

9 NIEUWE IDEEËN VOOR JE ONLINE PROGRAMMA

recycle je oude content



WAT DOE JE ER NOG MEE?

Ligt jouw online programma te verstoffen ?
Je kent dat wel. Je was ermee bezig... of je hebt het al een tijdje online. In de lockdown periode was iedereen er mee bezig. Maar bij diverse ondernemers is het totaal ingezakt.

Wat nu? Wat wil je er verder mee? Is het zonde om weg te gooien? Of zou je blij zijn als je er vanaf was?

Voordat je onherstelbare dingen gaat doen... lees dit stuk eerst en kijk of je je online programma niet kunt 'lifehacken' naar iets waar jij en je klant nog veel meer aan hebben.

1: JE EIGEN BOEK

Was een eigen boek altijd al je droom? Pak je kans. Je online lessen zijn de ideale basis. Bundel ze allemaal, laat drukken en verkoop of geef cadeau bij een lezing.



ZO MOEILIK IS HET NIET

Of je die online lessen nu wel of niet hebt verkocht... de inhoud heb je al gemaakt. Je hebt erover nagedacht. Er zit structuur in. Eigenlijk ligt er dus al een boek.... Maak er een gedrukt boek van. Loop het helemaal door. Vul aan waar nodig. Plak er een inhoudsopgave voor en een mooie inleiding. En laat het drukken als marketingmiddel: je eigen boek cadeau geven in plaats van een visitekaartje. Hoe leuk!

2: FUNCTIONEEL E-BOOK

Of maak er een e-book van. En promoot dat. Als het écht goed is, inhoudelijk - en die kans is groot - dan kun je het zelfs voor een klein bedrag verkopen. Levert geen groot geld op, maar wel een goed gevoel.

TIP

Zodra je er geld voor gaat vragen, maak dan wel héél duidelijk voor wie het bedoeld is. Zorg echt voor die extra drempelverlager. Als het 30 Keto-recepten zijn, dan lijkt het wel duidelijk. Maar toch wil de lezer weten of het 30 ovenschotels zijn, of 10 toetjes, 10 taarten en 10 diners..... dat maakt uit.

CONCREET

Zijn het yoga-oefeningen, zeg dan hoe gevorderd je wel of niet moet zijn. Gaat het om het zelfreflectie bij stress? Geef dan aan hoe hoog die stress is opgelopen en of jouw klanten al een burn-out hebben, of juist nog niet. Filter je lezer, ook in dit stadium al!





3: LOSSE BERICHTEN

Ook leuk: input voor losse berichten.

Hak je online modules in stukjes.

Maak van elk hoofdstuk 1 bericht... of 3 stuks.

Werk ze allemaal uit en zet ze in één lang Word-document zodat je het karwei afmaakt waar je aan bent begonnen.

Verdeel ze dan over een langere periode (half jaar, jaar) en plan ze in om te publiceren, daar zijn handige tools voor zoals Buffer.

Als je er een vaste dag of vaste dagen voor prikt, dan weet je dat je op andere dagen je spontane berichten kunt delen. Zo publiceer je een leuke mix, maar geef je ook inhoudelijk goede tips.



GEPUBLICEERD

Tips over je website, je marketing, consumentenpsychologie, vormgeving, fotografie en irritante of juist vrolijke voorbeelden van wervende websites, die vind je hier.



Video, tekst of webinar; wat werkt beste?

Marketing en promoties.... Wat een keuzes! Werkt video nu het beste? Of



Oude website opruisen of toch een nieuwe?

Twijfel je nog? Wel of niet je website laten vernieuwen? Je hebt een



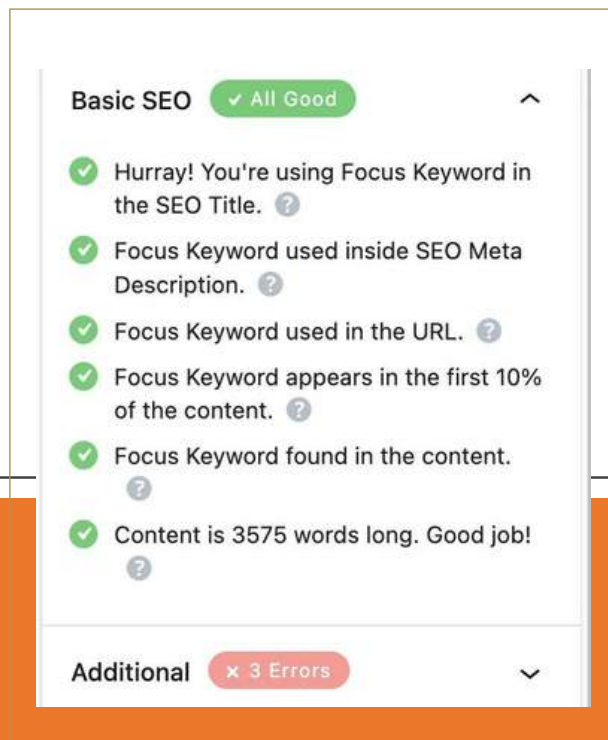
Werkt een challenge nog?

