warempel

29 februari 2024

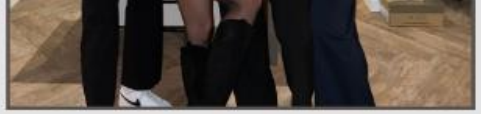
Zo bouw jij jouw personal brand op

DIT BEN IK

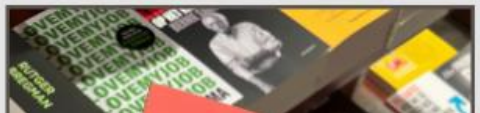
MAUD STEKELENBURG

- Sinds juni 2023 contentmarketeer bij Warempel, maar schrijft al van kinds af aan verhalen.
- Komt iedere dag met een ander jasje naar kantoor.
- Komt graag bij je langs op kantoor om jou en je bedrijf echt te leren kennen.
- Helpt je graag om het maximale uit jouw personal brand te halen.

SANDWICHES
SALADS
SOUP



ROB WIJNBERG
VOOR IEDER WAT WAARS



DIT KUN JE VERWACHTEN!

- Wat is personal branding?
- Waarom personal branding?
- Hoe pakken we het aan bij Warempel?
- Waar te beginnen?
- Praktische tips

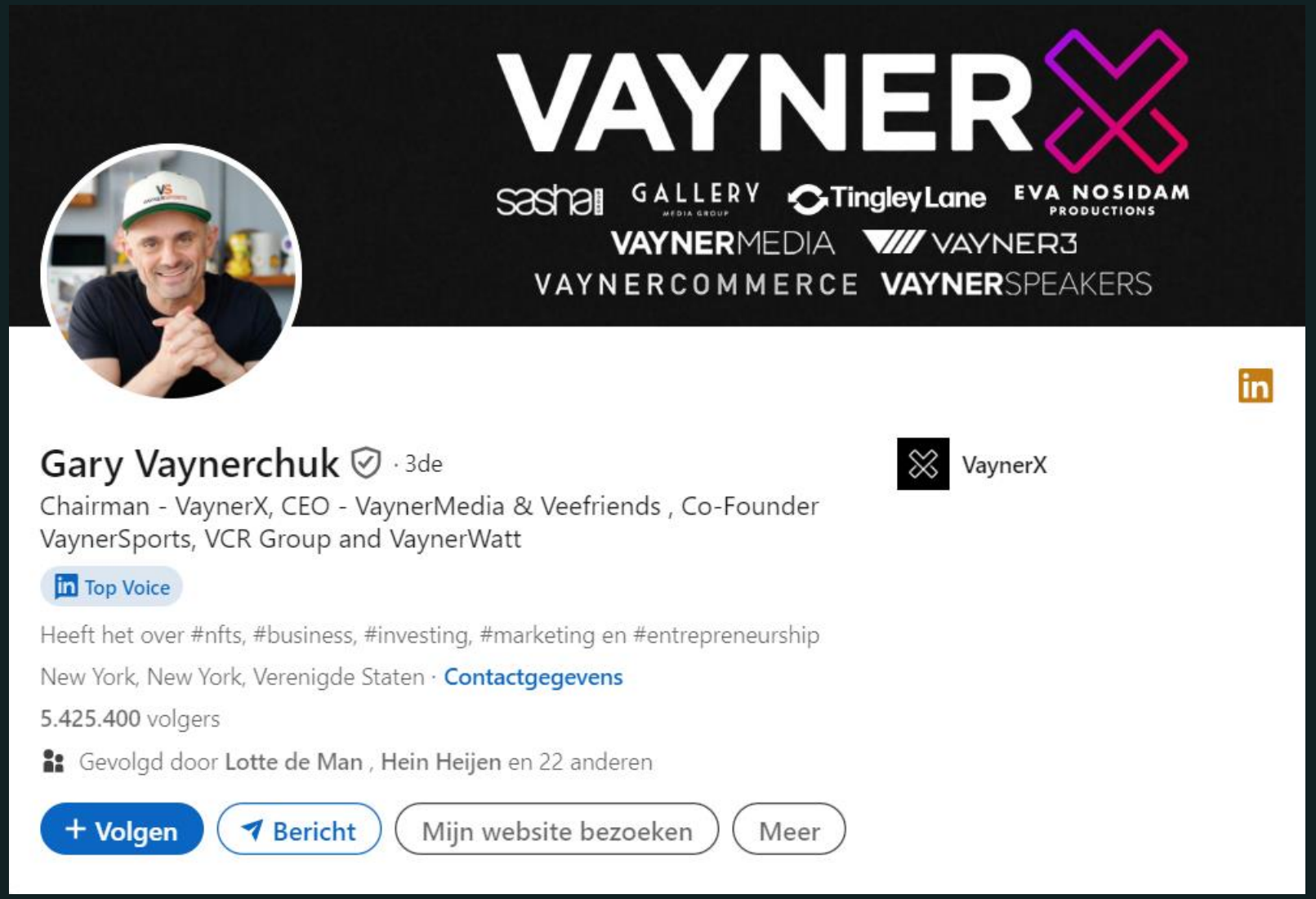
Wat is personal branding?

- Jezelf als merk presenteren
- Nadruk leggen op jouw unieke kwaliteiten
- Waarde bieden aan je doelgroep
- Een continu proces

"Het bewust creëren en beïnvloeden van de publieke perceptie van jezelf."

