

## Opbouw pakkende blog:

### Titel

Benoem waar de lezer antwoord op krijgt in het artikel

Maak 'm prikkelend door het pijnpunt te benoemen (eventueel met knipoog)

Of geef een persoonlijke noot/ervaring

Kortom: maak de lezer nieuwsgierig naar de inhoud

### Inleiding (maak 'm vet)

Geef hierin heel kort de kern van je blog: op welke vraag, op welk issue of op welk probleem geeft je blog antwoord?

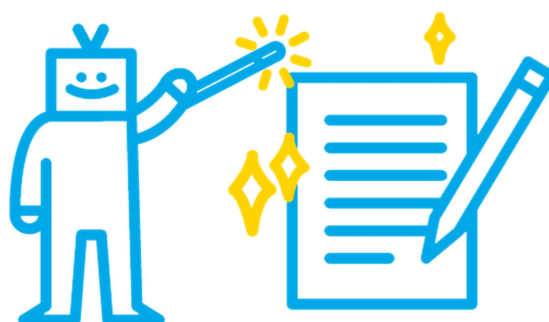
### Eerste alinea

Persoonlijke link met je onderwerp. Hier pak je echt de aandacht van de lezer vast door een persoonlijk verhaal /leerzame ervaring/aneddote/blunder/succesverhaal te vertellen. Wees niet bang om je kwetsbaar op te stellen, want dat is dé manier om een band te krijgen met je lezer.

### Speel in op emotie!

De aanleiding van je blog kun je hier ook benoemen.

Wees in je beschrijving specifiek, noem details: wanneer was het, waar was je, was wat het weer, uitdrukkingen, hoe voelde je je enz. Dit alles met het doel dat de lezer het verhaal 'voor zich ziet'.



### Tweede alinea

Link je persoonlijke verhaal aan het onderwerp van je blog, bijvoorbeeld:

'Na deze ervaring ben ik er (pijnlijk) achter gekomen hoe het wél werkt'...waarna je de oplossing geeft. In lopende tekst, of in een lijstje/opsomming.

'Dit wil ik jou besparen dus doe het zus en zo...'

'Ik ontdekte dat het zo simpel kan zijn en die tips deel ik graag' (hierna geef je je adviezen)

### **Derde/vierde alinea**

Eventueel kun je je inzichten verder uitwerken of uitgebreider beschrijven in verdere alinea's. Er bestaan geen ideale lengtes voor blogs: zo lang het boeit, kan het.

### **Afsluitende alinea**

Geef nogmaals de kern van je blog. Kom eventueel terug op het verhaal waar je mee startte, zodat je dat mooi 'rond' maakt. Of geef nog een persoonlijke touch/advies.



### **Call-to-action**

Bijv: Kennismaken, ga naar mijn website, schrijf in voor mailinglist, nodig me uit op LinkedIn/volg op LinkedIn onze bedrijvenpagina.

Verwoord de call-to-action pakkend en geef vooral aan wat het de lezer brengt.

### ***Qua insteek van blogs kun je denken aan:***

- 5 tips om...
- 3 dingen die je niet weet over...
- het geheim van...
- 3 beste inzichten uit een boek dat ik heb gelezen
- doe dit en word meteen een fitter/gelukkiger/aardiger mens
- 7 meest gemaakte fouten
- ode aan een inspirerend persoon waar je een training/lezing van hebt gehad
- succesverhalen van klanten
- Enzovoorts

**TIP:** De vragen waar je klanten mee komen, dat zijn vragen die veel meer mensen hebben. Neem dus je klanten als waardevolle inspiratiebron voor je blogs: pik daar een element uit als onderwerp voor je blog. Waarin je natuurlijk (deels) de oplossing geeft.

Dit kun je later gaan gebruiken als je klanten hebt. Nu kun je vooral putten uit je kennis, eigen ervaringen (mensen zijn gek op persoonlijke ontboezemingen) en tips.

**TIP2:** Werk veel met lijstjes; daar zijn lezers dól op!