

MODULE

01

REGISSEER JE PAD

Hoe bepaal je je video strategie en
welke kun je het best volgen?

WERKBOEK

AANTEKENINGEN

GEBRUIK DEZE RUIMTE VOOR AANTEKENINGEN

1

BEPAAAL JE DOELGROEP

Voor we beginnen aan de inhoud van jouw video gaan we eerst kijken naar strategie zodat je helder hebt met welk doel, waar en voor wie je de video maakt.

We beginnen met het onderzoeken wie jouw doelgroep is. Wie wil jij bereiken met je video's? Probeer je met je video te beperken tot 1 specifieke doelgroep, zo weet je precies tegen wie je praat en waar je deze groep kan vinden en haal je dus het meeste uit je video.

1

2

3

4

5

TOP 5 LIEVELINGSKLANTEN

Bedenk met welke vijf klanten je de afgelopen tijd het liefst werkt of met welke vijf klanten je graag voor zou willen werken. Vul hiernaast je top 5 in, op basis van jouw persoonlijke criteria. Denk aan: de klik, waardering, bereidheid om te betalen, creatieve vrijheid.

Neem deze vijf klanten eens onder de loep en kijk wat hun gemeenschappelijke deler is. Wat hebben zij allemaal wat jou aanspreekt en ze tot jouw favoriete klanten behoren? Denk hierbij aan hun problemen, reden dat ze bij jou kwamen, hoe je ze hebt kunnen helpen, wat hun karakter is, wat voor types zijn het, hoe ze hun dankbaarheid uitten en of ze bereid waren om voor je te betalen.

Schrijf hier je bevindingen:



OMSCHRIJF JOUW IDEALE DOELPERSOON

Nu ga je van je ideale klant je doelgroep maken. Maar richt je je eerst zo specifiek mogelijk op één persoon. Maak een omschrijving van jouw ideale doelpersoon en probeer zo specifiek en beeldend mogelijk te zijn. Hoe duidelijker je deze persona omschrijft, hoe makkelijker je straks in met video's de juiste toon en plek vindt.

Beschrijf in ieder geval de volgende onderdelen:

Naam, leeftijd, beroep, regio, persoonlijke behoefte, verwachtingen van je product of dienst, wat weerhoudt hem of haar van je product of dienst, eventuele verdere details.



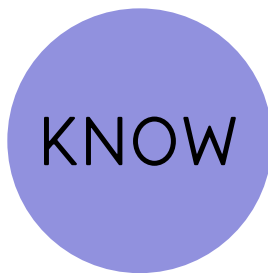
2

BEPAAAL JE DOELSTELLING

Het is belangrijk dat je een duidelijk doel definieert voor je video. Kies een doel dat je kijker helpt naar de volgende stap in de Know Like Trust Conversion.

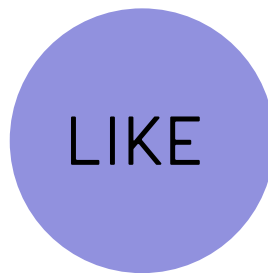
Dit is de reis die je doelgroep moet doorlopen voor ze daadwerkelijk je klant zijn. Tijdens deze trip leert je koper je eerst kennen, dan gaat hij of zij je leuk vinden om vervolgens je voldoende te vertrouwen om wel of niet je product of dienst te gaan kopen. Het is aan jou om je klanten door deze fases heen te begeleiden.

Voor iedere fase zijn verschillende doelen te stellen. Bedenk voor welke fase jij je video in gaat zetten. Omschrijf dan zo duidelijk mogelijk wat het doel van je video is en hoe je gaat meten of het een succes is geworden.



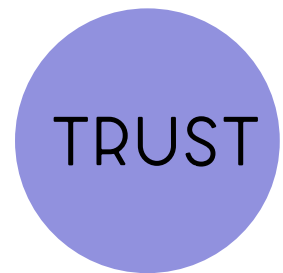
Mogelijke doelen:

- > zichtbaarheid
- > meer volgers
- > credibility vak



Mogelijke doelen:

- > email adressen verzamelen
- > gratis weggevers
- > registreren voor webinar of event
- > leads genereren



Mogelijke doelen:

- > nieuwe klanten maken
- > huidige klanten opnieuw laten kopen

VUL NU ONDERSTAAND TABEL IN VOOR JOUW VIDEO

FASE	DOEL	METEN

3

KIES JE KANALEN

Er zijn zoveel verschillende platformen waar je je video kwijt kan. Bedenk goed welke kanalen passen bij jouw doelstelling en jouw doelgroep.

Vul onderstaande tabel in zodat je een overzicht hebt van wat je straks gaat maken. Onthoud hierbij dat je niet te veel doet! Je kunt beter op twee kanalen heel goed inzetten, dan op tien halfgebakken. En misschien is één zelfs genoeg voor jouw video.

KANAAL	CTA	SPECS

#BONUS

Check de story bij module 1 voor een overzicht van alle kanalen met de specs.



4

MAAK EEN VIDEO

Maak een korte video waarin jij vertelt waar je voor staat, wat je doet en wat voor video jij straks gaat maken voor je bedrijf. Ga niet een uitgebreid script schrijven, maar gebruik dit document als houvast.

Remember: Keep it short simple and stupid!

Doel video: oefenen en terug kijken en leren naar jezelf kijken

Schrijf hier op wat je er van vond en je erbij voelde om jezelf terug te zien. kijk wat je evt zou kunne verbeteren. En wees vooral niet bang om jezelf complimenten te geven!