Vijftien nieuwe klanten binnenhalen in een week. Zoveel procent omzet groei in de komende

4: BLOGS OP JE SITE

En als je dan toch bezig bent... maak per module of hoofdstuk een artikel. Publiceer ze als blogbericht op je website.

Kort ze wel in. Waarom? Omdat je onderscheidend bent als je veel durft te zeggen in weinig zinnen. Zeker als iedereen die lange lappen brouwsels van GP Chat gaat publiceren. Wees waardevol en onderscheidend!



5: GEBRUIK ZE VOOR JE SEO

Let op: publiceer je blogberichten één voor één op je website. Waarom? Omdat ik je aanraad om dan gelijk je basis SEO in te vullen. En ja, dat kost meer tijd maar maakt het wel de moeite waard.

Doe ze dus één voor één. Zorg voor voldoende zoektermen, dat is belangrijker dan een lange lap tekst.

Pas de titel aan, geef een metadescription, geef de foto de naam van je zoekterm en maak er een uitgelichte afbeelding van. Als je het bolletje van Yoast op groen hebt staan, heb je een mooi begin.

PS: WEL DELEN OP JE SOCIALS

Plan na het publiceren een aantal berichten op je social media om de nieuwe blogs de komende weken te delen met je volgers. Gebruik de link maar zet er ook altijd een leuke zin waarin je zegt waarom het de moeite waard is om door te klikken.



6: ONLINE WERKBOEK

Andere optie voor je online programma; maak er een bonus van, of een werkboek bij je duurste programma. Niet zo eentje om gratis weg te geven bij een ander online aanbod, met al die dingen van 'ter waarde van..... maar écht geven als cadeautje voor je live klanten. Bewerk de hoofdstukken eventueel een beetje zodat het echte thuiswerk-opdrachten worden.

7: PDF VAN ELK HOOFDSTUK

Je kunt je modules ook digitaal houden, maar niet meer online. Maak dan een pdf van elk hoofdstuk. Zo kun je de hele online omgeving deactiveren en leeghalen, en betaalde plugins opzeggen.

De hoofdstukken zelf zet je in een pdf die je als bijlage kunt mailen naar je klanten.

HUISWERK

Gebruik je pdf bijvoorbeeld als naslagwerk ná elke sessie met je klant. Of maak er een huiswerkopdracht van ter voorbereiding op je volgende sessie of als samenvatting tussendoor.

PER MAIL

Het voelt persoonlijker als je het mailt. En je hoeft er zelf nagenoeg niets meer aan te doen. Ga het dus niet personaliseren want dan kost het alsnog onevenredig veel tijd.





