

9 TIPS

waarmee je
altijd **inspiratie**
hebt om
te schrijven





Altijd inspiratie om te schrijven

Een heikel punt voor veel ondernemers: hoe kom ik aan inspiratie om te schrijven?

In de Challenge 'Klanten verleiden met je teksten' boor je een essentiële inspiratiebron aan: je eigen doelgroep.

Op de volgende pagina's staan 9 manieren waarop je altijd onderwerpen vindt die boeiend zijn voor je doelgroep.

Slim: leg in een opschrijfboekje een lijst aan met topics. Dan zit je nooit om inspiratie verlegen.

#1



De problemen van je doelgroep

Breng in kaart welke problemen je voor je doelgroep oplost. Dat kunnen grote maar ook kleine problemen zijn. Maak per probleem meteen ook een lijstje met gevolgen: wat gebeurt als die niet worden opgelost?

#2

- Welke vragen ontving ik de laatste tijd via mail of Facebook?
- Wat frustreerde me de afgelopen periode hopeloos?
- Welke 9 (11, 13, 15) dingen had ik graag geweten toen ik zelf startte met mijn onderneming?
- Zie ik op sociale media posts die een langer antwoord verdienen?
- Is er een bedrijf of persoon naar wie ik een open brief kan schrijven?
- Wie kan ik interviewen binnen (of rakend aan) mijn vakgebied?
- Over welk specifiek onderwerp kan ik experts hun mening vragen?
- Is er relevante vakliteratuur die ik kan reviewen?
- Werk ik met tools of programma's die me voordeel opleveren (in tijd, geld, productiviteit, vindbaarheid)?
- Heb ik iets interessants te vertellen over de geschiedenis van mijn vak?
- Heb ik iets te vertellen over mijn eigen geschiedenis?
- Is er over de geschiedenis van mijn bedrijf iets boeiends te zeggen?
- Hoe denk ik dat mijn vakgebied er tussen nu en vijf jaar uitziet?
- Welke blogs lees ik en wat is er zo goed aan?
- En welke podcasts luister ik en waarom?
- Kan ik een klant interviewen over zijn of haar ervaringen?

Vraag het jezelf

Stel jezelf de vragen die hierboven staan.

Neem een halfuur 'doordenktijd'. Graaf diep en denk goed na over je antwoorden. Die moeten natuurlijk wel een relatie hebben met je vakgebied.

Door de vragen te beantwoorden, krijg je nuttige nieuwe inspiratie.

#3



Checklists

‘Heb je alles wat je nodig hebt om [WENS]?’

Lezers zijn gek op checklists.

Want die zijn lekker overzichtelijk. Behapbaar. En handig. Ze geven ook antwoord op de vraag: doe ik het wel goed?

En nog een extra voordeel voor jou: checklists zijn lekker makkelijk te maken.

#4



Tutorials en 'how to's'

Misschien de makkelijkste manier om aan inspiratie te komen: beschrijf hoe je iets het beste of simpelste doet of oplost. Je kunt dit ook laten zien met foto's, schematische tekeningen of video's.

Relateer je tutorials altijd wel aan een probleem waarmee je doelgroep zit – en laat overduidelijk zien dat jij in jouw vak de expert bent.

