



10 TIPS, VERDUURZAMEN EN DAARMEE ONLINE KLANTEN WERVEN

Jij en veel andere zzp'ers vragen zich op dit moment af hoe zij verduurzamen kunnen inzetten om klanten te krijgen. Want wie wil dat nu niet? Een mooie bijdrage kunnen leveren aan de wereld waar je trots op kunt zijn. Maar je hebt ook inkomsten nodig voor je bestaansrecht. En soms lijkt deze schoen iets te wringen hier. Maar dat hoeft niet. Ik wil graag dat wij als zzp'ers samen sterk zijn en laten zien dat het anders en beter kan! Daarom geef ik je graag deze gratis 10 tips om met verduurzamen online klanten te krijgen.

INHOUD

10 tips, Verduurzamen en daarmee online klanten krijgen	1
1. Zorg voor een goed product.....	2
2. Zorg voor een goede online basis	2
3. Schrijf grote artikelen.....	2
4. Geef, maar niet alles gratis	3
5. Bouw een community op	3
6. verzamel mailadressen.....	4
7. volg webinars over online en duurzaamheid	4
8. Wees transparant in je communicatie	4
9. wees aanwezig	5
10 Kom in actie.....	5

1. ZORG VOOR EEN GOED PRODUCT

Is jouw product of dienst eigenlijk wel duurzaam? Of is er een transitie nodig? Zorg ervoor dat jouw product of dienst goed is. Het moet doen wat de klanten ervan verwachten. Dit is de basis. Je kunt wel verduurzamen sterk verwerken in jouw business, maar als mensen jouw product of dienst niet goed genoeg vinden dan zullen ze geen klanten worden. En als ze het al worden dan zullen ze geen klant blijven. Dat levert geen positieve mond tot mond reclame op.



2. ZORG VOOR EEN GOEDE ONLINE BASIS

2. Mensen moeten ten eerste weten dat je bestaat en het is de kunst dat je ze de route van online bezoeker naar klant wilt laten volgen. Zorg daarom voor een goede online communicatie. Een seo geoptimaliseerde website is een must. Ook de usability (gebruiksvriendelijkheid) en het design van de website moet kloppen. Het is de routeplanner van bezoeker naar klant. Daarin moet ook jouw inzet qua verduurzaming helder zijn voor de klant. Waar draagt een klant bij aan een duurzame wereld door een product of dienst bij jou af te nemen? Tip: stap ook, als je dat nog niet hebt gedaan, over naar https. Ook ik ga dit jaar nog over van http naar https. Google gaat namelijk https sites beter ranken.

3. SCHRIJF GROTE ARTIKELEN

Want met alleen een goed werkende website ben je er nog niet. De tactiek die ik zelf ook toepas, met meer dan 300 woorden blogartikelen schrijven, werkt niet meer voldoende. Enorme artikelen van circa 500 woorden - 2.500 woorden krijgen een veel betere ranking. Dit wil niet zeggen dat je geen kleine artikelen meer schrijft, het betekent dat je ook grotere artikelen schrijft. Geen tijd? Er zijn veel slimme manieren om daarmee om te gaan die ik graag met je deel in het [traject 'communicatie' van het project 'VergroenSamen'](#).



4. GEEF, MAAR NIET ALLES GRATIS

4. Geef waarde, maar (en nu spreek ik nog wel wat marketeers tegen) geef niet alles weg. Waarde geven is goed, je kunt laten zien dat je meerwaarde te bieden hebt en dat jouw product of dienst waarde heeft voor (potentiële) klanten. Delen is ook een onderdeel van verduurzamen, maar we leven nu eenmaal niet met een basisinkomen. Als zzp'er heb je inkomen nodig. Ik ben begonnen met alleen maar contentcreatie maar met alleen maar geven en niks vragen bouw je niet genoeg business op. Zeker als jouw business kennis is, mag daar best wat tegenover staan. Je kunt soms wat diepte weggeven, om duidelijk te maken dat je weet waarover je praat. Maar je zal ook juist wat diepte kunnen bewaren voor de betaalde content. Dat is niet onaardig. Dat is juist heel eerlijk. Want, als je betaald verwacht je ook meer waarde.

