

# Ondernemen zonder LIKES



 online Junkies

Succesvol zónder Social Media

# Ondernemen zonder Likes: Succesvol zonder Social Media

In de hedendaagse digitale wereld lijkt het onmogelijk om te ondernemen zonder social media.

Instagram, Facebook, TikTok: ze vliegen om je oren en schreeuwen om aandacht.

Maar wat als je liever kiest voor een andere aanpak?

Wat als je gelooft dat er meer is dan likes en hashtags?

Goed nieuws!

Ondernemen zonder social media is wél degelijk mogelijk.

Sterker nog, er zijn tal van voordelen aan deze keuze.

In dit e-book onthul ik je de geheimen van succesvolle ondernemers die hun weg vonden zonder de social media hype.

## **Fun fact:**

Wist je dat de gemiddelde Nederlander bijna 2 uur per dag scrollend op social media doorbrengt?

Dat is meer dan 5 jaar van je leven!

Denk eens aan alle dingen die je in die tijd had kunnen doen.....

Een nieuwe taal leren.

Een boek schrijven.

Of zelfs je eigen bedrijf opbouwen!

# Waarom je niet afhankelijk hoeft te zijn van social media

Social media kanalen lijken dé manier om je doelgroep te bereiken en je merkbekendheid te vergroten. Toch zijn er diverse redenen waarom deze kanalen niet voor elk bedrijf geschikt zijn:

- **Tijdrovend:**  
Het kost veel tijd om social media kanalen effectief te beheren.  
Content creatie, interactie met volgers, analyses: het zijn allemaal taken die aandacht vragen.
- **Kosten:**  
Investeren in advertenties op social media kan een flinke hap uit je budget nemen.
- **Algoritmes:**  
De werking van social media algoritmes is complex en voortdurend in verandering.  
Hierdoor is het lastig om je content consequent bij je doelgroep te krijgen.
- **Negatieve reacties:**  
Online reacties kunnen genadeloos zijn.  
Negatieve feedback kan je reputatie schaden.
- **Focus op likes:**  
Social media kan leiden tot een ongezonde focus op likes en volgersaantallen.  
Dit kan ten koste gaan van échte klantrelaties en waardevolle content creatie.

# De voordelen van ondernemen zónder social media

Kies je ervoor om social media links te laten liggen, dan ervaar je zeker een aantal voordelen:

- **Meer tijd:**  
Je bespaart kostbare tijd die je kunt besteden aan andere belangrijke taken binnen je bedrijf of meer vrije tijd.
- **Lagere kosten:**  
Je bespaart op advertentiekosten en je kunt je budget besteden aan andere marketingactiviteiten.
- **Meer controle:**  
Je hebt meer controle over je online uitingen en je bent niet afhankelijk van de grillen van social media algoritmes.
- **Authentieke verbinding:**  
Je kunt je richten op het opbouwen van authentieke relaties met je klanten, zonder de druk van likes en volgers.
- **Focus op kwaliteit:**  
Je kunt je focussen op het creëren van waardevolle content die écht relevant is voor je doelgroep.

# Superleuk dat ik je mag inspireren met dit e-book!

Wie ben ik?

Ik ben Miranda van Driel, ondernemster sinds 1994.

Ruim 23 jaar heb ik mijn eigen sportkledingmerk, mét productie in ons eigen atelier in Nederland, gehad.

In 2017 heb ik dit bedrijf verkocht en ben ik een nieuw bedrijf gestart, Online Junkies.

Ik vond het namelijk veel leuker om ondernemers te begeleiden en trainingen te geven zoals ik al voor Qredits als vrijwillig businesscoach en als gastdocent Online Marketing voor de Ondernemersschool deed.

Mijn eerste ervaringen met online marketing deed ik in 2002 op toen ik mijn eerste webshop online zette. Dit was nog de tijd vóór social media.

Dat is nu misschien niet meer voor te stellen, maar ook toen kon je klanten naar je website toe trekken.

