

Jouw gratis gids: Zo gaan ze jou wél boeken (en niet je concurrent)

Zorg dat je content niet alleen mooi is (en praat over je dienst) maar jou positioneert als dé persoon die je klanten willen hebben.

Ps; heb je gemist dat er 10 gloednieuwe Heerlijke (Visionaire) Haakjes bij deze gids horen? ↓

<https://joyceceline.plugandpay.nl/checkout/10-haakjes-visionaire-content>

Inhoud

1. Voor wie is deze gids?
2. De 3 grootste content fouten van dienstverleners
3. Jouw visie zichtbaar maken in je content
4. 3 formats om te gebruiken in je content
5. Afsluiter & next step

1. Voor wie is deze gids?

Je bent dienstverlener. Fotograaf, coach, brand- of webdesigner, copywriter of je verkoopt op een andere manier geen fysiek product maar een dienst.

Je maakt prachtig werk. **Maar het voelt soms alsof niemand ziet waarom je bij jou moeten zijn.** Je post regelmatig, je aanbod voel jij zelf he-le-maal en toch..

Je ziet jouw ideale klanten richting je concurrenten gaan.

(Soms zelfs concurrenten die veel minder goed zijn dan jij!)

Mega frustrerend.

Toen ik de zoveelste noodkreet in mijn DM kreeg van een fotograaf die normaliter allang volgeboekt zat maar nu ineens haar agenda leeg zag lopen, **was mijn antwoord op haar probleem te vangen in 1 woord:**

Visie.

Je laat in je content alleen nog maar zien WAT je doet. Niet WAAROM je het doet.

Je hoort van insta-coaches dat je jezelf moet laten zien.. Dus gebruik je foto's en video's van jezelf. Maar dat is niet wat ze bedoelen. Het gaat niet alleen om je gezicht laten zien. Het gaat er om dat je laat zien wat jouw visie is.

Ik ga je in deze gids alles vertellen over hoe dit woord een aardverschuiving voor jou gaat opleveren.

Ik ga het zo simpel mogelijk voor je houden en ik geef je verderop ook hele praktische snel toe te passen voorbeelden (en ik hoop dat je het huiswerk erbij hebt gekocht, de 10 haakjes met uitleg die je er bij kon kopen - anders vind je ze alsnog hier:

<https://joyceceline.pluginandpay.nl/checkout/10-haakjes-visionaire-content>

Deze gids gaat je helpen om je visie en je persoonlijkheid zichtbaar te maken – zonder jezelf gek te maken met gedachten als: 'Moet ik dit wel delen?!' of vage inspiratieposts.

Let's go.

Altijd welkom,
Joyce.

2. De drie grootste contentfouten van dienstverleners

Fout 1: je praat alleen over je aanbod of vakgebied

Je hebt je aanbod in de spotlight staan. Maar dan heel plat en niet geïnspireerd. Elke caption wordt afgesloten met 'DM mij om samen te werken!' Elke post is volgestopt met alle kennis die jij kunt uitdelen, maar je klant is niet geïnteresseerd in hoe jij tot het resultaat komt. Je klant wil graag van jou horen waarom deze dienst een goede investering is.

Fout 2: geen mening of visie durven delen

Je vindt een heleboel (vooral ook over wat collega's van je doen) maar in een post stoppen?! OH NO. Dan ben je bang om iemand voor het hoofd te stoten. Zo wil je geen zaken doen. Dus voeg je je tussen de rest en houd je je meningen voor jezelf. Maar wat als er een manier is om je mening te geven zonder vijanden te maken en wél gekozen te worden door je klanten?

Fout 3: alleen laten zien wat je doet, niet wie je bent

Deze is snel herkenbaar: je gebruikt in je reels en posts alleen foto's en video's van je klantresultaten. **Dus zitten we als volgers eigenlijk alleen naar een collage te kijken.** Begrijp me niet verkeerd: klantresultaten zijn nodig om een beeld te krijgen van wat jij kan en mag zeker niet ontbreken in jouw feed. Maar alleen je resultaten in 'de etalage' zetten geeft je volgers geen reden om in jouw 'winkel'tje' te stappen of bij je terug te komen voor een volgende aankoop. **Terwijl een hele leuke gastvrouw of winkelmedewerker wél een reden kan zijn om terug te komen.** Je collega's kunnen immers net zo goed (of nog betere) resultaten in hun etalage zetten. Daar wil je de strijd niet mee aangaan - want die ga je niet winnen.

3. Jouw visie zichtbaar maken in je content

Wat is visie?

Een visie is jouw kijk op je vak. Wat jij belangrijk vindt. Hoe jij dingen *anders* ziet. Het hoeft niet groot of zwaar te zijn. Het moet echt zijn.

Ik kan bijvoorbeeld mijn hele Instagram vullen met praktische Instagram tips, handige weetjes over Instagram of hoe je een reel maakt.. Maar wist je dat die content super slecht scoort bij mij? Het is opvallend. Je zou verwachten dat mensen 'waarde' zien in hele tastbare, gebruiksklare content. En soms is dat ook wel zo, maar vaak pas NADAT deze mensen mij als mens en ondernemer hebben leren kennen.

Dus zie je mij nog amper hele praktische content maken. En hoor je veel vaker van mij over wat ik zie gebeuren in mijn markt, hoe ik kijk naar de huidige trends, wat voor inzichten ik over ondernemen heb opgedaan en (dit is belangrijk) hoe jij daar als mijn volger en potentiële klant wat aan hebt.

Dat is een heel andere soort waarde die je gaat bieden. Niet op praktisch niveau, maar een laagje dieper. En welke content blijft beter in mijn volger' haar hoofd hangen, denk je?

Inderdaad. Praktische content kan elke insta coach maken. Maar mijn mening, goed geformuleerd in mijn taal en met mijn persoonlijke voorbeelden, is on-kopieerbaar. En dus volledig eigen en aantrekkelijk door MIJ.

Een paar voorbeelden van hoe ik mijn visie uit:

- In plaats van dat ik 3 haakjes geef - geef ik 3 haakjes én leg ik uit waarom dit belangrijk is
- In plaats van te vertellen hoe je stap voor stap een reel maakt - deel ik welke reels het bij mij heel goed hebben gedaan en hoe jij dat kunt nadoen
- In plaats van te zeggen wat elke content coach zegt in heel vage woorden - zoek ik naar onderwerpen waar weinig (maar dan ook echt weinig) over gesproken wordt onder mijn collega's.
- Ik ga soms tegen content van collega's in. Zeker als zij negatief ergens over zijn vind ik het leuk om een positieve noot toe te voegen. (want ik ben niet zo van afgeven op iets)

Wat is JOUW visie?

Een interessante vraag die je misschien direct 'error' oplevert, maar waar ik je geduld bij wil vragen. Ga er gewoon eens rustig mee zitten. Misschien op een terrasje, met een kopje koffie, zonder dat je iets 'moet' van jezelf. Of bespreek het met een coach of je partner. Vraag hulp om het 'uit je te trekken', want soms moet je het jezelf horen zeggen tegen een ander.

Let op de gesprekken die je hebt. Met klanten, met vrienden, met collega's. Waar ben jij gepassioneerd over? Wat durf je misschien niet hardop te zeggen?

Stap 1 is om die mening te ontdekken. Je hoeft het niet allemaal meteen om te zetten in content, dus wees niet bang. Schrijf het gewoon op.

Stap 2 is om van een mening een visie te maken. Want die twee zijn niet hetzelfde! Een mening de wereld in slingeren kan nog steeds heel slecht vallen bij je volgers. **Bedenk dus altijd: Hoe kan ik mijn mening omzetten in een boodschap die bijdraagt aan mijn volgers?**

- *Voorbeeld:* Stel je vindt iets van hoe fotografen omgaan met bepaalde fotoshoots. Je kunt dan content maken met: *'Ik vind dat fotografen te veel van hun klanten vragen om te poseren!'* maar wat heeft jouw potentiële klant daar aan? Zet het dan om naar zoiets als: *'Zo herken je sterk geposeerde foto's bij een fotograaf (en waarom dit een rode vlag is voor jou als klant)'*. Zie je hoe je nu een bijdrage hebt kunnen leveren aan je volger

door ze te helpen kiezen voor een foto­graaf EN jouw mening er in hebt gestopt als visie?
Het is helpend - niet alleen schreeuwend.