5. BOUW EEN COMMUNITY OP

5. Je kunt ook jouw klanten met elkaar verbinden. Bouw een community op. Denk bijvoorbeeld aan het aanmaken van een besloten Facebookgroep voor jouw klanten. Zo zie je ook wat er speelt onder jouw doelgroep. Zo kun je een duurzamer contact met je klanten ontwikkelen. Je zou ook dingen kunnen gaan vragen aan je doelgroep om uit te zoeken of je het qua verduurzamen nog beter zou kunnen doen. Dit is natuurlijk wel tricky, want dan kun je ook verwachtingen creëren waar je misschien niet aan kunt of wilt voldoen. Ik kan je aanraden om hierbij maatwerk advies te vragen aan zowel een duurzaamheidprofessional als een communicatie expert.



6. VERZAMEL MAILADRESSEN

Wees zichtbaar op social media, maar zet in op mail. Wat ik daarmee bedoel? Facebook laat bijvoorbeeld een steeds kleiner percentage van jouw berichten zien aan jouw volgers. Ze willen dat je adverteert. Voor organisch bereik heb je een steeds langere adem nodig. Heb je eenmaal mensen in je mailinglijst dan kun je ze makkelijk 1 op 1 benaderen. Door verschillende mailgroepen aan te maken kun je ook beter afgestemde content aanbieden. Zo vraag je geen duurzame tijd van iemand, maar ga je voor een duurzame relatie.

Gebruik een weggever, zoals deze pdf om mailadressen te verzamelen van mensen voor wie jij iets kunt betekenen met jouw business.

7. VOLG WEBINARS OVER ONLINE COMMUNICATIE EN DUURZAAMHEID

7. Volg webinars die jouw kennis over verduurzamen en online communicatie verrijken. Veel webinars gaan zo diep in dat je er eigenlijk zelf een online expert voor moet zijn of worden. Of je moet weer een vervolgtraject in dat dit keer wel betaald is. Dat laatste is logisch. Zij leveren ook bijzondere waarde. Zelf heb ik onlangs nog zo'n webinar gevolgd, over leadgeneratie. Dit was voor mij erg waardevol en kan ik direct weer toepassen. Er zijn diverse trajecten en verschillende prijskaartjes. Vergelijk en wees gerust kieskeurig. Vraag anderen wat zij er van vinden. Ik heb iemand eens een traject in zien gaan dat ontzettend veel geld gekost heeft en waar het resultaat ver achterbleef. Dat wil je natuurlijk niet.

8. WEES TRANSPARANT IN JE COMMUNICATIE

Je hoeft, als je geen stichting runt, geen financiële cijfers te laten zien aan je klanten. Maar het is zeker fijn dat mensen weten wat er zo duurzaam is aan jouw organisatie. Wat je al doet en wat je plannen zijn. Wees eerlijk in je duurzaamheid. Je kunt niet alles in één keer verduurzamen. Sterker nog, verduurzamen is een proces, dus ik denk niet dat je daar ooit klaar mee bent. Maar als je niet eerlijk en oprecht bent over de verduurzaming in jouw organisatie hebben mensen dat vroeg of laat door. Er is zelfs al een term voor organisatie die aan de

voorkant doen alsof ze oprecht verduurzamen maar dat alleen maar doen voor de buitenwereld. Greenwashing noemen ze dat. Maar de consument van nu die prikt daar makkelijk doorheen en imagoschade kost business.



9. WEES AANWEZIG

Aanwezigheid op Facebook, Instagram, etc. zonder van je tijd? Nee dat zeker niet. Het hoeft niet altijd serieus te zijn. Je wilt ook niet dat mensen jou vergeten. Je mag zeker posten dat je bijvoorbeeld genoten hebt van je vakantie, met een leuke foto erbij. Je bent als zzp'er toch ook je eigen merk. Het draagt bij aan een authentiek beeld. Je kunt het ook koppelen met de invulling die je geeft aan duurzaamheid.

10 KOM IN ACTIE

Wil je meer weten? **Er komt een webinar 'Zet je eerste VergroenSamenstap' over verduurzamen en het krijgen van klanten met tips over hoe je duurzaamheid slim in je organisatie verankerd. Interesse?** Stuur dan een mail naar contact@053online.nl

Ik hoop dat je aan de slag gaat met deze tips. Want verduurzamen doen we samen!

Met groene groet,

Susanne Roerdink

contact@053online.nl

