

WHITEPAPER



ZO BEDENK JE EEN ONDERWERP VOOR JE VOLGENDE BLOG

10 tactieken

AUTEUR

MARIT VERVAART



**COMPETENCE
FACTORY**

INTRODUCTIE

"HOE CREËER JE EEN OPTIMAAL BESTELPROCES?"

Het schrijven van blogs kan een heel succesvol marketingmiddel zijn. Het vergroot je autoriteit, je blijft onder de aandacht van je doelgroep en het kan je online vindbaarheid flink vergroten. Maar... hoe verzin je steeds weer een nieuw onderwerp? Dat is vaak nog best lastig. In dezen whitepaper delen we de tactieken die wij regelmatig inzetten om nieuwe blogonderwerpen te bedenken. Zo heb jij binnen de kortste keren een rijtje onderwerpen op papier staan waarmee je de komende tijd aan de slag kunt.

1. CONTENTMATRIX

Allereerst de contentmatrix. Dit is misschien wel onze favoriete tool voor het bedenken van blogonderwerpen. Je begint met het thema voor je blog, bijvoorbeeld het thema ‘bloggen’. Vervolgens schrijf je op wat voor type blogs je zou kunnen schrijven. Denk aan een mening, een vergelijking, een stappenplan of een artikel over de nieuwste trends. Vervolgens combineer je het thema met het type om een blogonderwerp te bedenken. Je zult zien dat het bedenken van onderwerpen op deze manier ineens een stuk sneller gaat. Doordat je jezelf beperkt (het thema en type staan al vast) kunnen je hersenen zich beter focussen en “klikt” het vaak ineens.

Thema	Type content	Blogonderwerp
Bloggen	Mening	Jouw blogs moeten langer
	Lijstje	De 10 meest waardevolle blogs over bloggen van 2018
	Vergelijking	Korte vs. lange blogs
	Stappenplan / how to	Zo bedenk je een onderwerp voor je nieuwe blog
	Tools	Dé tools die jou sneller helpen schrijven
	Nieuws	Een nieuwe tool in blogland
	Trends	De blogtrends voor 2019

2. SPIEKEN OP ANDERE BLOGS

Anderen na-apen is nooit een goed idee. Maar inspiratie opdoen, dat mag natuurlijk wel! Spiek daarom eens op andere blogs over jouw vakgebied. Waar schrijven zij over? Misschien ben jij het totaal niet met de mening van de schrijver eens en kun je daar een artikel over schrijven. Of misschien kun jij een onderwerp op een hele andere manier benaderen. Vaak is er maar een kleine “spark” nodig, waardoor jij ineens op een heel goed onderwerp komt. Ook slim: een Nederlandstalige versie schrijven van een veelgelezen Engelstalig artikel. Wel met jouw eigen insteek natuurlijk.

3. BUIG EEN TITEL OM

Een iets minder voor de hand liggende tactiek: kijk op een aantal blogs of nieuwssites die niks met jouw vakgebied te maken hebben en merk op welke titels je triggeren. Schrijf die titels op. Vervolgens ga je deze titels ombuigen, zodat ze wél voor jouw vakgebied te gebruiken zijn. Et voilà! Een rijtje met nieuwe blogonderwerpen. Met deze tactiek heb je ook direct een sterke titel voor je artikel.

Kijk bijvoorbeeld eens naar onderstaande nieuwsberichten op FD.nl. Ze gaan waarschijnlijk niet over jouw vakgebied, maar de opbouw kun je wel gebruiken. Vul maar in: "... is ook een soort ...", "Waarom je soms ...".



Erica Verdegaal

Column 10 uur

Waarom je soms niet aardig moet zijn

Waarom floreren de geldzaken van de een als klimop op een zonnige schutting, terwijl die van een ander kwijnen als een door schimmels aangetaste buxusbol?