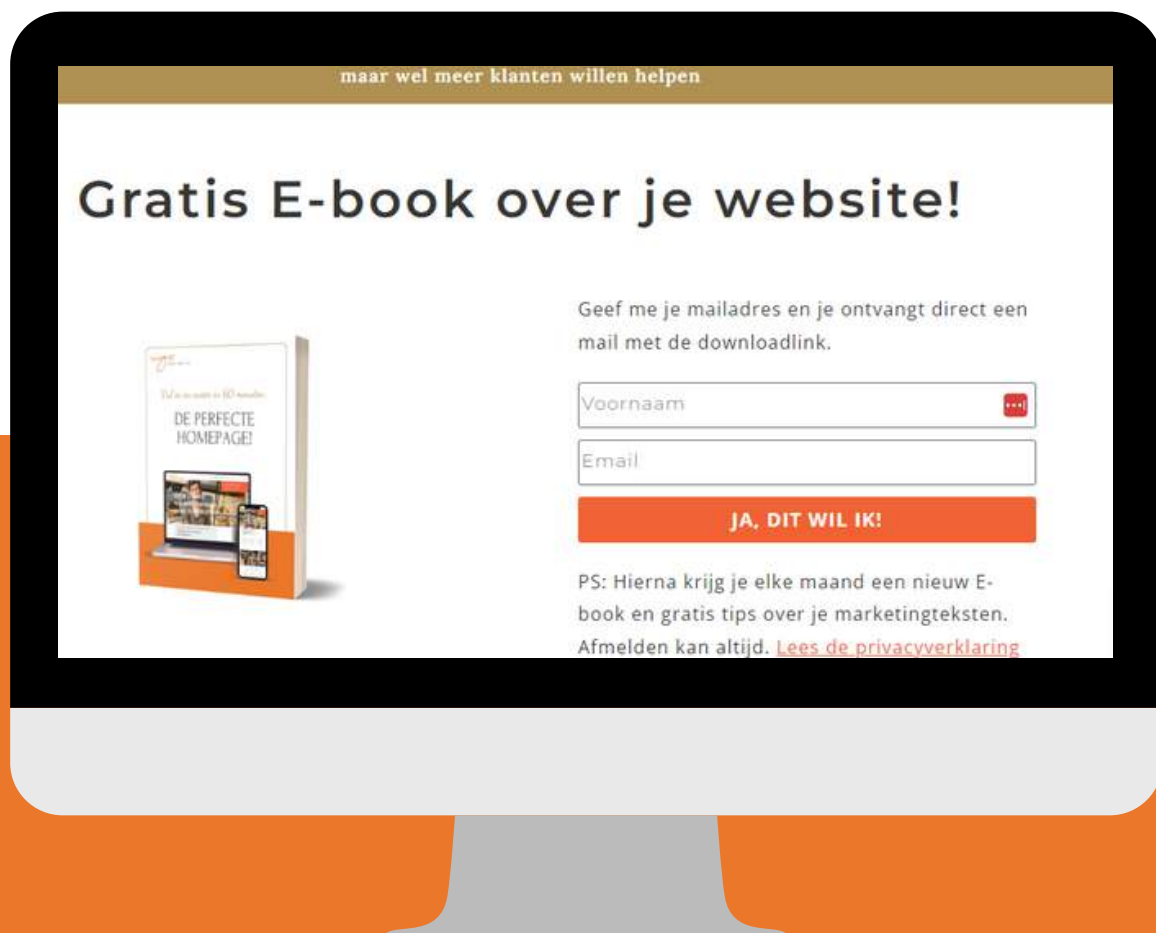
8: MAGAZINE

Wil je het extra mooi doen? Laat je teksten en fotografie dan verwerken in een magazine-achtige template. Veel VA's of ontwerpers zijn meesters in Canva en maken in weinig tijd de mooiste dingen.

En als je dan toch bezig bent: je kunt er ook een slider van maken. Zodat je er echt doorheen bladert.

Smooth!

Dan zou je zelfs de tekst nog kunnen inspreken als luisterfragment. Het horen van je stem geeft je klant namelijk nog meer het gevoel dat hij of zij je leert kennen. Leuk om te delen.



9: GRATIS WEGGEVER

En de laatste optie; pik de krenten uit de pap en maak van je beste module een gratis weggever. Let er wel op dat dit echt een afgerond geheel is en dat het te snappen is voor iemand die net kennismaakt met jou.

Laat mensen deze weggever downloaden in ruil voor hun mailadres. Zorg dat je daarna contact met ze onderhoudt met mails en goede tips of leuke acties.

Ook op die manier kan je bereik enorm groeien. En dat is precies wat je had willen hebben vóór dat je dat online programma had gemaakt... maar op deze manier heb je al die moeite tenminste niet voor niets gedaan.



WIL JE MIJN HULP?

Ik ben Meta Groot Antink van Tekst met Pit. Ik help ondernemers om te bedenken hoe ze hun website en marketingteksten super krachtig kunnen maken. Altijd met als doel die conversie: dat bezoekers enthousiast worden en gaan kopen, of een gesprek met je aanvragen.

Jij kent je klant.

Ik kan het verwoorden.

In één of twee dagen ben je klaar en kan je vormgever er mee verder.

Bekijk gerust [mijn spardag](#). Of kom eerst gratis kennismaken op één van mijn [Open Marketing Middagen](#). Tot later!

CONTACTGEGEVENS

Prins Bernhardstraat 1a in Burgum

06 - 4990 8005 (whatsapp)

Meta@tekstmetpit.nl

En volg je me al op:

