

# Zichtbaar? Marketingmoe?

En nog altijd geen klanten?

Dit is waarom je marketing  
niet werkt ...

En waarom méér posten  
het probleem  
NIET gaat oplossen.

door Caroline Van Otten



Caro-ON-line  
De ONLINE Marketing Tolk





# Hello, Beauty!



Zichtbaar?  
Marketingmoe?  
**En toch nog altijd geen klanten?**

Je bent al een hele tijd zichtbaar. Je post. Je probeert consistent te zijn. Je hebt al veel tips van goeroes gevolgd, misschien zelfs al een paar cursussen gekocht. **En toch komt er geen stabiele instroom van klanten.** Af en toe eens iemand, ja. Maar niet iets waar je echt op kan bouwen. En dat begint serieus op je te wegen...

Niet omdat je het werk niet wil doen. Maar omdat je voelt dat je veel doet zonder exact te weten wat nu écht “verf pakt”. Je bent bezig, maar het voelt niet onderbouwd. **Het voelt alsof alles blijft afhangen van hoeveel energie jij er die week in steekt.** En die energie ... die sijpelt langzaam weg.

**Wat ik elke week zie?** Ondernemers die blijven sleutelen aan hun content terwijl hun aanbod eigenlijk niet scherp genoeg is. Of die proberen meer bereik te halen terwijl ze zelf niet duidelijk kunnen uitleggen **waarom een klant echt voor hen zou moeten kiezen.**

En dan kan je blijven posten wat je wil. Dat gaat het probleem niet oplossen...

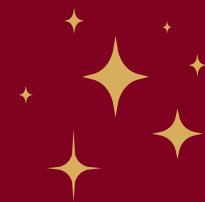
Dit boek gaat geen pleisters plakken. Ik ga gewoon benoemen waar het vaak fout loopt. En als je jezelf herkent, dan weet je dat nog wat harder werken niet de oplossing is.

*“Niet de beste wint...  
Wel degene die het **duidelijkst** zijn (of jouw!) plek inneemt.”*



**Caro-ON-line**  
**De ONLINE Marketing Tolk**

# MISVERSTAND 1



*“Ik moet op alle kanalen aanwezig zijn”*





**“Ik moet op alle kanalen aanwezig zijn.”**

Dat is meestal waar het begint.

Instagram.

LinkedIn.

Misschien Facebook er nog bij.

En oh ja, eigenlijk zou ik ook nog iets met YouTube moeten doen.

En een nieuwsbrief.

En misschien toch ook TikTok.

**Want stel dat ik daar klanten mis.**

En dus begin je.

Je probeert overal iets te doen.

Hier een post.

Daar een story.

Nog snel iets delen op LinkedIn.

En op het einde van de week heb je veel gedaan.

Maar weet je eigenlijk niet wat iets heeft opgebracht.

**Dat is vermoeiend...**

Wat ik vaak zie? Ondernemers die op drie of vier kanalen aanwezig zijn, maar nergens echt duidelijk zijn. Overal een beetje zichtbaar, nergens echt sterk...

Je hoeft niet overal tegelijk zijn.

Je moet wel ergens heel duidelijk zijn.

Als jij zelf niet exact weet waar jouw klant vandaag zit, waarom ben je dan overal aan het roepen?

Kies één plek.

Niet voor altijd.

Maar wel voor nu.

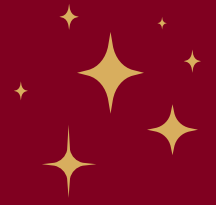
En zorg dat wat je daar zegt, klopt.

Dat je aanbod helder is.

Dat je boodschap niet elke week verandert.

**Dat klanten snappen waarom ze nu eigenlijk jou moeten kiezen ...**

# MISVERSTAND 2



*“Ik heb duizenden  
volgers nodig.”*





**“Ik heb duizenden volgers nodig.”**

Dat hoor je ook overal.

Je moet groeien.

Meer bereik. Meer volgers.

Meer zichtbaarheid.

Want met een klein account kom je er niet.

En dus begin je te vergelijken.

Zij heeft er 8.000.

Hij 12.000.

En jij?

En je denkt: zolang mijn cijfers niet hoger zijn, kan ik niet au sérieux genomen worden. Maar hier wringt het.

Je kan 5.000 volgers hebben die af en toe liken. **Of 150 mensen die exact voelen dat jij hun probleem begrijpt.**

Volgers betalen je facturen niet.

Klanten wel.

Wat ik vaak zie? Ondernemers die vooral bezig zijn met groeien in cijfers, terwijl hun aanbod eigenlijk niet scherp genoeg is.

Of die hopen dat “meer mensen” het verschil gaan maken, terwijl de juiste mensen vandaag al voorbij scrollen zonder te snappen wat je precies doet.

Je hebt geen massa nodig.

Je hebt duidelijkheid nodig.

Als jouw boodschap niet binnenkomt bij 100 mensen, dan gaat ze ook niet binnenkomen bij 10.000 mensen.

Het probleem is zelden dat je te weinig volgers hebt... **Het probleem is dat de juiste mensen niet meteen begrijpen waarom ze voor jou moeten kiezen.**

En dat los je niet op met grotere cijfers.

# MISVERSTAND 3



*“Marketing is verkopen.”*





### “Marketing is verkopen.”

Dat voelt voor veel ondernemers  
ongemakkelijk.  
Want verkopen... dat klinkt als “pushen”.  
Overtuigen.  
Jezelf opdringen.  
En dus hou je het maar veilig...

Je deelt tips.  
Inzichten.  
Waarde.  
Nog wat extra uitleg.  
Want zolang je “helpt”, voelt het  
helemaal oké.

Maar hier wringt het schoentje...  
**Marketing is niet roepen dat mensen  
moeten kopen.**

Maar het is ook niet eindeloos uitleggen  
zonder duidelijk einddoel.

Wat ik vaak zie? Ondernemers die heel  
veel delen, maar nergens echt zeggen:  
dit is wat ik doe, dit is waarvoor je bij  
mij moet zijn.  
Of die zoveel uitleg geven dat hun  
aanbod bijna verstopt zit tussen alle  
goede bedoelingen.

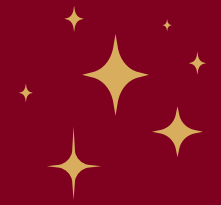
Dan vinden mensen je interessant.  
Maar niet noodzakelijk nodig.

Marketing is geen druk zetten.  
Maar het is wél helder maken waarvoor  
een klant bij jou moet zijn.

Als jij zelf niet duidelijk bent over wat je  
verkoopt, dan kan je niet verwachten  
dat een ander het begrijpt.  
Vertrouwen groeit niet door meer  
uitleg. Het groeit door duidelijkheid.

**En duidelijkheid verkoopt vanzelf.**

# MISVERSTAND 4



*“Ik moet iets posten  
om te posten.”*





“Ik moet iets posten om te posten.”

Dat herken je vast ook.  
Je voelt dat je “iets” moet doen.  
Want anders verdwijn je.

Dan zien mensen je niet meer.  
Dan denkt het algoritme dat je dood bent.  
En dus post je maar snel iets.

Niet omdat je iets te zeggen hebt.  
Maar omdat het alweer een paar dagen geleden is.

Nog snel iets delen.  
Nog een quote.  
Nog een tip.  
Gewoon om aanwezig te blijven.

**En eigenlijk weet je: dit werkt nergens naartoe.**

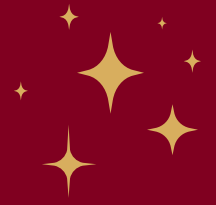
Wat ik vaak zie? Ondernemers die elke week iets online zetten, maar zonder duidelijke bedoeling.  
Of die vooral bezig zijn met aanwezig blijven, terwijl ze eigenlijk niet weten wat ze willen dat een klant daarna doet.

Dan zien mensen je wel.  
Maar ze ondernemen geen verdere stappen. Marketing is niet aanwezig blijven om aanwezig te blijven.  
**Het is potentiële klanten ergens naartoe begeleiden.**

Als jij zelf niet weet wat de volgende stap is, dan kan je ook niet verwachten dat een ander ze zet.

Posten zonder richting kost energie.  
Posten met een doel bouwt vertrouwen. **Vertrouwen leidt naar verkoop ...**

# MISVERSTAND 5



*“Ik moet perfectie uitstralen.”*





“Ik moet perfectie uitstralen.”

Dat hoor je ook vaak.  
Je feed moet kloppen.  
Je beelden moeten professioneel zijn.  
Je teksten moeten juist zijn.  
Geen foutjes.  
Geen twijfel.  
Want anders nemen mensen je niet serieus.

