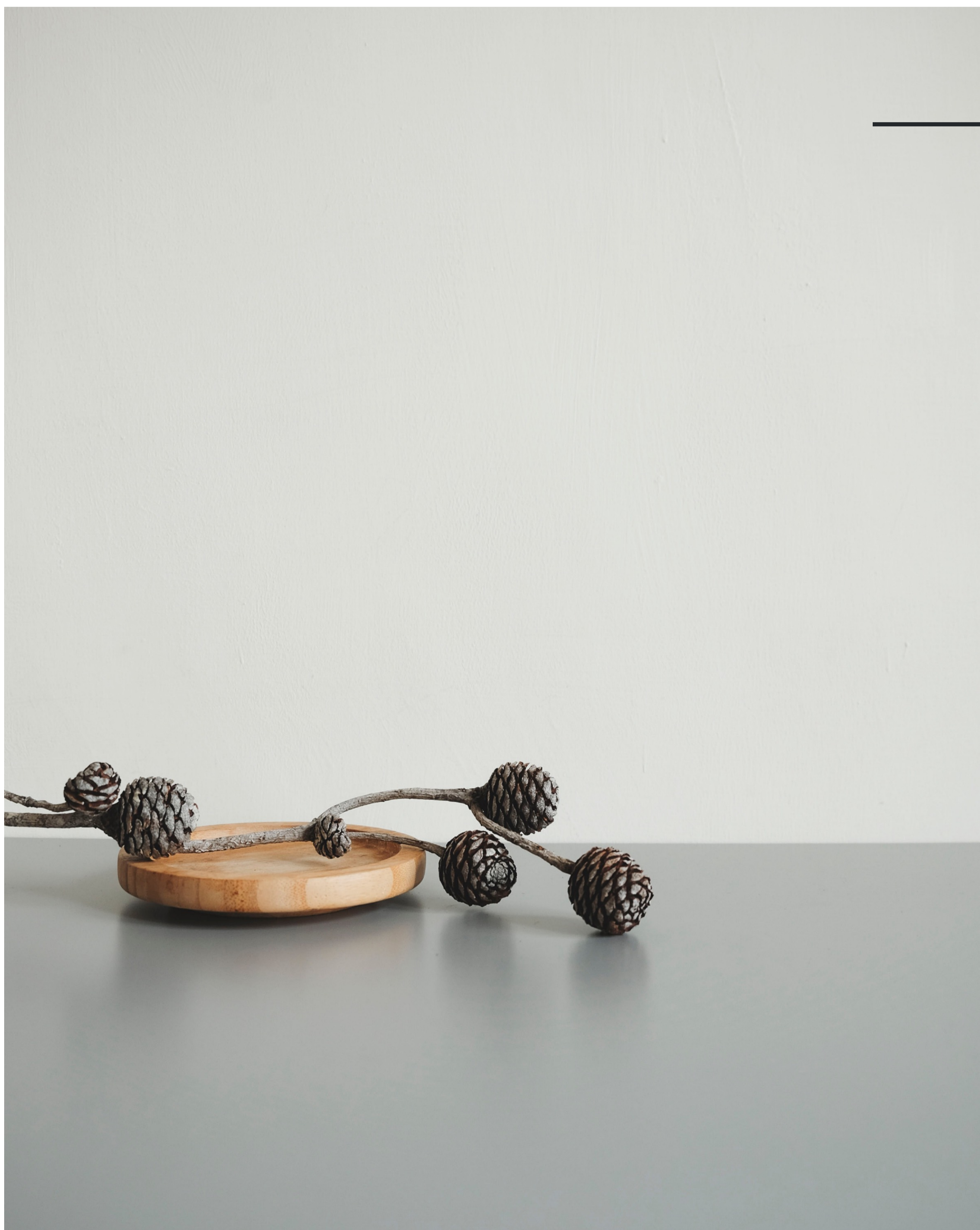


De snelste route naar een wachtlijst voor je praktijk



IN 6 STAPPEN NAAR EEN VOLLE PRAKTIJK

De snelste route van weinig naar veel cliënten.

