleem]? Ik ben er om je te helpen! Plan een gratis belletje. "

[Link naar contactpagina]

8

Bespreek of deel jouw gedachte over een actueel (ondernemers) thema en vraag anderen om hun mening.

9

Deel een Inspirerende quote. Deze helpen om je volgers te betrekken en interactie te hebben op jouw social media kanalen.

10