→ Authentiek
→ Consistent
→ Gepassioneerd

→ Down to earth
→ Expert in de keuken
→ Fanbase opgebouwd


VAYNERX
sasha
GALLERY
MEDIA GROUP
TingleyLane
EVA NOSIDAM
PRODUCTIONS
VAYNERMEDIA
VAYNER3
VAYNERCOMMERCE
VAYNERSPEAKERS
Gary Vaynerchuk · 3de
Chairman - VaynerX, CEO - VaynerMedia & Veefriends , Co-Founder VaynerSports, VCR Group and VaynerWatt
Top Voice
Heeft het over #nfts, #business, #investing, #marketing en #entrepreneurship
New York, New York, Verenigde Staten · Contactgegevens
5.425.400 volgers
Gevolgd door Lotte de Man , Hein Heijen en 22 anderen
+ Volgen
Bericht
Mijn website bezoeken
Meer
VaynerX

Waarom personal branding?

- Vertrouwen & authenticiteit
- Engagement creëren
- Bereik vergroten
- Impact maken

People Buy...
From People They Trust

MERCURIAL

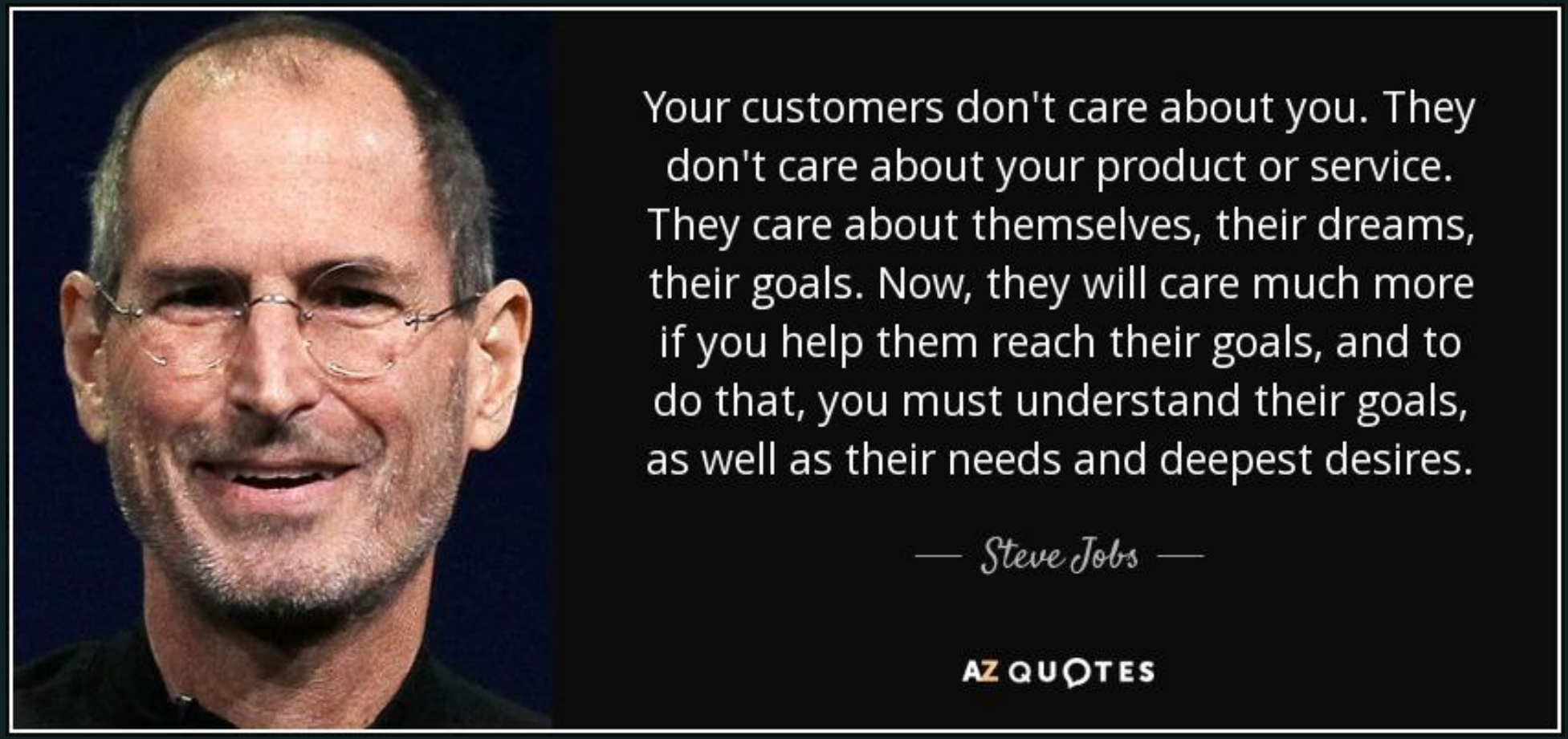
Hoe pakken we het aan bij Warempel?

- Brainstormsessie
- Doelgroep en tone of voice vastzetten
- Schrijven vanuit pijlers en behoeften

Waar te beginnen?

