



spredle

DOWNLOAD



MAAK **ZELF** CREATIEVE CONTENT IN 6 STAPPEN

#START DIRECT



#FOLLOW THE STEPS



SUCCES :)





STAP 1: ONZEKERHEID OVERBOORD!

"Ik kan echt geen content voor een jaar schrijven..."

Waar moet ik het dan over hebben?! En wie wil dat lezen?"

Klinkt dit je bekend in de oren? Ja? Gooi dat dan als eerste overboord!

Twijfel niet aan de content die je kan maken. Voor jou zijn het dagelijkse bezigheden, maar voor een buitenstaander kan dit super interessant zijn! Denk bijvoorbeeld aan het rondkijken op het Instagram profiel van een klasgenoot van de basisschool, of zijn/haar beste vriend. En zeg nou niet dat je nog nooit bij iemand door zijn raam naar binnen kijkt, om te zien hoe het huis eruit ziet. Mensen zijn nieuwsgierige wezens. Maak daar gebruik van!

Nog aan het twijfelen? Kom eens langs voor een kop koffie om het over jouw creatieve content te hebben!

STAP 2: VOOR WIE GA IK IETS SCHRIJVEN?

"En wie gaat er dan content van mij lezen, en me volgen op social media?"

Begin met het bedenken **wat** jouw publiek zou willen weten. Anders ben je voor niemand aan het schrijven, en dat is zonde! Hiervoor is het eerst nodig te weten wie jouw publiek is. Probeer hierin keuzes te maken, want je gaat het niet winnen met de instelling 'We zijn niet de goedkoopste, maar ook niet de duurste.

En eigenlijk zijn we er voor iedereen.'. Wees dapper! Ondernemen is keuzes durven maken, en hierop inzetten.

In [dit artikel](#) lees je hoe je jouw doelgroep kan bepalen.

Als je er niet uit komt, kijk op de Brainday eens hoe Spredle dit doet!





STAP 3: VERTEL ALLEEN BOEIENDE DINGEN

“Ok, maar waar ga ik dan een jaar lang over praten?”

Goede vraag! Voordat je begint met het schrijven van content moet je een plan maken. Over welke onderwerpen wil jij het hebben?

Bedenk hier dat jouw verhaal nog nooit door iemand is verteld. Alles wat je kan vertellen, waar jij veel vanaf weet, kan interessant zijn voor jouw doelgroep. Maar let op dat je wel boeiende dingen vertelt!

Wat kan jij vertellen, waarbij je waarde toevoegt voor je klant?

De waarde die je voor een klant toevoegt kan verschillen. Zo kan je bijvoorbeeld moppen tappen, en enorme waarde toevoegen voor jouw doelgroep: humor! Wellicht heeft jouw klant er iets aan als je een goede oplossing geeft voor kunstgras onderhoud. Wat kan jij vertellen, wat waarde toevoegt voor je klant?

In [dit artikel](#) over het Business Model Canvas lees je meer over het maken van een waardepropositie, en het bepalen van slimme onderwerpen voor jouw klant.

Geen tijd om zelf content te maken? Bekijk de [Spredle pakketten](#).



“ONTWIKKEL
PRODUCTEN DIE JE
KLANTEN ECHT
WILLEN”



STAP 4: HOUD HET OVERZICHT

De moderne internetgebruiker houdt er niet van om lappen tekst te lezen, en wil snel een goede oplossing vinden. Anders is hij weg.

1. Overzicht in je contentplan: Begin met het klein maken van onderwerpen. In één keer jouw hele bedrijfsplan vertellen lijkt misschien een goed idee, maar vaak is dit niet op één A4-tje te vatten. In plaats van een groot verhaal vertellen, kan je het grote verhaal opdelen in categorieën. Denk aan een fietsenwinkel. Je kan over jouw hele assortiment vertellen, maar je kan ook per blog over elektrische fietsen, tweedehands fietsen, kinderfietsen en omafietsen communiceren.
2. Overzicht in je uitingen: Laat deze categorieën of thema's duidelijk in je verschillende uitingen terugkomen. In januari kan je het bijvoorbeeld hebben over omafietsen, en in februari over elektrische fietsen.

Moeilijk? Spredle is een kei in het houden van overzicht... op je [website](#) en in je [timeline](#).



"ALTIJD TOP-OF-MIND
BIJ JOUW
RELATIES"



STAP 5: ZORG VOOR GOEDE BEELDEN

Een beeld zegt meer dan duizend woorden. Je kent het vast wel ;)

Zelf kijk je ook eerder naar een plaatje, en leest daarna pas de bijbehorende tekst. Maar hoe maak je nu goede beelden?

1. Houd het simpel. Niet te veel op een foto laten zien.
2. **NO vertical filming!** Houd je camera/telefoon horizontaal. Horizontale beelden kan je online veel beter gebruiken dan verticale beelden.
3. Laat mensen zien. Niet alleen jouw producten in beeld brengen, maar houd beelden persoonlijk.

Op zoek naar iemand die beelden voor jou kan maken?

Vraag een [Spredler!](#)



STAP 6: KIJK OOK EENS NAAR ANDEREN

Creative content moet natuurlijk wel van jezelf zijn, maar het is helemaal niet erg om ook eens naar anderen te kijken. Heb jij een favoriet merk, bekende Nederlander, of een vlogger? Kijk eens wat zij doen, doe inspiratie op, en probeer het ook eens zelf!

Wil je aan de slag, met een beetje hulp? Bekijk de [website van Spredle](#) voor meer informatie, en neem contact met ons op!

“GA GEWOON LEKKER
AAN DE SLAG”