En eigenlijk was het toen veel leuker én relaxter.

Voor mijn eigen websites Kledinglijnen.nl & OnlineJunkies.nl maak ik vrijwel geen gebruik meer van social media.

En toch vinden klanten mij.

En dat zijn dan ook nog eens de leukste klanten.

Door alle censuur die er nu op de platforms is,

ben ik blij dat ik niet afhankelijk ben van social media.

Misschien heb je er nu nog geen last van, maar dat kan zomaar ineens veranderen, weet ik helaas uit ervaring.

Ik wil je graag inspireren met de tips op de volgende pagina's en je weer 'out of the box' te laten denken over de marketing van jouw bedrijf, product of dienst.



# 7 Krachtige tips om te slagen zónder social media

## Tip 1:

# Vertel de 'markt' over jouw product of dienst

Veel mensen hebben een hekel aan marketing of weten eigenlijk nog steeds niet wat marketing precies is.

Marketing is ontstaan uit de woorden:  
Market en Getting

Simpelweg: Je product op de markt brengen.

Mensen laten weten dat je bestaat.  
En praten over wat je doet of levert dat is toch het leukste wat er is als ondernemer.



*Marketing is géén sales*



*Als je ideale klant niet helder is,  
kun je haar ook niet aanspreken.....*

## Tip 2: Ken je doelgroep

Marketing draait dus om de markt.  
Jouw klanten dus.  
Wie is jouw ideale klant?

Je kunt hier zelf voor kiezen.  
Je weet wel.  
Die klanten waar je er wel 100 van zou willen hebben.

En ja, ik weet het, dit heb je misschien al zo vaak  
gehoord. En misschien heb je zelfs 'Jouw Ideale Klant' al  
helemaal duidelijk voor ogen of ken je deze zelfs in  
levende lijve.

Marketing gaat over het opbouwen van relaties met je  
klanten. Dit kan zowel online als offline.

Wie zijn die mensen die jouw product of dienst (gaan)  
gebruiken?

## Tip 3: Creëer een ijzersterke website

Zorg ervoor dat je website er professioneel uitziet, gebruiksvriendelijk is en alle informatie bevat die potentiële klanten nodig hebben.

Optimaliseer je website voor zoekmachines (SEO) zoals Google zodat bezoekers je bedrijf gemakkelijk kunnen vinden. Deze zoekers zijn op zoek naar jón.

90% van de Nederlanders gebruikt bij zijn zoektocht op het internet een zoekmachine zoals Google. Zij typen een zoekwoord in of een zin met een zoekwoord hierin. De zoekmachine vertoont de websites uit zijn database die relevant zijn voor dit zoekwoord of zoekzin.



*Bouw de beste website voor de bezoeker,  
dan scoor je ook goed in Google*



*“To blog is to share, to connect, to create and to inspire”*

## Tip 4: Deel waardevolle content

Maak content die relevant is voor je doelgroep.  
Hierdoor trek je bezoekers naar je website en positioneer je jezelf als expert in jouw vakgebied

Schrijf blogs.  
Verbeter de pagina's van je website.  
Ga aan de slag met advertenties.  
Verstuur een nieuwsbrief.  
Start een podcast.  
Maak mooie video's enz.

De content, inhoud van je website, kan in allerlei vormen geplaatst worden, dit hoeft niet alleen tekst te zijn.

Je kunt hier juist heel creatief mee aan de slag.. Het werkt het beste als je ook een strategie achter je content hebt. En waarom zou je het dan niet meteen goed doen als je het toch doet. Het is zonde dat als jij iets te vertellen hebt wat echt waardevol is, dat het dan door weinig mensen gelezen wordt. Je schrijft het toch om iemand te helpen, toch?

En als je het dan echt niet kunt laten.... ;-)  
Deel je content dan ook weer op social media.  
Maar dan wel zonder eerst uren te scrollen....