'Intimidatie is ook een soort bedreiging'

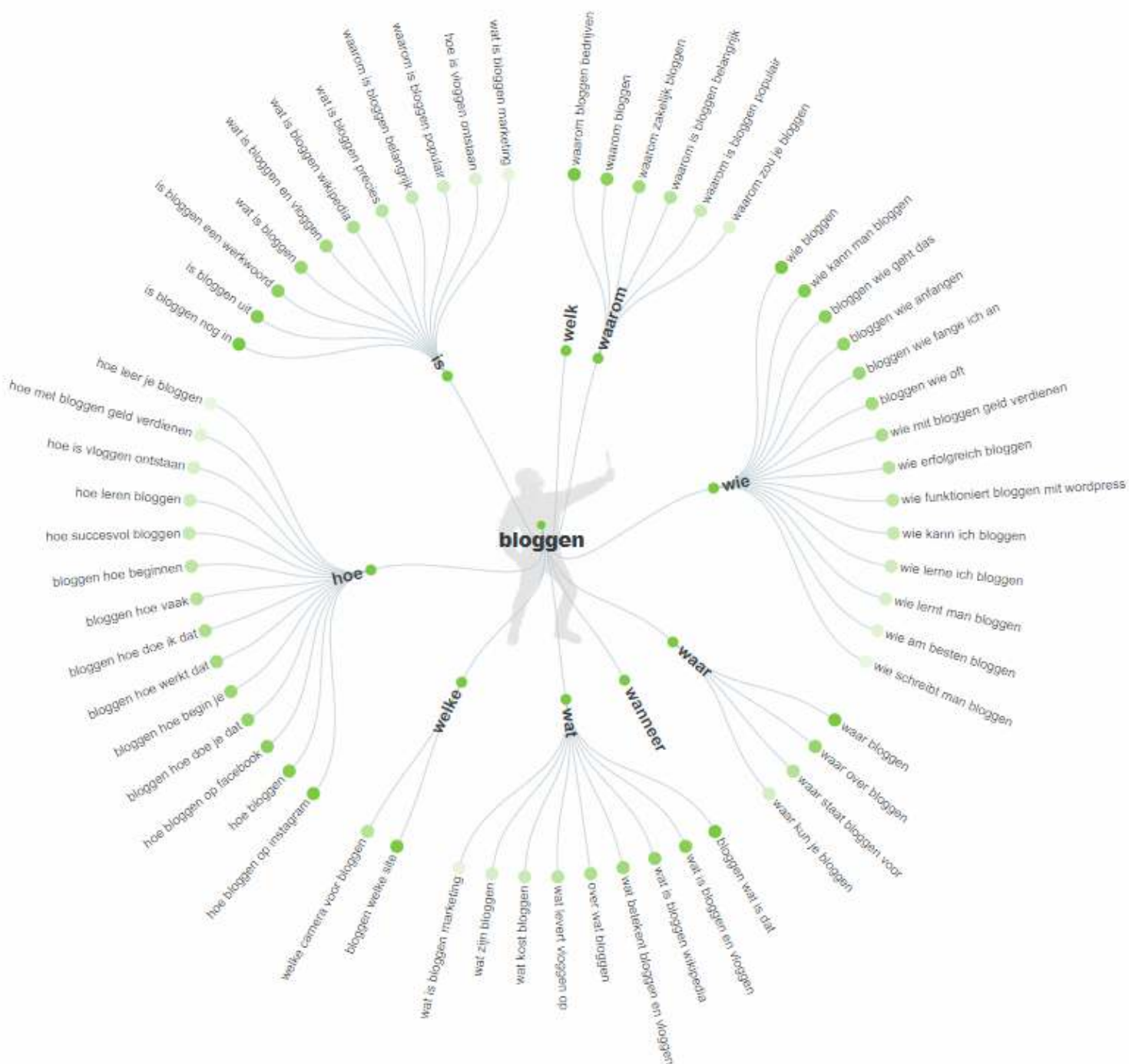
Ook in 2018 stonden bestuurders oog in oog met woedende burgers. Hoe gaan ze daar mee om? Theo Weterings, burgemeester van Tilburg: 'De strijd tegen ondermijning kost me een kwart van mijn tijd.'



4. VEELGESTELDE VRAGEN

Stellen jouw (potentiële) klanten vaak dezelfde vraag? Beantwoord hem eens in een blog. Je weet zo direct dat veel mensen in het onderwerp geïnteresseerd zijn en de kans is dus ook groter dat het artikel vaak gelezen en gedeeld zal worden. Bovendien kun je mensen nu naar je artikel doorverwijzen als ze de vraag nog een keer stellen. Lekker efficiënt! Heb jij zelf niet veel contact met klanten? Ga dan eens in gesprek met de sales- of klantenservice-afdeling. Vaak kunnen de mensen die daar werken je heel veel inspiratie geven voor blogonderwerpen. Er zijn ook tools waarmee je kunt achterhalen welke vragen mensen vaak stellen. **Answer the Public** is daar een voorbeeld van.

