



Eversteller

De Lange Adem



TRUUS DRUYTS
CHRISTINE PANNEBAKKER





Eindeloos

‘Ik wil niet zichtbaar zijn.’

‘Ik heb geen behoefte aan..’

‘Het is niet mijn stijl om steeds een filmpje te maken.’

‘Deze week was het heel druk.’

‘Ik voelde het niet.’

‘Ik weet niet wat ik moet posten.’

‘Mensen liken het toch niet.’

‘Het is warm. Mensen zitten nu aan het strand.’

‘Het regent. Dan kopen ze niet.’

‘Het is winterskoud. Dan kijken ze liever naar een kerstfilm.’

De excuses zijn eindeloos.



Vraag:



Wat zijn jouw
drie favoriete
excuses?



Gunnen

En denk daarna:

Wie gun ik mijn boek en/ of cursus?

Wie zou ervan genieten? Wie zit in de situatie waarin jij ooit zat? Wiens leven kan jij positief beïnvloeden?

Richt je vanaf nu volledig op hen.

Of je nu wordt uitgegeven door een grote uitgeverij, of dat je het zelf doet: jij bent er verantwoordelijk voor dat mensen jouw boek gaan vinden. Het is niet genoeg om alleen een boek te schrijven. Je wilt dat mensen jou lezen. Het is niet genoeg om een cursus te maken. Je wilt dat mensen die volgen.



Je favoriete
platform



Platform

Jouw platform bestaat uit:

- volgers op Facebook
- volgers op Instagram
- je e-maillijst
- je blogabonnees

En nu of straks ook:

- luisteraars van jouw podcast
- bijvoorbeeld een vaste column online of in de media
- een You Tube-kanaal
- Tiktok-filmpjes
- LinkendIn



Platform

De lijst met mogelijkheden kan overweldigend zijn. Maar het goede nieuws is: richt je eerst op een onderdeel.

Er zijn mensen miljonair geworden door tiktok-filmpjes te maken, en daar consistent in te zijn.

Anderen deden dat op You Tube.

Weet dus; niet álles is nodig. Juist niet. Maak een keuze. En wees daar trouw aan.



Vraag:



Welk platform
vind jij het leukst?



Link

Hou je van kort en krachtig, krachtige quotes en mooi beeld? Richt je dan op Instagram. Geef je liever een analyse op de samenleving? Dan is LinkedIn geschikter. Vertel je graag zonder poespas of passen grappige dansjes bij jouw brand? Werp je dan op TikTok.

Laten we even kijken naar Facebook. Dat is ook een prettig medium als je wilt adverteren. In dat geval heb je wel een zakelijke Facebook-pagina nodig. Je kunt niet adverteren op een privé-account.

Je kunt verschillende pagina's hebben; een zakelijke en een privé. Weet wel dat mensen meer willen dan alleen promotie voor jouw cursus. Ze willen ook jou als persoon. Dus alles op één plek houden, maakt het wel overzichtelijker. En wellicht deel je dan ook minder vaak die lunch van die dag.

Facebook kun je koppelen aan Instagram. Daar kun je geen lange tekst leveren, dus die zou je daar moeten inkorten. Wat fijn is aan Instagram is dat je een winkel kunt koppelen aan je account. Dan hoeven mensen niet naar 'link in bio' maar kunnen ze op de foto klikken en direct uitkomen in jouw shop.



Posten

Wat wordt jouw favoriete medium? Wat ga je er posten? Op welke basis; een keer per dag? Drie keer? Of drie keer per week? Maak hier een plan voor.

TIP:

Je kunt een post maken voor je favoriete medium. En die tweakken naar een ander platform zodat die op de achtergrond langzaam meegroeit.



Be you



Be you

-In een wereld van AI is dit belangrijker dan ooit: wees authentiek. En laat Chat je posts vooral niet maken. Jij bent de creator. Own die gave.

-Er mag een hoek af zijn. Juist! Dus wees je grappige, wellicht onhandige, dan weer poëtische zelf. Je hoeft geen personage van jezelf te creëren. Blijf juist dicht op je eigen huid. Hoe leuker jij jezelf vindt, hoe leuker wij jou vinden.

