

Jessie van Loon

De 39 beste tips over zakelijk bloggen

Levert jouw
website niets
op? Met deze
tips haal je wél
klanten binnen
en kom je hoger
in Google!

Voor beginners en gevorderden

Gefeliciteerd met je download!

Of je nu wilt beginnen met zakelijk bloggen of al even bezig bent; ik weet zeker dat je waardevolle tips gaat tegenkomen in dit ebook.

Voor beginners is het een stappenplan; Gevorderden kunnen dit ebook gebruiken als checklist om te kijken welke punten ze mogelijk uit het oog zijn verloren..

Ik heb de tips in 3 categorieën onderverdeeld:

- 15 uitgangspunten als je begint met zakelijk bloggen
- 15 tips voor de inhoud van je artikelen
- 9 tips voor het promoten van je zakelijke blog

Ik wens je heel veel succes!

Voor vragen, mail me via info@businessblogschool.nl.

A handwritten signature in a teal color that reads "Jessie". The letter "J" is large and loops around the start of the name.

15 uitgangspunten als je begint met bloggen

1. Natúúrlijk heb je genoeg te vertellen en ook jij gaat prima stukken schrijven! Wat jij in je rugzak hebt, dat pakketje van opvoeding, opleiding, praktijkervaring en levenservaring, is uniek. Er zitten écht mensen op jouw kennis te wachten. En schrijven kan je leren!

2. Misschien zegt een stemmetje in je hoofd 'dat jij niets nieuws te vertellen hebt'. Zet je innerlijke critici op de achterbank en ga zelf aan het stuur zitten. Vertel je critici: "Ik ga niet het Ei van Columbus uitvinden, dat klopt. Maar dat is geen reden om niet te delen wat ik weet. **Ik ga mensen een reden geven om mij te volgen.**"

Met goede zakelijke blogs laat je met gemak de concurrentie achter je.

3. Met goede zakelijke blogs is het niet al te moeilijk om de concurrentie achter je te laten. Veel ondernemers bloggen niet of houden niet vol. Als jij dat stapje extra zet en waardevolle informatie gaat delen én dat volhoudt, gaat het hard. Je kan een piepklein marktonderzoekje uitvoeren dat ik **De Concurrentiekoker** noem.

4. Bedenk voor jezelf waar je de grens trekt tussen informatie die je gratis deelt en content die je binnen je betaalde omgeving houdt. Ik ben groot voorstander van [gratis kennis delen](#) maar ook ik heb informatie die ik alleen deel met bijvoorbeeld betalende klanten.

5. Werk met een blogkalender. Bij elke blog een blogidee moeten bedenken is niet efficiënt. Wil je van kennis haptnap delen naar strategisch content droppen, ga er dan een middag voor zitten. Maak een blogkalender voor drie tot zes maanden. Dit scheelt ook een hoop stress omdat je weet dat je genoeg onderwerpen hebt.



6. Veel mensen schrijven hun blogideeën op in Evernote, verzamelen inspirerende artikelen in Feedly, hebben een notebook en overal en nergens slingeren post-its rond. Alsjeblieft, verzamel je ideeën op één plek. Zet ze 1x per week in dat overzicht. Het maakt het in elkaar zetten van een blogkalender zoveel makkelijker en je hoeft niet bang te zijn dat je je briljante ideeën kwijtraakt!

7. Vraag je af: waar kan ik mijn lezers mee helpen? Je kan een blog zien als een antwoord op een vraag die een potentiële klant je morgen zou kunnen stellen. Hoe beter je aansluit bij wat jouw potentiële klant wil weten, hoe beter: je schrijft niet voor jezelf maar voor de lezer.

Een blog is het antwoord op een vraag die een potentiële klant je kan stellen.

8. Informatie verpakt in verhalen 'plakt' beter en mensen leren je kennen. Gebruik dus persoonlijke anekdotes in je blogs. Don't worry: **persoonlijk is niet privé**. Je kan 100% authentiek zijn zonder over je privésituatie te vertellen.

9. De techniek is niet moeilijk. Kan je mailen en met een tekstverwerkingsprogramma overweg? Mooi, dan is ook bloggen op een WordPress website geen probleem. Het gebruiksvriendelijke systeem heeft een standaard blogfunctie.