- Jouw LinkedIn-profiel omtoveren tot een landingspagina

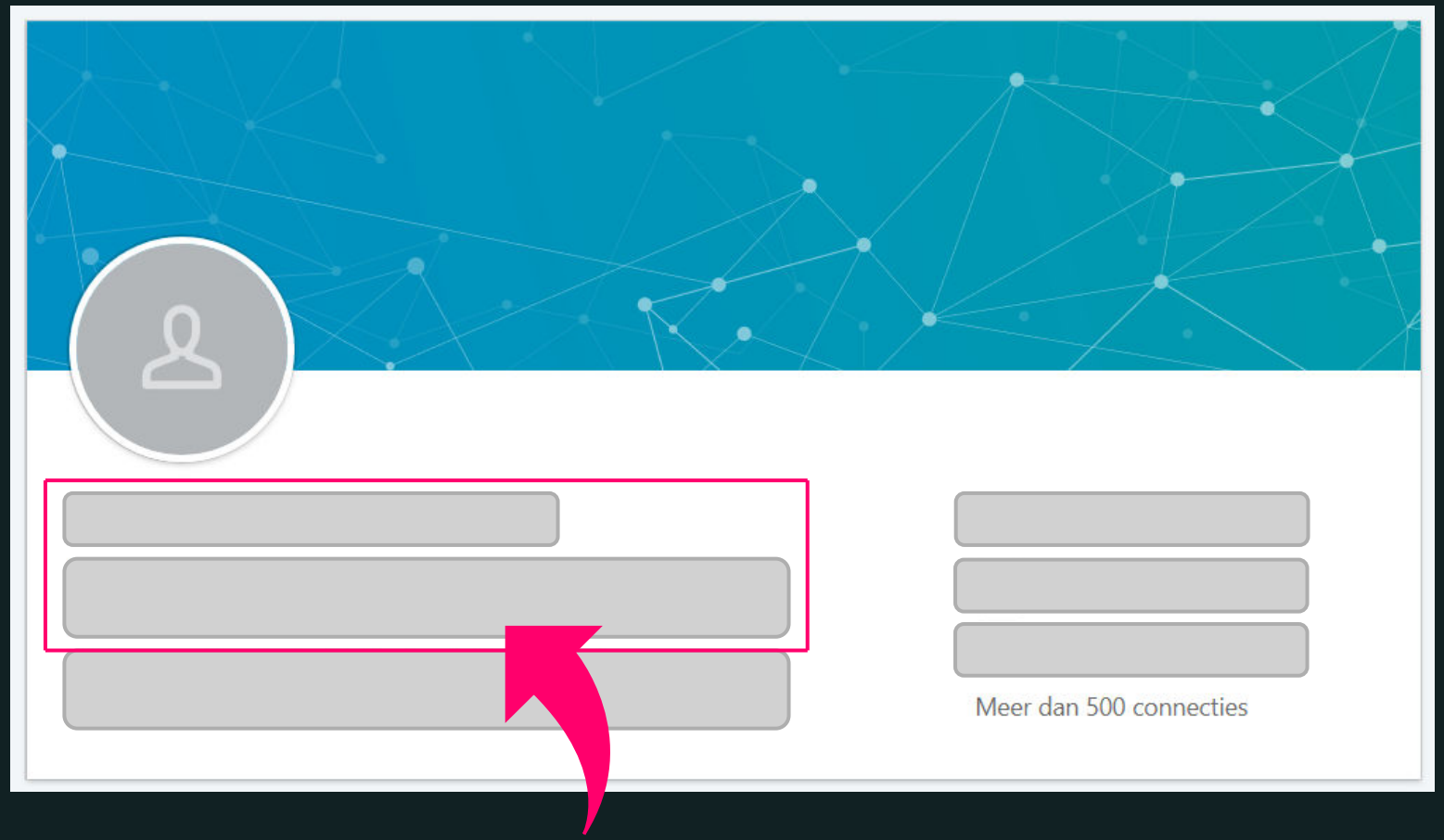
Waar te beginnen?



Je hoeft alleen maar 7 vragen te beantwoorden

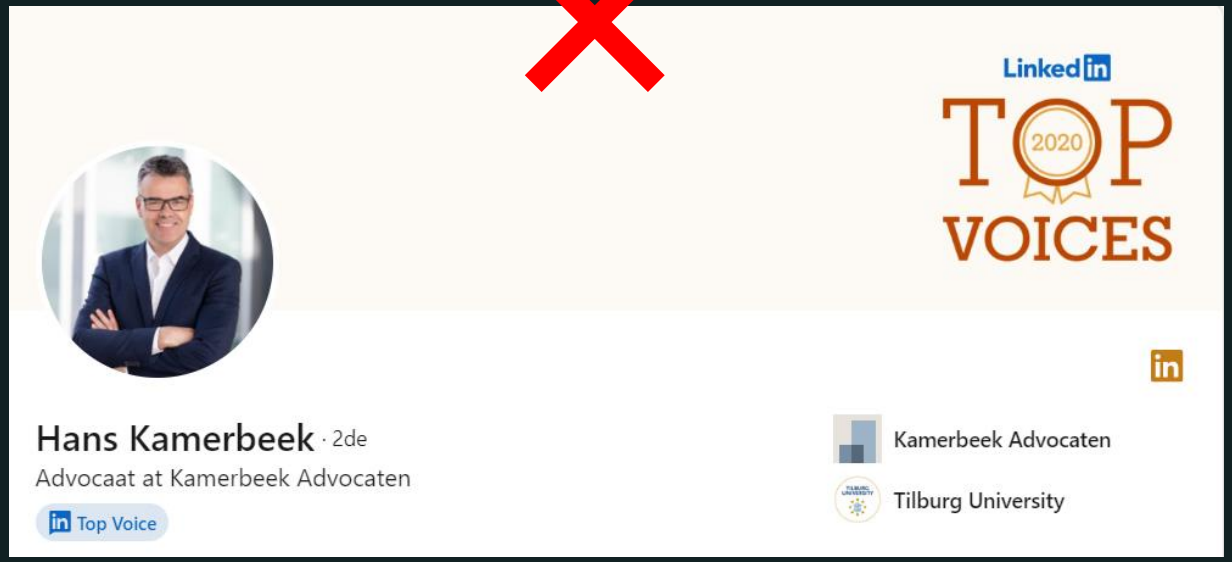
1. Wie is je doelgroep?
2. Wat heb jij te bieden?
3. Wat is jouw onderscheidende factor?
4. Wat is het resultaat dat jouw doelgroep wil?
5. Wat is het pijnpunt dat ze hebben?
6. Waar moeten ze klikken om tot een oplossing te komen?
7. Welk sociaal bewijs kun je laten zien?