#5



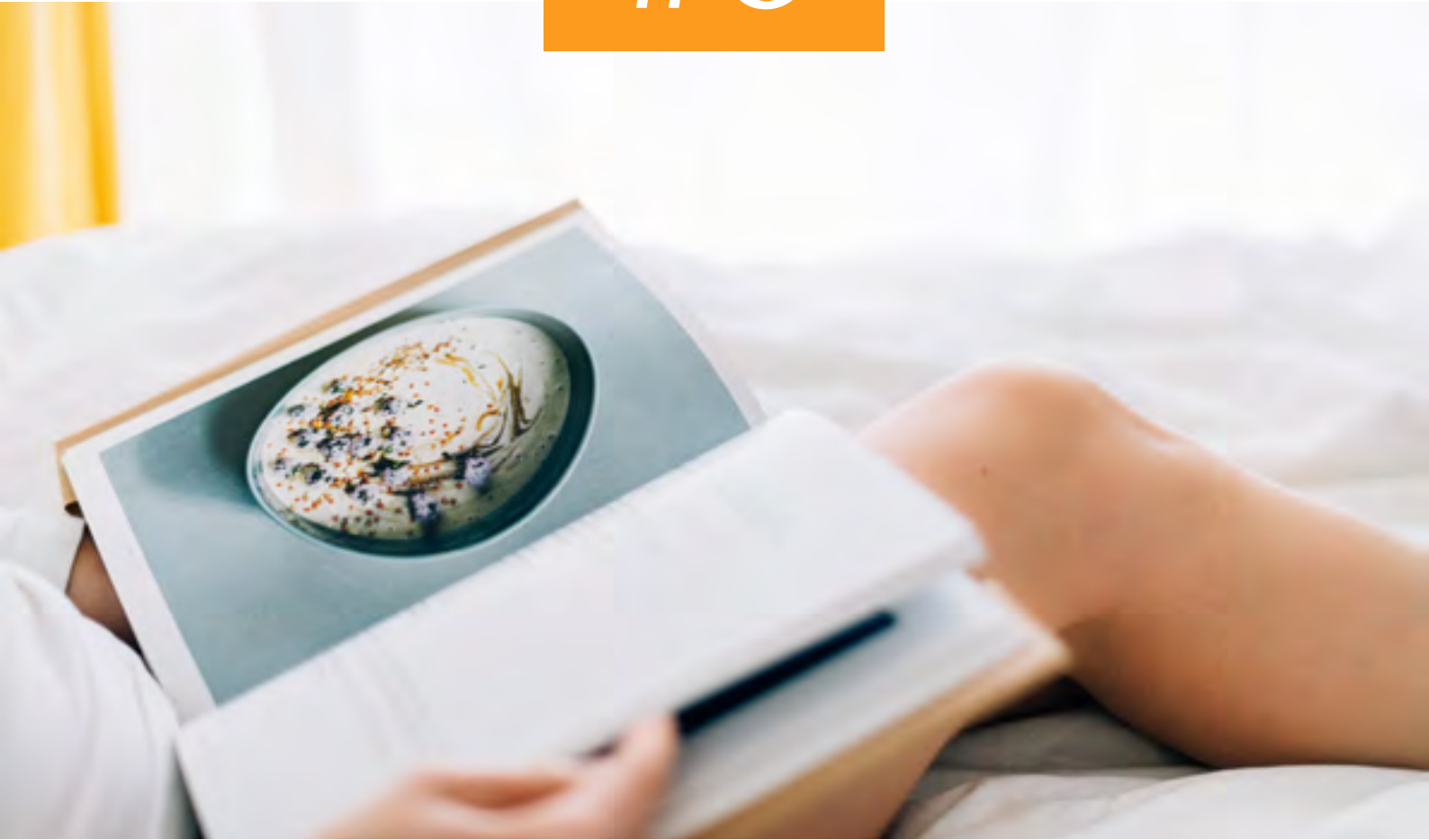
Cheatsheets

Spiekbriefjes!

- Hoe reken je een cup om naar deciliter?
- Hoeveel karakters mogen er in je title tag staan?
- Welke 7 dingen zet je absoluut in je cv?

Een cheatsheet is een hulpje: handig en vast ook wel te maken voor jouw vakgebied. Let er wel op dat je in je cheatsheet niet alles weggeeft.

#6



Waar haal je het vandaan?

Iedereen vindt het leuk om uit te vinden hoe je iets het beste kunt doen. Help je lezers daarbij. Deel inspiratie over vakliteratuur, blogs, websites, webtools, TedTalks, apps, tv-uitzendingen...

En vertel de context erbij, dus niet alleen de naam en waar het te vinden is, maar ook wat er te halen valt en waarom je dat tot je zou moeten nemen.

#7



Het waarom

Je kunt los gaan over hoe je lezers het beste iets kunnen aanpakken. Maar je kunt ze ook vertellen waaróm ze iets op die manier moeten doen.

Waarom je voor teksten beter een copywriter inhuurt dan een journalist (antwoord: omdat een journalist net als een leraar Nederlands niets van verkoop af weet). Waarom je je website regelmatig zou moeten updaten. Waarom je voedsel niet langer moet koken dan strikt noodzakelijk.

#8



Recycle teksten

Als het goed is weet je welke van je blogs populair zijn en veel reacties hebben gekregen (check anders Analytics).

Die blogs kun je eenvoudig recyclen door ze te actualiseren. Vul ze aan met de laatste informatie op dat gebied.

Hetzelfde kun je doen met populaire Facebookposts, tweets en andere activiteiten op sociale media.





Haak in op het nu

De actualiteit biedt dankbare inspiratie. Er gebeurt altijd wel iets waar je bij kunt aanhaken. Soms improviseer je een post rond een nieuwsfeit. Andere keren zie je een event lang van tevoren aankomen. Zoals Kerst. Wanneer er een vakbeurs aankomt. Of een happening als de Nationale Tuinweek.

Wil je altijd actuele inspiratie om te schrijven? Ik maak om de vrijdag een agenda, inclusief ideeën om te schrijven en bloggen. [Meld je hier aan.](#)



Copyright © 2019 Peter Post, Hilversum. Alle rechten voorbehouden.
Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder vermelding van naam en voorafgaande schriftelijke toestemming van Peter Post.

Peter Post - Copywriting voor ondernemers

Als je de juiste woorden en strategieën gebruikt, komen nieuwe klanten vanzelf naar je toe. Want met teksten die verleiden verkoop je meer. Zo eenvoudig is het.

Ik begon mijn carrière als copywriter in 1988, bij een groot Amerikaans reclamebureau in Amstelveen. In 1999 werd ik zelfstandig ondernemer en verhuurde ik mezelf aan de grote reclamebureaus van Nederland. Je kent mijn werk van onder meer Albert Heijn, Staatsloterij en Mercedes-Benz.

Sinds 2010 ligt mijn focus op copywriting voor ondernemers, met name online. Want welke nieuwe (internet)techniek dan ook, de principes van verkoop en verleiden veranderen niet.

Ik help je graag met het succesvol maken van je onderneming.