En dus blijf je schaven.  
Nog eens herwerken.  
Nog eens aanpassen.  
Misschien toch niet posten.  
Het is nog niet goed genoeg.

**En ondertussen ... gaat je concullega lopen met jouw klanten en met je omzet ...**

Wat ik vaak zie? Ondernemers die blijven wachten tot alles klopt, terwijl hun boodschap eigenlijk al sterk genoeg is.  
Of die zoveel aandacht geven aan hoe het eruitziet, dat ze vergeten duidelijk te zijn in wat ze doen.

Dan ziet het er goed uit.  
Maar beweegt er weinig.  
**Marketing is geen schoonheidswedstrijd.**  
Het is duidelijk zeggen waarvoor je staat.

Als jij blijft wachten tot het perfect voelt, dan stel je eigenlijk gewoon uit.  
Perfectie geeft een veilig gevoel.  
Maar duidelijkheid brengt klanten.  
**En klanten kiezen niet voor foutloos. Ze kiezen voor iemand die weet wat ze doet.**

# BONUS



*“Marketing is alleen maar social media.”*





### “Marketing is alleen maar social media.”

Dat denken veel ondernemers.  
Als ik post, ben ik bezig met mijn marketing. Als ik niet post, dan doe ik eigenlijk niets.

En dus hangt alles af van Instagram.  
Of LinkedIn.  
Of welk platform je ook gebruikt.

Maar marketing stopt niet bij een post.

Wat ik vaak zie? Ondernemers die al hun energie in social media steken, **terwijl hun website eigenlijk niet duidelijk is en geen euro oplevert.**

Of ondernemers die wel zichtbaar zijn, maar **geen eenvoudige manier hebben waarop iemand klant kan worden**

Dan ben je online aanwezig.  
Maar heb je geen business die geld opbrengt.  
Dan doe je vooral “aan bezigheidstherapie!”.  
Maar ben je actief niet aan het bouwen.

Marketing is meer dan je feed.  
Het is ook hoe je aanbod in elkaar zit.  
Hoe iemand klant wordt.  
Hoe je opvolgt.  
Hoe alles samenwerkt.

Als alles alleen rond social media draait, dan ben jij elke dag opnieuw de motor. En dat is zwaar.

Social media is een kanaal.  
Geen businessmodel.

**En zolang je dat niet van elkaar scheidt, blijft klanten krijgen zwaar...**



## Hello, Beauty!

Als je jezelf in meerdere hoofdstukken herkent, dan weet je dat het probleem niet is dat je te weinig doet. Want je doet al veel.

Maar veel doen is niet hetzelfde als juist bouwen. En vroeg of laat begin je aan jezelf te twijfelen. Terwijl het daar zelden ligt.

Wat jij nodig hebt, is geen extra tips of theorie. En ook geen nieuwe cursus bovenop alles wat je al hebt.

Wat jij nodig hebt, is duidelijkheid.

**Iemand die met je meekijkt en zegt: hier klopt het niet. Hier verlies je energie. Hier laat je omzet liggen. En dit is wat eerst moet komen.**

Dat is exact hoe ik werk.

Per maand geef ik 5 ondernemers een plek om samen met mij aan hun business te bouwen binnen **VIP-trajecten op maat**. Niet om nog harder te werken. Wel om eindelijk iets neer te zetten dat ook effectief verkoopt.

In een Strategische Verkenning kijken we of er écht een match is. Want dit werkt alleen als we allebei voelen dat het klopt.

**Niet iedereen komt door die selectie.**

En dat is bewust.

Als je voelt dat dit over jou gaat, dan weet je wat je te doen staat.

**Meld je hier aan voor een Strategische Verkenning**

*Een vrijblijvend online strategisch gesprek van 45 minuten waarin we eerlijk kijken wat werkt, wat energie vreet en waar jij vandaag omzet laat liggen.*

**Caro-ON-line  
De ONLINE Marketing Tolk**



# Contacteer Mij

+32 478 48 26 89

[caro@deonlinemarketingtolk.com](mailto:caro@deonlinemarketingtolk.com)

[www.deonlinemarketingtolk.com](http://www.deonlinemarketingtolk.com)



## Volg Mij



[@de\\_online\\_marketing\\_tolk](https://www.instagram.com/de_online_marketing_tolk)