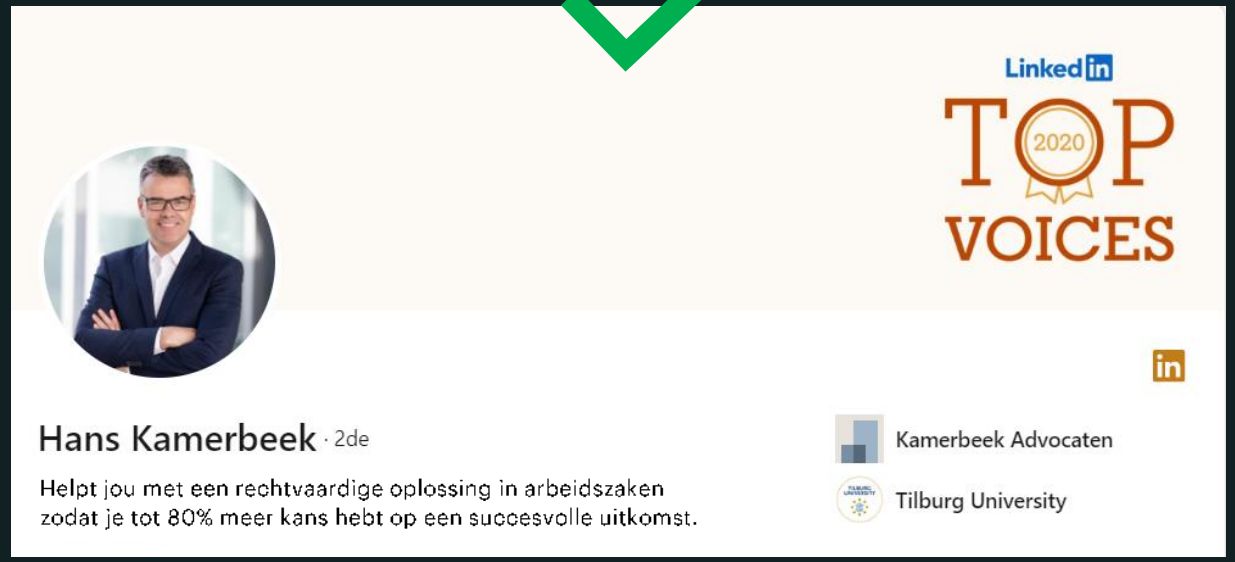
Headline



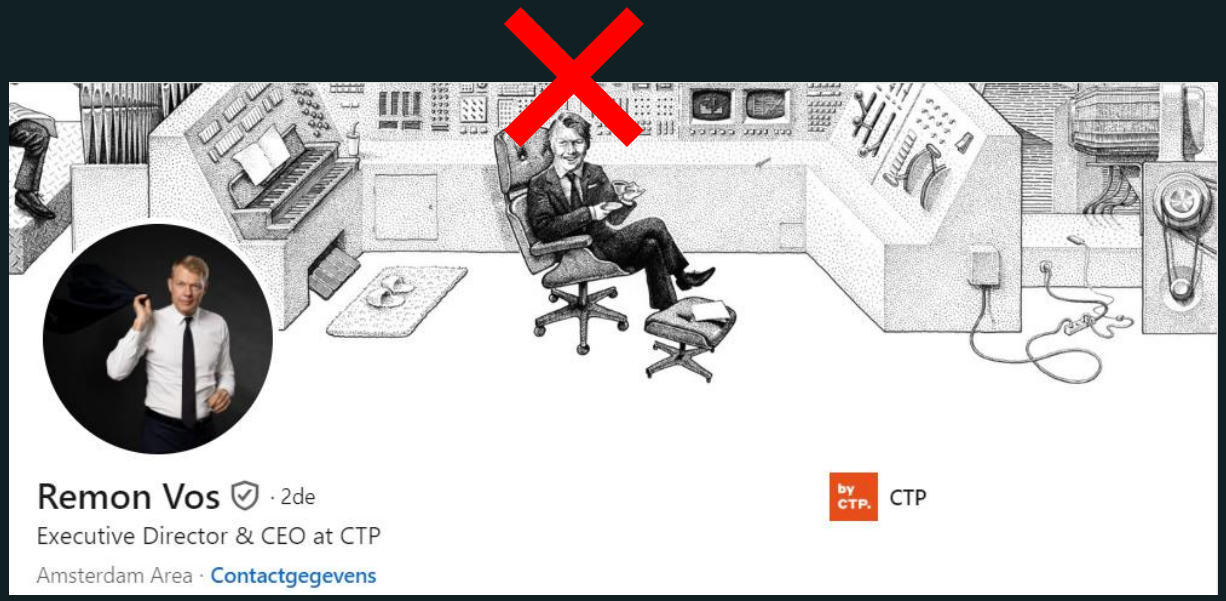
Dit is je basis en de eerste drie vragen helpen je een headline te schrijven