Een blog in Wordpress zetten

10. Wat zet je in de menubalk? Is 'Blog' het meest uitnodigend? Vaak kan je best wat specifieker zijn. Ik had het eerst over 'blogtips voor ondernemers'. Nu staat er, met het oog op de zoekmachine, 'tips zakelijk bloggen'.

11. Leg de lat qua frequentie niet te hoog als je begint met zakelijk bloggen. Begin met een blog per maand. Als je wat ervaring hebt opgedaan en het schrijven steeds makkelijker gaat, kan de frequentie altijd nog omhoog. Liever dat dan gefrustreerd ontdekken dat je elke week bloggen niet volhoudt (en je er boos de brui aan geeft).

12. Liever enkele heel relevante en wat langere blogposts dan heel veel kleine artikelen. Korte, oppervlakkige stukjes brengen je niet naar de eerste pagina van Google. Bewaar korte stukjes voor social media (als 'snackable content') of voor [je kennisbank](#) waar je uitleg geeft over veelgebruikte termen in je vakgebied.

Korte, oppervlakkige stukjes brengen je niet naar de 1e pagina van Google.

13. Het klinkt vreemd, maar reserveer niet teveel tijd voor je blog. In mijn blog [Een beter artikel in minder tijd](#) leg ik uit dat ook mensen die een hekel hebben aan opgelegde tijdsdruk er goed aan doen hun blog als een tube tandpasta te beschouwen...



14. In je blogs kan je de lezer andere artikelen aanraden. Je kan linken naar artikelen van anderen maar vergeet vooral je interne linkbuilding niet (links naar stukken op jouw site). Het is een service aan de lezer; tegelijk laat je Google zien dat je website geen verzameling losse pagina's is maar een samenhangend geheel.

15. Ga het DOEN. Je kan blogs lezen over zakelijk bloggen, er boeken op naslaan (tip: [Zakelijk bloggen – Mariska van Dasselaar](#)). Maar alleen door te doen, krijg je het bloggen in de vingers. Dat je eerste blogs niet de beste zijn... it's all in the game!



Dat je eerste blogs
niet de beste zijn...
it's all in the game!

15 tips voor de inhoud van je zakelijke blog

1. Schrijf voor jezelf in één zin op waar je blog over gaat. Dat is je schrijfdoel of blogdoel, bijvoorbeeld 'Ik wil uitleggen wat...' of 'Ik wil mensen motiveren om...' Met een doel voor ogen dwaal je minder snel af en breng je de lezer in een rechte lijn van a naar z.

Na het formuleren van je blogdoel breng je de lezer in een rechte lijn van A naar Z.

2. Schrijf spreektaal. Vaak 'vertalen' we wat we willen zeggen onbewust naar schrijftaal en ontstaat er een onpersoonlijke tekst. Het geheim: vertel gewoon! Met de [mini-videocursus Vind je blogstem: schrijf zoals je spreekt](#) leer je meer aan SPREKEND schrijven en bevrijd je je van de schrijftaal.

3. Heb je je blogonderwerp, vraag je dan af in wat voor vorm je je content gaat gieten. Maak je er een lijstje van, een interview met een expert, een stappenplan, een monsterartikel? Laat je inspireren door [deze lijst met 21 blogsoorten](#) en probeer te variëren.

4. Kan je een video aan je blogpost toevoegen? Video's van anderen of een eigen filmpje. Je hoeft niet met je hoofd in beeld als je dat niet wilt; je kan ook starten met een opname van je scherm of een animatie. Ik heb recent **Doodly** ontdekt waarmee je dit soort filmpjes kan maken.



5. Lezers houden van zogeheten 'rich content', en Google ook. Verrijk je tekst met beeld. Denk aan video's, maar ook aan infographics en andere plaatjes. Extra voordeel van video: mensen blijven langer op je pagina. Google ziet dat als een signaal dat de pagina relevant is..

6. Een goede lay-out vergroot de leesbaarheid. Zo voorkom je dat bezoekers afhaken. Dus werk met korte alinea's, tussenkoppen, opsommingen enzovoorts.

7. Beperk je blog tot één onderwerp. Het is **het simpelste blogadvies dat ik je kan geven**, en ik weet uit ervaring hoe lastig het is om je daar aan te houden. Heb je teveel informatie voor één blog, maak er dan een serie van.