VRAGEN BEANTWOORDEN



5. VOED JE KLANTEN OP

Soms zie je bij je klanten iets gebeuren wat niet zo handig is. Ze doen bijvoorbeeld iets op een inefficiënte manier, of ze maken een keuze die op de lange termijn niet handig is. Een blog kan een mooie manier zijn om je klanten een beetje op te voeden. Vaak zijn ze zich gewoon niet bewust van de mogelijkheden of de consequenties van hun keuzes. Als je dat in een artikel heel duidelijk kunt uitleggen kan dat heel waardevol zijn. Zeker als de conclusie van het artikel is dat de klant een dienst of product van jou nodig heeft :-).

Je titel kan er bijvoorbeeld ongeveer zo uit zien:

- Waarom je ... niet meer zou moeten doen.
- Waarom je zou moeten investeren in
- Voorkom ... en
- Hoe je tijd bespaart op

6. SALES

Een blog is een goed middel om klanten te laten zien wat jij te bieden hebt. Wil jij een bepaalde dienst of product meer onder de aandacht brengen de komende tijd? Richt je in je blogs dan op onderwerpen die hiermee te maken hebben. Maak het trouwens niet te commercieel. De artikelen moeten geen verkooppraatje worden, maar echt waarde bieden aan de lezer. Deel kennis, geef tips of inspireer. Je kunt je artikel eindigen met een goede call to action, waarin je ze naar je product of dienst verwijst.

7. GOOGLE ADS KEYWORD PLANNER

Wil je beter vindbaar worden in de zoekmachines? Blogs kunnen je daarbij helpen. Google heeft een heel handige tool, genaamd de **Google Ads Keyword Planner**. Hierin kun je zien hoe vaak mensen een bepaalde zoekopdracht gebruiken. Bovendien geeft hij suggesties voor gelijksoortige zoekwoorden. Zo kun je dus achterhalen in wat voor onderwerpen je doelgroep geïnteresseerd is. Vervolgens kun je jouw blog voor deze zoekopdracht optimaliseren, waardoor jouw artikel naar boven komt wanneer mensen erop zoeken.

<input type="checkbox"/> Zoekwoord (op relevantie)	Gem. maandelijkse zoekopdrachten
Uw zoekterm	
<input type="checkbox"/> bloggen	1.000
<input type="checkbox"/> blog schrijven	880
Idee	
<input type="checkbox"/> blog maken	2.400
<input type="checkbox"/> blog beginnen	1.300
<input type="checkbox"/> blog starten	320
<input type="checkbox"/> geld verdienen met bloggen	480
<input type="checkbox"/>

8. MINDMAP

Een mindmap is een fijne manier om ideeën te genereren. Zet het hoofdthema voor je blog in het midden van een vel papier en trek er een cirkel omheen. Vervolgens ga je doorassociëren op dit woord. Bij het woord 'bloggen' horen bijvoorbeeld de woorden 'onderwerp', 'opbouw', 'verspreiden', 'conclusie schrijven', 'SEO', 'koppen', 'gastbloggen'. Die zet je allemaal rondom het hoofdthema neer. Daarna ga je op deze woorden ook weer doorassociëren. Uiteindelijk heb je een vel papier vol met woorden én mogelijke blogonderwerpen. Je kunt zo'n mindmap trouwens ook digitaal maken met tools als [Mindmap Free](#).



9. BUZZSUMO

Buzzsumo is een tool waarmee je per onderwerp kunt bekijken welke artikelen het meeste zijn gedeeld op social media. Een goede inspiratiebron, want mensen delen een artikel natuurlijk alleen als ze het interessant of vermakelijk vinden. Kijk naar de onderwerpen, maar vooral ook naar de opbouw en insteek van het artikel.