4. Drie formats om te gebruiken in jouw content

Format 1: ‘Waarom ik dit werk doe’

Vertel over jouw start. Wat raakt jou aan je werk? Wat geeft jou energie? Alleen een post zoals ‘Waarom ik dit werk doe’ is niet genoeg, want dat is (heel eerlijk) niet interessant genoeg voor je volgers. Ze zijn niet in eerste instantie in jouw ervaring geïnteresseerd. Maar verpak je het bijvoorbeeld zo: *‘Toen ik mijn eerste ontwerp maakte, wist ik het zeker: dit kan weleens mijn grootste kans worden...’* Je maakt gebruik van storytelling, door het verhaal te vertellen. En verhalen vinden mensen altijd interessant, mits ingestoken vanuit een prikkelend begin.

Format 2: ‘Wat ik anders doe dan anderen’

Durf te benoemen wat jij niet doet. En waar jij juist wél in gelooft. Mijn coach van lang geleden zei eens: ‘Het is niet boeiend om van een afvalcoach te horen hoe je 10kg moet afvallen als dat simpelweg ‘meer bewegen’ is. Maar als jij als afvalcoach een aparte manier hebt om af te vallen, zoals ‘meer slapen’... Dan is het ineens heel interessant!’ Ik moet hier altijd aan denken als ik dit punt probeer uit te leggen aan mijn klanten. Waar heb jij een eigen werkwijze? Een aparte manier van doen of denken?

En ja, dan kun je soms een andere collega beledigen (want die doet het misschien WEL op de manier waar jij niet achter staat) **maar de gevoelens van een ander zijn de verantwoordelijkheid van die ander - niet van jou.**

Een haakje die je hiervoor kunt gebruiken is bijvoorbeeld: *‘Als ik eerlijk ben was mijn werk een jaar geleden dertien in een dozijn en totaal niet opvallend, totdat ik dit anders ging doen dan mijn coach mij altijd vertelde om te doen.’* Het is interessant omdat je tegen het advies van je coach bent ingegaan. Zeker als het ook nog eens een heel waardevolle keuze is geweest voor je, heb je een prachtig stukje persoonlijk visionaire content te pakken.

Format 3: ‘Mijn kijk op...’

Pak een veelvoorkomende vraag of situatie en geef jouw visie. Bijvoorbeeld: *“Waarom ik nooit tijdens het populaire golden hour shoot – en waarom mijn klanten dit fantastisch vinden!”* Maar

ook werkt het om gewoon te zeggen wat je vindt, op een heel letterlijke manier. *“Dit vind ik van alle hobbyfotografen die als paddenstoelen uit de grond schieten en voor een paar tientjes shoots aanbieden..”* Vaak zijn de woorden die het minste gecensureerd zijn het meest aantrekkelijk voor je volgers om te lezen.

5. Afsluiter en next step:

Je hoeft geen extraverte influencer te zijn om als *the one* zichtbaar te worden voor je klanten.. **Ga gewoon heel specifiek de haakjes uit je huiswerk gebruiken (niet gekocht? Koop ze alsnog hier: <https://joyceceline.pluginandpay.nl/checkout/10-haakjes-visionaire-content>).** Of je gebruikt de 3 formats uit deze gids. Doe het meteen. Gebruik simpele video's, kies een populaire audio en schrijf een caption waarin je jouw punt maakt. En je zult direct zien dat je content heel andere resultaten geeft.

Let op: Houd het wel vol. Gebruik alle 10 de haakjes voordat je 'hoge views' of 'veel reacties' gaat verwachten, want je volgers hebben net als jij ook tijd nodig om te wennen aan een nieuwe manier van communiceren.

Vond je dit een prettige manier van werken? Heb je iets aan deze gids gehad? [Dan vind je mijn programma Hooked The Course ook geweldig. Hier vind je het linkje om verder te werken samen met mij.](#) Je bent van harte welkom.

Wil je even sparren of dit iets voor je is en wel van toepassing is op jou? Voel je vrij mij te DM'en via [@joyceceline.nl](#) en ik kijk vrijblijvend met je mee.

Keep me posted!

Altijd welkom,

Joyce.