8. Schrijf je verhaal liefst in één keer op. Als je elke zin verbetert voordat je verdergaat, onderbreek je de flow en ben je veel minder geconcentreerd. Focus eerst 100% op de inhoud en redigeer je tekst achteraf.

9. Heb je je blog klaar? Laat 'm liefst een dag liggen. Daarna kijk je er weer naar met een frisse blik en ontdek je de fouten waar je eerder blind voor was. Ook voel je dan of de tekst logisch is opgebouwd, je ziet of je inderdaad niet meer dan één onderwerp behandelt enz. Je kan ook **je blog voorleggen aan een proeflezer**.

Blog klaar? Laat 'm een dag sudderen. Kijk er dan met een frisse blik naar en zie de fouten waar je eerder blind voor was.

10. Heeft elke zin van je blog meerwaarde? **Schrijven is schrappen**. In een langer blogartikel kan je dieper ingaan op een onderwerp, maar ga nooit 'schrijven om te schrijven'. Overbodige woorden, zinnen die niets toevoegen, weg ermee!



11. Wanneer schrijf je de blogtitel? De meningen verschillen, en het is ook heel persoonlijk. Ikzelf blokkeer als ik eerst een 'knappe kop' moet bedenken voordat ik mag gaan schrijven. Meestal komt de titel tijdens het schrijven vanzelf in me op. In deze podcast vertel ik meer over [de risico's van beginnen met de blogtitel](#).



[Je abonneren op de Business Blog School podcast? Klik hier!](#)

12. Eindig elke blog met [een goede call to action](#). Stel een vraag aan de lezer om reacties uit te lokken, of vertel de lezer wat de volgende stap kan zijn. Denk aan een weggever downloaden (dan komen mensen meteen op je mailinglijst), een contactformulier invullen, meedoen aan een enquête, noem maar op.

13. Met de gratis plugin Yoast SEO bepaal jij hoe Google je blog weergeeft. Hoe hoger je positie in de zoekmachine, hoe meer mensen doorklikken (de zogeheten click through rate). Maar dat doen ze alleen als je titel en meta-omschrijving voldoende wervend zijn. In dit screenshot is de meta-omschrijving grijs.

[Jessie van Loon | Business Blog School | blogcoach voor ondernemers](#)
<https://businessblogschoon.nl/jessie-van-loon/> ▼

Blogcoach **Jessie van Loon** leert ondernemers om hun bedrijf met aantrekkelijke blogs steviger in de markt te zetten. Geen reclame, wel meer klanten en omzet.

14. Met Yoast SEO kan je ook bepalen hoe je artikel op Facebook en twitter weergegeven moet worden. Dus als iemand jouw stuk via social media deelt, welke informatie verschijnt dan? Hoe je dat aanpakt, lees je in [deze blog van Facebook-expert Birgit Luijk](#).

Met Yoast SEO kan je ook bepalen hoe je artikel op social media wordt weergegeven.

15. Weet je dat je een blog kan inplannen? Ik wilde mijn blog met de 39 tips om 23.50 uur plaatsen, maar toen zat ik echt niet meer achter mijn computer! Lees alles over [zaken rond je blog die je kan inplannen en automatiseren](#).



9 tips om je zakelijke blog te promoten

1. Google kan je niet *niet* inzetten; Google zet jou in. Google wil gebruikers de meest relevante links tonen. Heb jij een goed stuk geschreven, dan is het in het belang van Google om geïnteresseerden door te sturen. Google promoot jouw artikelen dus gratis.

Google kan je niet niet inzetten;
Google zet jou in ;-)

2. Blogpromotie begint met zoekmachineoptimalisatie (SEO = Search Engine Optimization). Natuurlijk schrijf je voor de lezer! Maar waarom zou je geen zoekwoorden in je tekst gebruiken als de lezer er geen last van heeft?

3. Koppel je blog aan je e-mailmarketing. Nieuwsbrieven met alleen reclame ervaren ontvangers vaak als spam. Een mail met een link naar een blog met handige tips is bij je (ideale) klant meestal wél welkom. Zo is je zakelijke blog een manier om mensen voor langere tijd aan je te binden én je mailinglijst op te bouwen.