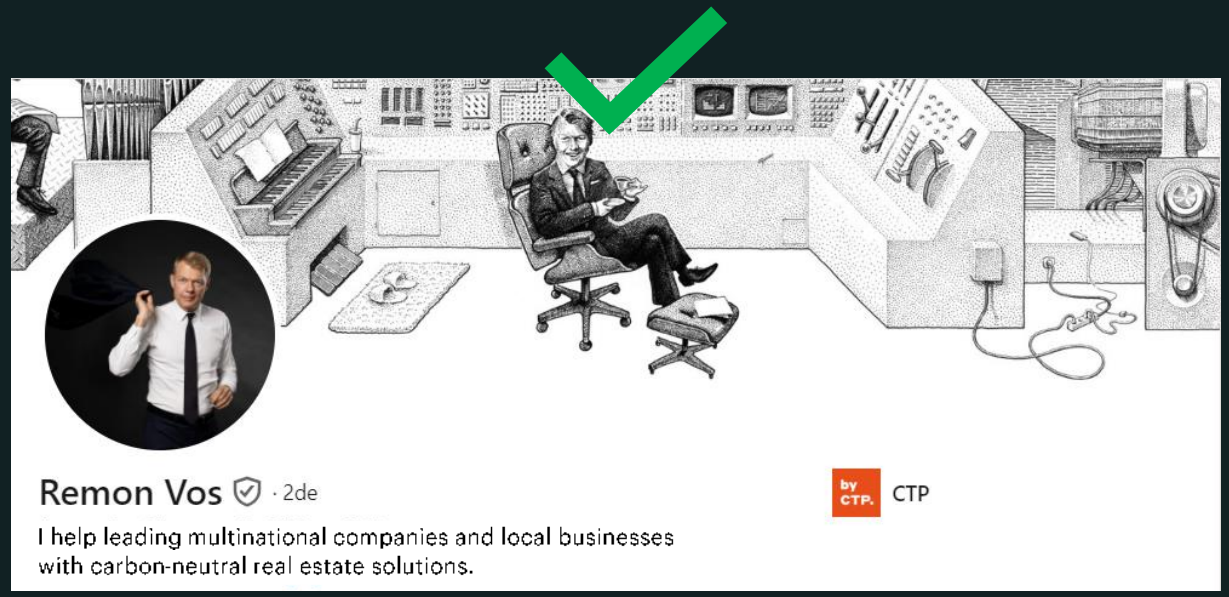
Headline


Linked in
TOP
2020
VOICES
Hans Kamerbeek · 2de
Advocaat at Kamerbeek Advocaten
Top Voice
Kamerbeek Advocaten
Tilburg University


Linked in
TOP
2020
VOICES
Hans Kamerbeek · 2de
Helpt jou met een rechtvaardige oplossing in arbeidszaken
zodat je tot 80% meer kans hebt op een succesvolle uitkomst.
Kamerbeek Advocaten
Tilburg University