WORD DE GO-TO EXPERT VOOR HUN KLACHT

1

Word **lokaal vindbaar** op jouw **methode of therapie**.

2

Een **simpele website** met **juiste foto's** met een betrouwbare en passende uitstraling.

3

Luister en schrijf **de klachten en vragen** van cliënten op. Maak een lijstje met de meest belangrijke voor jouw praktijk.

4

Vorm de klachten en vragen om naar **keywords voor jouw bedrijf**.

5

Word de Go-to expert door **delen van tips en persoonlijke verhalen** over de klachten.

6

Tips en persoonlijke verhalen **goed vindbaar maken** en **omvormen tot social media berichten, gratis weggevers of advertenties**.

1

Lokaal vindbaar op je methode

WORD LOKAAL VINDBAAR OP DE METHODE DIE JE GEBRUIKT.

Lokaal vindbaar betekent dat je op de juiste manier je stad / dorp en of wijk bij je klachten / methode betreft. Denk aan 'Gestaltherapie Den Haag' of 'Reiki Amsterdam Noord'.

Voeg deze keywords niet alleen toe op de juiste plekken in je website maar ook in je business.google.com zodat je op Google maps terecht komt.



De foto's op jouw simpele site

BETROUWBAAR EN PASSENDE UITSTRALING.

Wat ik zie bij mijn klanten is dat de therapeuten of coaches die de juiste professionele fotografie gebruiken, meer klanten hebben dan degene die dit minder goed voor elkaar hebben.



Een foto van **jouzelf**. Je **kijkt direct in de camera**. Zo open mogelijk en zoals je bent.



Een **foto van de praktijk** met bijvoorbeeld de stoel waar je plaatsneemt of een heerlijk kopje koffie of thee die je krijgt tijdens een sessie.

