

25 manieren om marketing leuk te houden



De Marketingvormen Kaartenbak

Een veelgemaakte fout in marketing is dat ondernemers denken dat ze steeds iets nieuws moeten bedenken.

Een nieuw onderwerp, een nieuwe weggever, een nieuwe funnel...

Maar de meeste succesvolle marketing werkt helemaal niet zo. De vorm verandert misschien, maar de transitie die je iemand laat maken blijft vaak hetzelfde.

Je helpt iemand bewegen van:

"Ik denk dat mijn probleem X is en ik heb oplossing Y nodig."

naar:

"Oh... ik zie mijn situatie nu anders. Ik begrijp wat er écht nodig is en waarom deze oplossing mij kan helpen."

Dat inzicht is de basis. De vorm waarin je dat inzicht deelt, mag je aanpassen aan wat bij jou past.

Als ik even mijn bedrijf Dream Brand als voorbeeld neem. De transitie bleef altijd hetzelfde:

Van:

"Ik moet zelf leren hoe ik een goede website maak."

Naar:

"Een goede website draait niet alleen om bouwen, maar vooral om strategie. En daar kan ik hulp bij gebruiken."

Die boodschap veranderde nooit. Alleen de vorm waarin ik hem deelde.

Mijn voorbeeld: Dream Brand

E-book

Starten met je website: de 5 must-do's voordat je begint

→ Een laagdrempelige manier om mensen kennis te laten maken met mijn visie en ze bewust te maken dat een goede website begint met strategie.

Masterclass

Hoe maak je een website die klanten aantrekt?

→ Hier kon ik dieper ingaan op mijn expertise en mensen laten zien waarom een website veel meer is dan een mooi ontwerp.

Website 3-Daagse

→ Dezelfde boodschap, maar nu verdeeld over drie dagen. Daardoor ontstond meer interactie, konden mensen direct oefenen en bouwde ik een veel sterkere band op met de deelnemers.

Test: Verliefd op je website

→ Een speelse test waarbij mensen ontdekten of hun website nog bij hun bedrijf paste of toe was aan een volgende stap.

Sunny Site Sprint

→ Een korte zomeractie waarin mensen iedere dag een kleine stap zetten richting een betere website. De inhoud bleef hetzelfde, maar de vorm maakte het luchtig, leuk en makkelijk om in beweging te komen.

Ook hier zie je. De transitie veranderde nooit. Alleen de verpakking.

En juist daardoor bleef mijn marketing leuk voor mezelf én verrassend voor mijn doelgroep.

Ander voorbeeld: B&B/retraite

Transitie

Van:

"Ik heb geen tijd voor mezelf."

Naar:

"Goed voor mezelf zorgen is geen luxe, maar noodzakelijk."

Mogelijke vormen

Blog of magazine-artikel

Waarom tijd voor jezelf geen luxe is, maar een noodzaak

→ Je deelt jouw visie en laat zien waarom jezelf altijd op de laatste plaats zetten uiteindelijk niemand helpt.

Social media challenge

5 dagen meer tijd voor jezelf

→ Iedere dag geef je een kleine opdracht of reflectievraag waardoor iemand ervaart hoe waardevol het is om bewust tijd voor zichzelf te maken.

Samenwerking met een influencer

Hoe ik leerde om mezelf niet altijd op de laatste plaats te zetten

→ Een influencer deelt haar eigen ervaring en laat zien hoe bewust tijd nemen voor zichzelf haar leven heeft veranderd.

Behind the scenes-serie op Instagram

Zo maak ik zelf bewust tijd voor rust

→ Je laat zien hoe jij dit zelf toepast in je dagelijkse leven. Geen perfecte plaatjes, maar kleine momenten waarop je kiest voor jezelf, zoals een wandeling, een kop koffie in stilte of een middag zonder telefoon.

Zo wordt jouw boodschap geloofwaardig én laat je zien dat je zelf leeft wat je uitdraagt.

Ander voorbeeld: Businesscoach

Transitie

Van:

"Ik moet harder werken."

Naar:

"Ik heb een betere strategie nodig."

Mogelijke vormen

Challenge

5 dagen meer grip op je bedrijf

→ Iedere dag geef je een kleine opdracht waarmee iemand ontdekt dat harder werken niet altijd de oplossing is, maar dat betere keuzes en strategie het verschil maken.

Podcastserie

Waarom harder werken niet altijd zorgt voor meer groei

→ Je deelt verschillende verhalen en inzichten waardoor iemand anders gaat kijken naar de manier waarop ze hun bedrijf laten groeien.

Lunch & Learn

Van losse acties naar een duidelijke strategie

→ Een korte sessie waarin je laat zien waarom veel ondernemers veel doen, maar niet altijd de juiste dingen doen.

Live dag

Bouw jouw strategie voor de volgende stap

→ Een intensieve ervaring waarin iemand niet alleen begrijpt waarom strategie belangrijk is, maar ook leert hoe ze dit kunnen toepassen in hun eigen bedrijf.

Ander voorbeeld: Therapeut/coach

Transitie

Van:

"Ik moet begrijpen waarom ik me zo voel."

Naar:

"Inzicht alleen is niet genoeg. Ik moet het ook ervaren."

Mogelijke vormen

Masterclass

Waarom praten niet altijd genoeg is om te veranderen

→ Je laat zien waarom inzicht belangrijk is, maar waarom echte verandering pas ontstaat als je ook je lichaam, emoties of gedrag meeneemt.