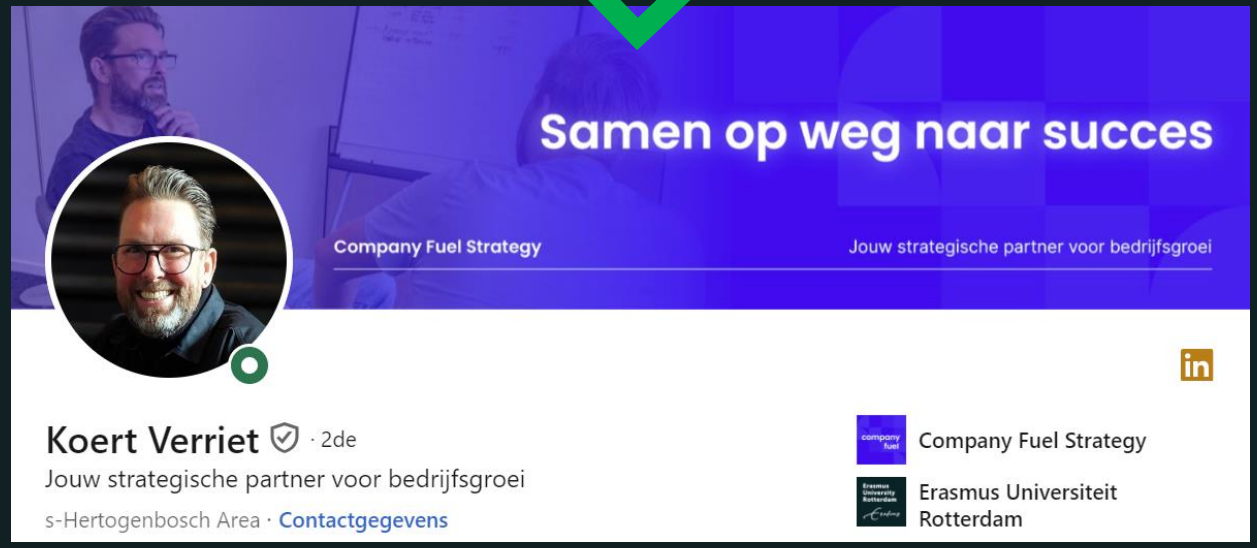
Headline


Remon Vos · 2de
Executive Director & CEO at CTP
Amsterdam Area · Contactgegevens
by CTP.
CTP


Remon Vos · 2de
I help leading multinational companies and local businesses with carbon-neutral real estate solutions.
by CTP.
CTP

Headline

Samen op weg naar succes
Company Fuel Strategy
Jouw strategische partner voor bedrijfsgroei
Koert Verriet · 2de
Eigenaar Company Fuel Strategy
s-Hertogenbosch Area · Contactgegevens
Company Fuel Strategy
Erasmus Universiteit Rotterdam


Samen op weg naar succes
Company Fuel Strategy
Jouw strategische partner voor bedrijfsgroei
Koert Verriet · 2de
Jouw strategische partner voor bedrijfsgroei
s-Hertogenbosch Area · Contactgegevens
Company Fuel Strategy
Erasmus Universiteit Rotterdam

Headline

Jolanda
Versterkt de online zichtbaarheid van Peters Installatietechniek met pakkende teksten en beelden

Vera
Ontwikkelt samen met jou een ijzersterke communicatiestrategie om jouw online zichtbaarheid te vergroten

Athilde
Ik leer je om nee te zeggen tegen energievreters en te kiezen voor wat écht belangrijk is

Patrick
Saves superyacht owners €100,000+ per year on maintenance costs with FlowGrill's louvers through proactive & efficient service

Headline

Mark
Helpt jou aan een goede kantoorhouding voor minder pijn, meer energie & een optimale productiviteit

Elsa
Schrijft doelgerichte en pakkende teksten die Kremer naar de top van Google brengen.

Sander
Creëert voor Dufor duidelijke & doelgerichte communicatie die bedrijven beïnvloedt & aanzet tot actie

Iris
Helpt jou je doelgroep te bereiken met heldere en pakkende verhalen die écht blijven hangen

Banner

Voor het maken van jouw banner beantwoord je de onderste twee vragen:

4 **Wat is het resultaat dat jouw doelgroep wil?**

5 **Wat is het pijnpunt dat ze willen vermijden?**

Banner

4 **Wat is het resultaat dat jouw doelgroep wil?**

Meer tijd en aandacht aan patiënten kunnen geven.

5 **Wat is het pijnpunt dat ze willen vermijden?**

Een te hoge werkdruk.

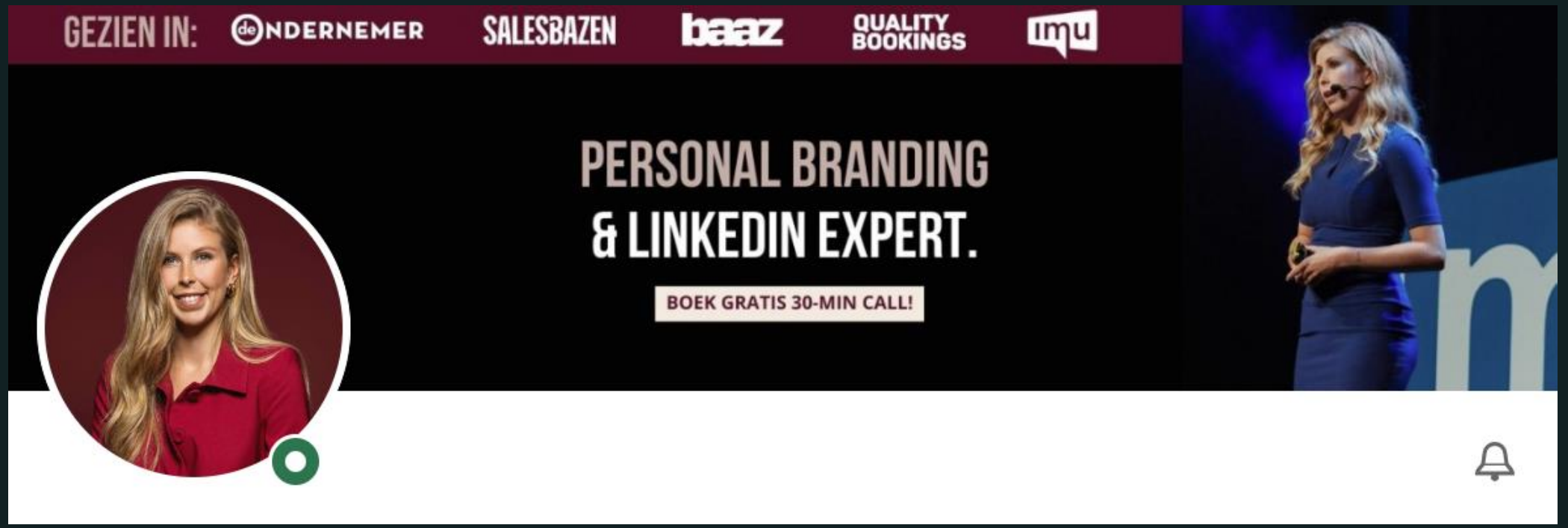
Het scribe Collectief

Verlaagt de werkdruk in de zorg en creëert meer (directe)tijd.