Search		Analysis						
cats		Search	Save Search	Export	Total Results: 200,000			
How to run an Advanced Search								
Sort by	Total Engagements	Facebook Engagements	Twitter Shares	Pinterest Shares	Reddit Engagements	Number of Links	Evergreen Score	Total Engagements
Rare Kitten Born With 'Two Faces' Grows Up Into The Most Beautiful Cat Ever By Rokas L – Feb 22, 2018 boredpanda.com		639.7K	14.4K	2.6K	0	90	21	656.7K
75-Year-Old Volunteer Visits Animal Shelter Every Day And Naps With Cats By Elyse Wanshel – Sep 20, 2018 huffingtonpost.com		546.1K	1.3K	38	3	23	24	547.5K
Cat sanctuary is seeking a caretaker to take care of 55 cats on a Greek Island By Caralynn Lippo – Aug 10, 2018 thisinsider.com		357.5K	357	8	0	6	11	357.9K
Noah's Ark except it's a school bus: Truck driver rescues 64 dogs and cats from floods of Hurricane Florence By Meagan Flynn – Sep 17, 2018 washingtonpost.com		310.2K	2	99	0	11	1	310.3K
CATS – Protect You And Your Home From Ghosts And Negative Spirits Aug 19, 2018 buggzodiac.com		258.9K	115	30	0	0	10	259K

10. PODCASTS LUISTEREN

Podcasts zijn een perfecte inspiratiebron. Ze behandelen uiteenlopende onderwerpen en je kunt ze op veel momenten luisteren. In de auto, in de trein, tijdens repetitief werk... wij zijn fan! Zoek eens wat goede podcasts over jouw vakgebied op en we weten zeker dat het je inspiratie gaat geven voor jouw blogartikelen.

Hoe Bol.com het doet:



MEER LEREN?

MEER LEREN OVER CONTENTMARKETING?

Content is een cruciaal onderdeel van moderne marketing en dé manier om klanten aan je merk te binden. Maar hoe ontwikkel je een creatieve contentstrategie, en hoe voer je die zo effectief mogelijk uit? Tijdens de tweedaagse training Contentmarketing leer je hoe je jouw doelgroep uitpluist: wie zijn ze en wat willen ze? Je ontdekt wat content goed en uniek maakt, hoe je het bij je doelgroep krijgt en hoe je het succes van je strategie meet.

Meld je aan voor onze **training contentmarketing**.

Hoe boei en bind je jouw doelgroep door middel van content?

ONLINE MARKETING EN DIGITAL ART: EEN STERKE COMBINATIE

Competence Factory is een trainingsinstituut met locaties in Amsterdam, Utrecht en Rotterdam. We geven meer dan 100 verschillende trainingen op het gebied van online marketing, contentcreatie en (web)design. We zijn er trots op dat cursisten onze trainingen beoordelen met gemiddeld een 8,5— één van de hoogste scores uit de branche.

We geloven dat iedereen creatief is, en dat bedrijven succesvoller zijn wanneer creativiteit serieus genomen wordt.

Daarom dagen we online marketeers, ZZP'ers, ondernemers en andere professionals uit om content en campagnes te ontwikkelen vanuit een creatief concept.

Iedereen is creatief, maar niet iedereen weet dat van zichzelf.

We geloven ook dat er voor creatieven een grotere rol is weggelegd in het werkveld. Daarom leren we ze websites en apps te bouwen, maar ook hoe je ideeën kunt presenteren.

We geloven tenslotte in gewoon doen; in leren door te creëren. Daarmee kom je tot betere resultaten, en bovendien geeft maken meer voldoening dan vergaderen ;)

TRAINING
VOLGEN?

ONTWIKKEL JE VERBORGEN TALENTEN.

Door de jaren heen hebben we geleerd waar we cursisten blij mee maken. Dat is onder andere met:

- Soms zie je bij je klanten iets gebeuren wat niet zo handig is. Ze doen bijvoorbeeld
- kleine en efficiënte manier, of ze maken een keuze die op de lange termijn niet
- handig is. Een blog kan een leuk idee zijn om je klanten een beetje op te
- vaders. Vaak zijn ze zich gewoon niet bewust van de mogelijkheden of de
- consequenties van hun keuzes. Als je dat in een artikel heel duidelijk kunt uitleggen
- kan dat heel waardevol zijn. Zeker als de conclusie van het artikel is dat de klant een dienst of product van jou nodig heeft :-).

Onze garantie is dan ook dat je bij ons altijd de juiste training vindt tegen de laagst mogelijke prijs. Op onze [site](#) vind je ons volledige aanbod. Ook kun je zien wanneer jouw favoriete training het gunstigst geprijsd is.

*Een training levert
niet alleen kennis*

*op. Het geeft ook
zelfvertrouwen —
"I got this!"*

Onze opleidingsadviseurs helpen je bij het vinden van de perfecte training. Vrijblijvend opleidingsadvies? Bel opleidingsadviseur Juliette: 020-522 5227.

www.competencefactory.nl

nima
Education Partner



AUTHORISED
Training Center