Podcastserie

Waarom je hoofd het soms niet kan oplossen

→ Iedere aflevering zoom je in op een ander onderwerp, zoals stress, perfectionisme, grenzen aangeven of trauma, terwijl de onderliggende boodschap steeds hetzelfde blijft.

Ervaringsoefening

Voel in 10 minuten wat jouw lichaam je probeert te vertellen

→ Geen theorie, maar een korte oefening waardoor iemand direct ervaart hoe anders voelen is dan alleen begrijpen.

E-mailserie

5 signalen dat je lichaam iets probeert te vertellen

→ Iedere mail geeft één herkenbaar inzicht en laat zien waarom iemand steeds vast blijft lopen.

Mini-audioserie

Van overleven naar voelen

→ Korte audiolessen met een reflectie of oefening, zodat mensen niet alleen luisteren maar ook iets ervaren.

25 manieren om dezelfde transitie te delen

1. E-book

Ideaal voor: Een eerste kennismaking en het delen van een groot inzicht.

Mensen lezen in hun eigen tempo en krijgen een laagdrempelige eerste stap.

2. Checklist

Ideaal voor: Snelle wins en overzicht.

Perfect wanneer je mensen wilt laten zien welke stappen ze vergeten of waar ze kansen laten liggen.

3. Quiz of test

Ideaal voor: Bewustwording creëren.

Mensen ontdekken waar ze nu staan en worden nieuwsgierig naar de volgende stap.

4. Mini-training

Ideaal voor: Een eerste ervaring met jouw manier van werken.

Je laat mensen niet alleen iets begrijpen, maar ook alvast iets ervaren.

5. Webinar

Ideaal voor: Een groot inzicht geven én verkopen.

Je neemt mensen stap voor stap mee van hun huidige overtuiging naar een nieuwe manier van kijken.

6. Masterclass

Ideaal voor: Meer diepgang en autoriteit.

Je hebt meer tijd om voorbeelden te geven en vertrouwen op te bouwen.

7. Challenge

Ideaal voor: Mensen in beweging krijgen.

Door kleine dagelijkse opdrachten ontstaat momentum én resultaat.

8. Videoserie

Ideaal voor: Een onderwerp opdelen in meerdere kleine lessen.

Perfect als je mensen stap voor stap wilt meenemen.

25 manieren om dezelfde transitie te delen

9. Podcast

Ideaal voor: Verbinding en vertrouwen.

Ideaal om jouw visie en persoonlijkheid te laten horen.

10. E-mailserie

Ideaal voor: Mensen rustig begeleiden naar een aankoop. Elke mail bouwt verder op de vorige.

11. Workshop

Ideaal voor: Samen oefenen. Mensen gaan direct aan de slag met jouw methode.

12. Lunch & Learn

Ideaal voor: Eén praktisch onderwerp. Kort, laagdrempelig en waardevol.

13. Live Q&A

Ideaal voor: Bezwaren wegnemen. Je laat zien dat je verstand van zaken hebt én creëert vertrouwen.

14. Bootcamp

Ideaal voor: Intensieve begeleiding in korte tijd. Veel energie, veel interactie en snel resultaat.

15. Live dag

Ideaal voor: Een grote doorbraak creëren. Mensen beleven jouw methode veel intensiever.

16. Gratis proefles

Ideaal voor: Laten ervaren hoe jij werkt. De stap naar een betaald aanbod wordt hierdoor kleiner.

17. Community/Facebookgroep

Ideaal voor: Langdurige verbinding. Je blijft top-of-mind en bouwt een relatie op.

18. Casestudy

Ideaal voor: Resultaten laten zien. Laat zien hoe jouw methode in de praktijk werkt.

25 manieren om dezelfde transitie te delen

19. Klantinterview

Ideaal voor: Sociale bewijskracht.

Mensen herkennen zichzelf in het verhaal van een ander.

20. Whitepaper

Ideaal voor: Meer verdieping.

Geschikt voor een doelgroep die graag achtergrondinformatie leest.

21. Gratis scan of audit

Ideaal voor: Persoonlijk inzicht geven.

Mensen ontdekken direct waar hun grootste verbeterkans zit.

22. Template

Ideaal voor: Werk uit handen nemen.

Je geeft direct iets bruikbaar waarmee iemand kan starten.

23. Toolkit

Ideaal voor: Meerdere hulpmiddelen combineren.

Bijvoorbeeld een checklist, template en stappenplan in één pakket.

24. Reflectiewerkboek

Ideaal voor: Zelfinzicht creëren.

Mensen denken na over hun eigen situatie voordat jij met oplossingen komt.

25. Gratis strategiegesprek

Ideaal voor: Persoonlijk advies.

Je laat direct zien hoe jij denkt en werkt én kunt vervolgens een passend aanbod doen.

Op de volgende bladzijde kun je jouw eigen kaartenbak gaan creëren.

Jouw opdracht

Pak jouw eigen aanbod erbij en stel jezelf deze vragen:

Welke transitie wil ik iemand laten maken?

Van welke overtuiging of situatie...

naar welk inzicht?

Welke vormen passen bij mij en mijn energie?

Hoe kan ik dezelfde boodschap op verschillende manieren delen?

Want als je de kern helder hebt... kun je eindeloos spelen met de vorm.

En dát maakt marketing niet alleen effectiever... maar ook veel leuker.