ZET JE [ONLINE]
MARKETING
OP ZIJN KOP!
Het marketing stappenplan voor bedrijven
die voorspelbaar willen groeien
naar een miljoenen omzet.
wordonlinekoploper.nl
ZET JE [ONLINE]
MARKETING
OP ZIJN KOP
EZUIDBROEK

MATCH BY NOMI
Als je **max 3 kandidaten** spreekt per vacature,
waarvan er 1 **gegarandeerd een match** is.
Hoeveel tijd zou je overhouden?
Weten hoe jij **talent** wél vindt? Plan een **bak koffie** in mijn agenda.

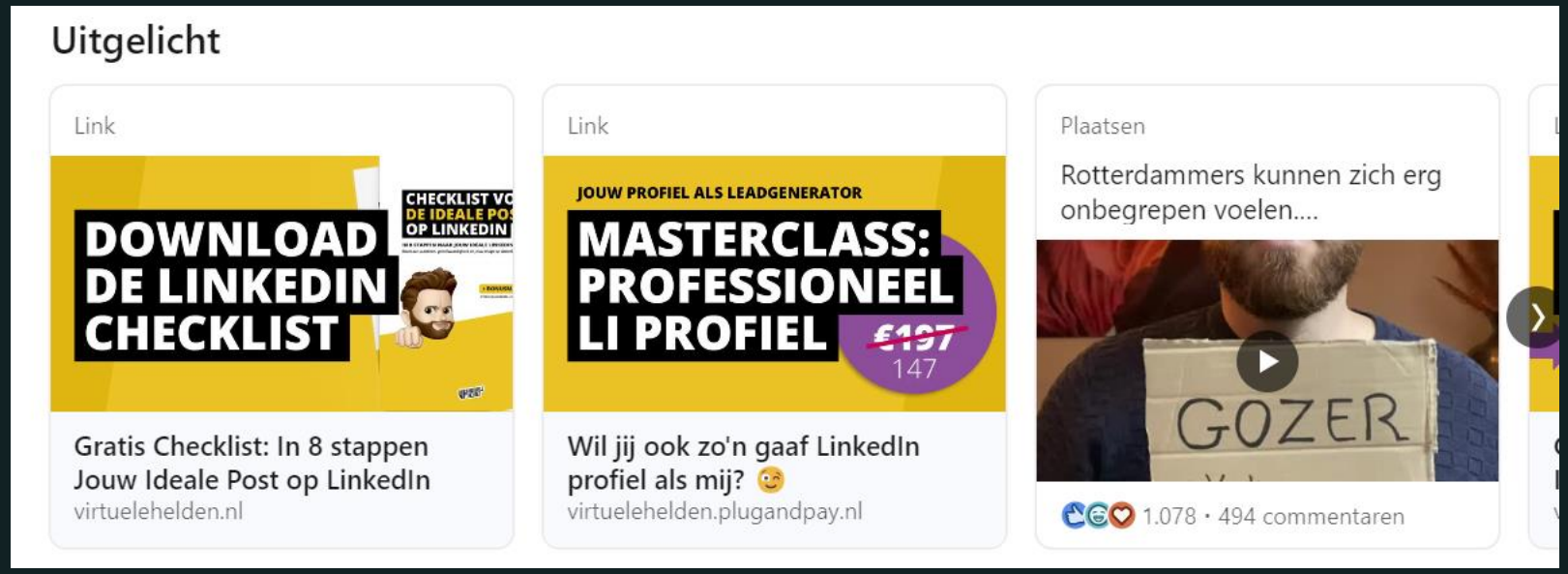
Social proof



Featured/uitgelicht

Prospect: “Ik ben klaar om door te lezen, waar moet ik **klikken**?”

Deze vraag beantwoord je met de berichten die
je in je uitgelicht hebt neergezet:



Info/about

Herinner je nog alle vorige vragen?

- ✓ Doelgroep
- ✓ Aanbod
- ✓ Onderscheidend vermogen
- ✓ Resultaat
- ✓ Pijnpunten
- ✓ Waar klikken?

Deze zijn allemaal beantwoord en *klaar*.

Nu voeg je alleen nog social proof toe aan je ‘over mij’-stukje en je hebt een compleet profiel.

Info/about

- Hook
- Pijnpunten van je doelgroep
- Jouw aanbod + onderscheidend vermogen
- Resultaat + social proof
- Call-to-action

Wat is een hook?

Met de hook maak je iemand geïnteresseerd en bovenal nieuwsgierig naar wat jij verder te vertellen hebt.

Het is vaak een korte zin of twee korte zinnen die triggeren om verder te lezen.

Info/about

Info

Ben je klaar voor een winstgevende social media strategie? 🧮 📈

Of zie je de bomen door het bos niet meer in content ideeën en mis je hierin structuur?
Dat ga ik regelen 💪

Na zo'n 3 jaar constant bezig te zijn met effectieve content maken op Instagram en TikTok voor bedrijven en merken, heb ik een ijzersterk aanbod dat sinds april 2023 al meer dan 18 bedrijven heeft geholpen!