## Tip 5:

# Maak gebruik van offline marketing kanalen

Vergeet niet dat er ook nog tal van offline marketingkanalen zijn die je kunt gebruiken, zoals netwerkevenementen, workshopdagen, beurzen, flyers en lokale advertenties.

Schrijf een goed persbericht, dus met nieuwswaarde. Een goed geschreven persbericht wordt vaak graag geplaatst. Of laat je interviewen door je lokale krant. Zorg voor goede contacten zodat ze meteen aan jou denken als ze een expert op jouw vakgebied nodig hebben. Adverteren helpt daar ook bij.

Of stuur gewoon heel old-school je mailing via de post. Juist omdat het minder gebeurt zul je meer opvallen. En het is superleuk om eens een kaartje te ontvangen van je leverancier of je business contact. Bedenk eens een leuke actie door iets aan je mailing toe te voegen wat je kunt versturen.



*Denk 'out of the box'!*



*Zorg ervoor dat je e-mails waardevol zijn én relevant voor je lezers.*

## Tip 6: Zet e-mail marketing in

E-mails zoals nieuwsbrieven versturen. We vinden er vaak wat van. En toch, is dit nog steeds een van de winstgevendste manieren van marketing.

Ik weet dat veel ondernemers toch minder tijd aan hun lijstgroei besteden dan bijvoorbeeld aan social media. En dat is echt jammer.

Stel je voor dat het social media kanaal waar je op zit ineens verdwijnt. Het is al eerder gebeurt.... Denk aan Hyves... Hoe kun je dan contact krijgen met je klanten?

Door het inzetten van je maillijst kun je ze wel bereiken. Zelfs nu niet iedereen niet meer al zijn mails opent, is dit nog steeds dé marketing tool nummer 1 in veel branches.

Je kunt door waardevolle mails te versturen een goede relatie opbouwen met je klanten en ze nieuwsgierig naar je maken. Laat zien dat jij echt de expert bent die ze nodig hebben. Hou ze op de hoogte houden van al jouw nieuwtjes of de events die je gaat organiseren.

## Tip 7:

# Blijf consistent, analyseer en optimaliseer

Het is belangrijk om consistent te blijven met je marketinginspanningen.

Geef niet op als je niet meteen resultaat ziet.

Het kan even duren voordat je de gewenste effecten bereikt.

Houd je resultaten bij en analyseer welke marketingactiviteiten het beste presteren.

Pas je strategie aan op basis van de geanalyseerde data.

Zo blijf je je marketinginspanningen optimaliseren en behaal je steeds betere resultaten.

Maak gebruik van de gratis tools zoals Google Analytics en Google Search Console.

Maar ook van Google Mijn Bedrijf.

Naast dat je er goed zichtbaar kunt zijn, krijg je ook handige statistieken te zien.



*Meten = Weten!*

# Gefeliciteerd!

Je hebt nu de eerste stap gezet naar een social media-vrij ondernemerschap.  
Maar waarom stoppen bij de basis?  
Er is nog genoeg over te vertellen en ik wil je graag inspireren.

Wil jij ook niet langer tijd verspillen op social media?  
Niet meer zoveel werkuren kwijt zijn aan scrollen over je insta tijdlijn?  
Of aan het verzinnen Facebook posts die je niets opleveren?

Schrijf je dan vandaag nog in voor de online cursus 'Ondernemen zónder social media'  
en je krijgt meteen toegang tot de video's, lesboeken en praktische tips.

Je zult zien dat het echt mogelijk is om op  
een leukere, goedkopere, slimmere en  
minder tijdverslindende manier  
jouw bedrijf te laten draaien.

Meer weten?  
Check [www.ondernemenzondersocialmedia.nl](http://www.ondernemenzondersocialmedia.nl)

P.S. Speciaal voor jou, omdat je dit e-book hebt  
gelezen, bied ik je een **unieke korting van  
50 euro** op de online cursus als je de  
kortingscode **#OZL24** gebruikt.