-Gaat jouw boek over prettig scheiden, biedt dan content die hierover vertelt. Gaat jouw boek in op de situatie in het Midden-Oosten, geef dan juist daar je visie op. Natuurlijk kun je variëren, maar mensen hongereren meer dan ooit naar mensen die hen inspireren, bemoedigen en vertrouwen geven. Superlogisch, en toch.. veel schrijvers houden er na drie weken al mee op omdat ze bang zijn dat ze anderen vervelen. Kom ik weer aan met...

Wees die uitzondering. Word de Tony Robbins op jouw vakgebied.



Wees de
uitzondering.
Word de Tony
Robbins op jouw
vakgebied.



Vraag

Schrijf 52 varianten op van posts/ quotes die jou gaan helpen je boek in de aandacht te houden op jouw specialisme.

-Neem mensen mee in jouw leven. Zodat ze het gevoel hebben deel uit te maken van jouw leven.

TIP:

wat maakt jou bijzonder? Reis je veel? Heb je bepaalde ochtendroutines? Eet je volgens een bepaalde methode? Deel dat.



Je website



Website

Als je in de laatste fase zit van het creëren van je boek of cursus, maak dan alvast een landingspagina. Met de mogelijkheid tot een pre-order. Zorg dat mensen zich al kunnen aanmelden, ook als het nog niet van start gaat.

Heb je al een pagina over jezelf: zorg dat het vuur voor jouw nieuwe project hier voelbaar is.

Ben je een blogger? Zet dan jouw blogs op je website. Of stukken uit je boek. Blog over onderwerpen die gerelateerd zijn aan jouw boek of cursus. Dan gaan de juiste mensen jou volgen.



Uitnodiging

schrijf vandaag (!) een blog en publiceer die op een van jouw socials.

Jouw website is de plek waar je emailadressen verzamelt. Dat is goud. Zodra jouw boek of cursus wordt gelanceerd, zijn dit de mensen die als eerste op de hoogte worden gebracht of wellicht iets extra's krijgen.

Je kunt dit doen met pop-ups (heb ik zelf een hekel aan maar ze zijn voor de verkoper wel effectief) of slide-ins met een uitnodiging om je te volgen. Dat kan zijn door bijvoorbeeld een weggever aan te bieden. Een lead-magneet, wordt het genoemd. Mensen vullen hun adres in in ruil voor jouw e-book bijvoorbeeld, een eerste hoofdstuk of les of een opgenomen meditatie.



Vraag:



Wat zou jouw
weggever kunnen
zijn?



Expertise

Zorg dat je websitebouwer weet hoe je jouw website kunt optimaliseren. Zodat mensen eerder op de pagina komen die zij interessant vinden en waar ze naar zoeken.

Vraag: welke zoektermen kun jij doorgeven aan jouw websitebouwer?



Expertise

Zet jezelf neer als expert op een bepaald gebied.

Om dit duidelijk te maken kun je een eigen podcast beginnen. Of zorg ervoor dat je wordt uitgenodigd in de podcast van anderen. Dat laatste gebeurt alleen als ze weten wie jij bent en waar jij voor staat.

Vraag: wat is jouw expertise?

Schrijf op waar mensen jou voor kunnen vinden. Zorg dat jij de go-to person wordt. De laatste in de reeks interviews is met Karin Haanappel. Zij is zo iemand. Als een vrouwelijke kunstenaar in het licht wordt gezet, bellen ze Karin. Ik ben heel gelukkig dat zij de interviewreeks afsluit met haar passie en expertise.



Expertise

-Ga on tour.

Zorg dat je niet alleen online zichtbaar bent, maar ook in de wereld. Dat kan zijn via een lezingentour, een zomertour langs festivals, je eigen show.

Vraag: wat kies jij? Benader deze week een festival, of kijk vandaag nog op de site van een sprekerswebsite.

Zeg niet; dat weet ik al. Doe alle opdrachten, beantwoord de vragen. En maak het verschil.

Stel jezelf de vraag: wat is het beste wat er kan gebeuren?

Wat je ook doet; neem binnen 48 uur actie, anders is de kans te groot dat je het nooit gaat doen.



Vraag:



Wat is het beste
wat er kan
gebeuren?



De maagd

Een van de ingrediënten van de magische saus van succes:

Focus. Een duidelijke wens. Een helder doel.

'Ik ben niet bang. Ik ben geboren om dit te doen.
Jeanne d'Arc

De maagd is terug