4. Focus op één, hooguit twee social media kanalen en zorg dat je daar goed zichtbaar bent. Kies het kanaal waar je potentiële klanten het meest komen.

5. In mijn ogen is een zakelijke Facebook-pagina een must. Datalekken en andere negatieve berichten of niet, ruim driekwart van de Nederlanders heeft een Facebook-account, en veel gebruikers kijken meerdere keren per dag op hun tijdlijn. Bovendien heb je een zakelijke pagina nodig om te kunnen adverteren.

Veel ondernemers promoten hun blog
alleen direct na publicatie.
Daarna mag-ie verstoffen? Zonde!

6. Veel ondernemers promoten hun blog alleen in de week na publicatie. Daarna mag-ie verstoffen? Zonde! Als je oude blogs regelmatig laat langskomen op social media, bereik je steeds nieuwe mensen. Weinig volgers zullen merken dat het om een 'oude' blog gaat; je hoeft er ook niet geheimzinnig over te doen. Als het artikel relevant is, maakt het niet uit wanneer je het hebt geschreven.



7. Zorg dat lezers jouw artikelen op social media kunnen delen. Plaats daarom zogeheten deelknoppen onder je blog (je ziet ze soms ook aan de linkerkant van je scherm). Ikzelf gebruik de [WordPress plugin AddThis](#).

8. Bij bijna elk thema van WordPress kan je je meest recente blogposts op de homepage zetten. Doen! Op andere pagina's kan je er de zijbalk voor gebruiken. Zo laat je zien dat je actief bent en naast je productinformatie ook gratis tips op je site hebt staan.

In bijna alle WordPress-thema's kan je je meest recente blogs op de homepage zetten

9. Noem in je e-mailhandtekening je laatst gepubliceerde blog. Je e-mailhandtekening instellen en bijwerken is in elk mailprogramma een fluitje van een cent.

Bonustip: bewaar dit ebook en neem de tips regelmatig door. Als je gaat bloggen, verschuift je informatiebehoefte. Deze lijst is dan een handige checklist!

Lees zeker nog even verder!



YES! Een inspiratieboost voor je blog - kortingscode

YES! is een cursus waarin je met 9 ideeënmachines aan de slag gaat. Het resultaat: een overvloed aan onderwerpen voor blogs.

Nooit meer stress omdat je niet weet waarover je moet bloggen. Dat zorgt ervoor dat je meer vanuit ontspanning kan gaan schrijven. En een blog die je vanuit ontspanning schrijft, is per definitie een betere blog.

Om te zorgen dat je écht goede onderwerpen hebt, zijn er 2 live Q&A's inbegrepen bij deze training.

Met de kortingscode YESEBOOK betaal je geen €147 maar slechts €97. Klik hier en ontdek de toffe bonussen.

Bestel voor € 97

yes·sie (de; v; meervoud: yessies)

1 blogidee waar je direct mee aan de slag kan

2 idee voor een blog waar je ideale klant yes! op zegt

NB: Ook voor ondernemers die nog niet bloggen, maar een goede basis willen hebben.

Business Blog School

Ik ben een mazzelkont die van schrijven houdt en er haar beroep van heeft kunnen maken! Van huis uit ben ik journalist; nu zet ik mijn kennis over schrijven in om ondernemers als jij te helpen om met zakelijk bloggen (zonder reclame!) meer klanten en meer omzet te krijgen.



Sinds 2002 ben ik eigenaar van [Tekstraket](#), een tekstbureau. Toen zakelijk bloggen 'in de mode' kwam, vroegen klanten me als ghostblogger en raakte ik onder de indruk van de kracht van bloggen.

Begin 2016 besloot ik dat ik mijn kennis wilde gaan delen. Met ondernemers die zelf willen bloggen maar wel een steuntje in de rug kunnen gebruiken. Dat was het begin van de Business Blog School.

Vond je dit ebook waardevol en wil je vaker tips? Like de Facebook-pagina van [Business Blog School](#).



Als je een foto van me tegenkomt, zul je zien dat het plaatje hier niet klopt. Even heel kort: ik lig 24/7 op bed. Door een aandoening aan mijn zenuwstelsel kan ik sinds 1999 niet meer zitten, staan of lopen, en noodgedwongen run ik mijn business voor 95% handsfree.