Zelf heb ik mijn eigen profielen ook flink gegroeid, zoals binnen een maand 10K volgers 😅 Ja, dat ging per ongeluk destijds.

Maar, jullie of jouw groei, dat zal niet per ongeluk gaan.

Door dagelijks op de hoogte te blijven van alle social media updates weet ik wat werkt.

Kennismaken?
Plan een GRATIS kennismaking in via de link in mijn bio!

Info/about

Info

Mijn naam is Michel Mousa, aangenaam. Ik specialiseer me in marketing voor coaches & consultants.

Samen met mijn team help ik jou 1-op-1 aan een consistente stroom van klanten via organische marketing op LinkedIn.

Lees je dit stukje voor het eerst en heb je een bezwaar over mijn leeftijd? No worries. Dat is normaal.

Veel klanten van mij zijn bijgedraaid nadat ze een paar gratis trainingen van me hebben gezien. Je vindt er hier een aantal waar ik de meest positieve reacties op kreeg:

- https://newageconsulting.nl/linkedin-trainingen/

Ben je al overtuigd & benieuwd naar hoe ik je verder kan helpen? Ik leg het je graag uit.

Organische Marketing op LinkedIn is voor mij hetgeen geweest wat mijn doorbraak heeft gecreëerd als consultant.

Door mijn strategie te optimaliseren, heb ik in de afgelopen 12 maanden:

- 5.400.000+ impressies gegenereerd
- 11.000+ trainingen weggegeven
- 10.000+ volgers gekregen

En meer dan 70% van mijn totale omzet is binnengekomen via LinkedIn.

In onze 1-op-1 trajecten helpen wij coaches & consultants in elke fase van hun business.

Fase 1: Start - €2.5k/m
Fase 2: €2.5k/m - €10k/m
Fase 3: €10k/m - €30k/m
Fase 4: €30k/m - €100k/m
Fase 5: €100k/m - €500k/m

Heb jij ook mogelijk interesse in onze 1-op-1 hulp? Of wil je simpelweg weten of jouw bedrijf ook potentie heeft op LinkedIn?

Om jou op een laagdrempelige manier een indicatie te geven van wat LinkedIn jou kan bieden, hebben ik en mijn team gratis LinkedIn Strategiegesprekken beschikbaar voor je gemaakt.

Hierin kijk je samen met een van onze coaches naar of en hoe wij jou ondersteuning zouden kunnen bieden met een van onze LinkedIn trajecten.

- Boek hem hier in: https://calendly.com/newage-consulting/adviesgesprek-li

---

''Als uitzondering op de gemiddelde cursusbaas is Michel wél persoonlijk betrokken en hebben de producten die hij levert waardevolle inhoud.'' - Miro Vermeeren

''Een voorbeeld van hoe een service zou moeten zijn.'' - Stephen van der Meij

''Het is een voorrecht om met Michel en zijn team te mogen werken.'' - Jonathan Reitsma

''Een betrouwbaar persoon die goede waarde levert.'' - Mitchell Weijerman

warempel

Maud Stekelenburg

Nu bevestigen

Maakt jou zichtbaar als dé expert in jouw vakgebied | Vergroot je autoriteit & win meer opdrachten

Zevenaar, Gelderland, Nederland · **Contactgegevens**

Warempel

Uitgelicht

Plaatsen

Wil jij ook het maximale uit jouw LinkedIn-profiel halen?...

48

Plaatsen

Personal branding is veel opscheppen over je eigen...

58 • 9 commentaren

Plaatsen

Wil je groeien in volgers en zorgen dat jouw berichten de...

52 • 1 commentaar

Info

Je wilt dat mensen jou weten te vinden?

Zodat jij geen tijd hoeft te besteden aan het vinden van de ideale klant?

Snap ik helemaal. Door te werken aan jouw persoonlijke merk gaan mensen jou herkennen en waarderen om wie je bent en wat je kunt. Ze gaan jou zien als een autoriteit in de branche waar jij aanwezig bent.

Waarom doe jij wat je doet en hoe wil je jezelf onderscheiden van de rest? Daarvoor ga ik graag met je om tafel zodat ik jouw verhaal naar boven haal. Iedereen heeft namelijk een mooi verhaal, het is alleen de uitdaging die goed op papier te krijgen. En die uitdaging ga ik maar al te graag aan.

Klaar om jouw verhaal een mooie plek in de wereld te geven?

Praktische tips

Volg binnen jouw vakgebied minimaal 10 experts met 5.000 tot 10.000 volgers.

Probeer binnen 20 minuten te reageren op hun laatste posts.

Hoe meer reacties op je bericht in het eerste uur na posten, hoe groter de kans dat jouw bericht voorbij de testgroep van het algoritme komt. Dus zoek de interactie op.

Bewerk jouw eigen bericht niet binnen de eerste 2 uur. Hierdoor wordt jouw bereik kleiner.

Tag alleen iemand als je weet dat de getagde persoon wil en gaat reageren binnen een korte tijd.

Het algoritme verandert continu

Tips die nu relevant zijn kunnen over een paar maanden veranderen.

Extra tip!

De laatste, maar wel belangrijkste tip!

Bedankt!