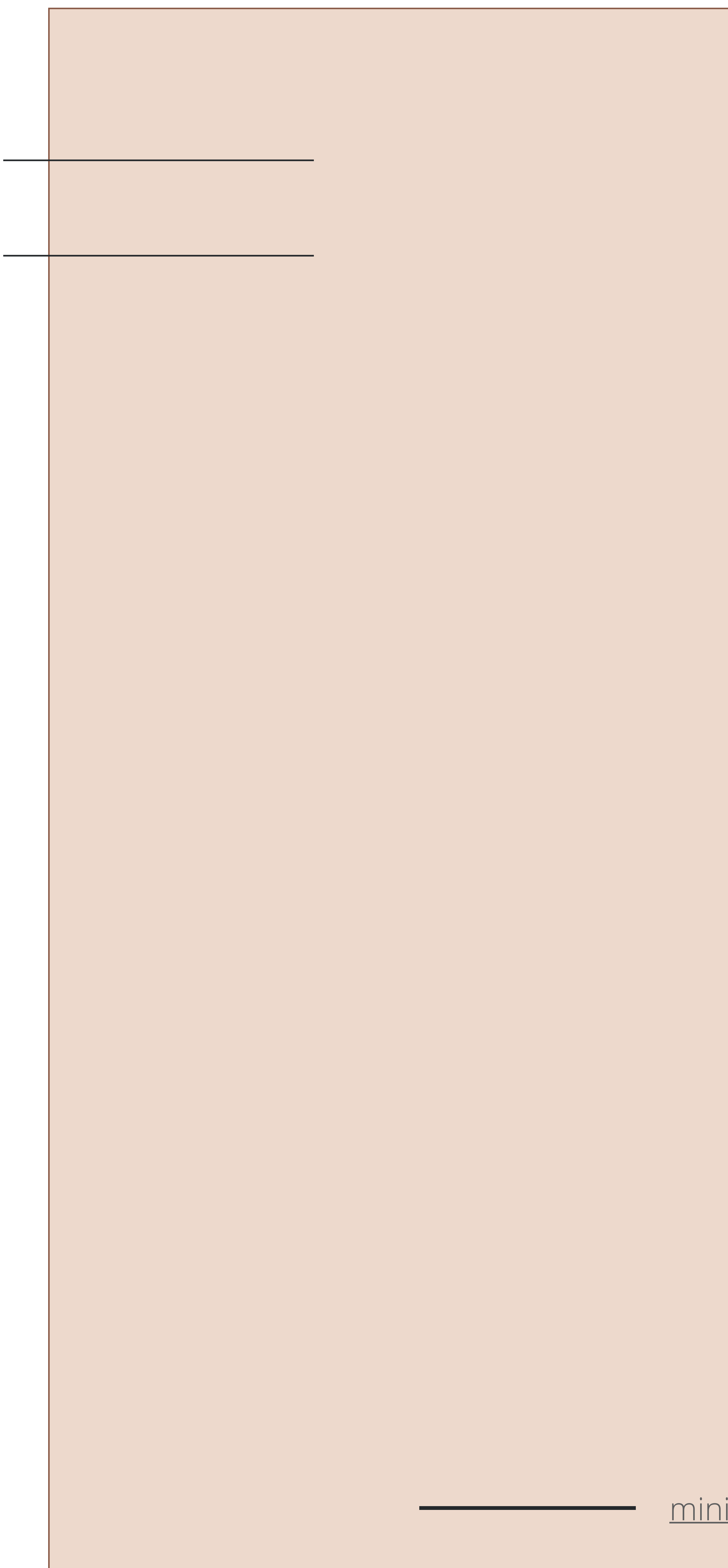


Ga voor een rustige **uitstraling van je foto's** als het resultaat is dat je rust hebt in je lijf en hoofd na een sessie. Is het juist een meer energie-gevende ervaring. Ga dan voor meer power foto's waarop jij of anderen staan met een energieke uitstraling.



Listen & 'write that down'

LUISTER EN SCHRIJF DE
KLACHTEN EN VRAGEN VAN
JE CLIËNTEN OP.



Met welke klachten komen de meeste cliënten bij jou?

Heb jij hun klachten dan ook al wel verholpen? Op welke manier?

Maak in elk geval een lijstje met de klachten en vragen van je cliënten. Zet erachter alvast even in een korte zin hoe je hen hebt geholpen. Dan kun je hier later content voor maken.

Van klachten naar keywords

VEEL MENSEN ZOEKEN OP HUN KLACHT(EN) EN WETEN NOG NIET WELKE METHODE ERBIJ HOORT.



De klacht kan zijn dat iemand een relatie heeft, maar steeds twijfelt of dit het nou wel is. De twijfelaars die hier erg mee zitten gaan op onderzoek uit in Google en typen in: *'Ik twijfel over mijn relatie'*. Daar zoeken 110 (zoekvolume) mensen per maand op. Keywords-sets als *'Ik twijfel over mijn relatie'* kun je checken op zoekvolume in de Google Ads Keywordplanner. Die kun je bijv. gebruiken als je Google Adwords als inzet voor adverteren in Google of als je mijn [online SEO cursus](#) volgt. Deze keywords kun je verder verwerken in je site.

Word de Go-To expert

DOOR HET DELEN VAN TIPS EN PERSOONLIJKE VERHALEN OVER DE KLACHTEN.



Je kunt als coach of therapeut vertellen over de vraag die mensen hadden toen ze bij jou kwamen en hoe jij ze hebt geholpen. Wat ook het resultaat was. Hoe ze zich weer gezien voelden of beter in hun vel.

Je kunt verhalen delen uit je praktijk maar wat ook heel sterk is, is je eigen ervaringen. Dat jij zelf ook door het proces heen bent gegaan en trauma's hebt opgelopen in je leven, vergroot je benaderbaarheid. Jezelf neerzetten als ervaringsdeskundige is zeker een motivatie om de Go-To expert te zijn.

Van verhaal tot blog én social content.

EEN BLOG HOEFT NIET ELLENLANG EPISTEL TE ZIJN. HET MAG KORT EN KRACHTIG IN DETAIL.

Maak je blogs vooral niet te algemeen en te lang(dradig). Door onderzoek te doen naar keyword-sets met een redelijk zoekvolume* per maand kom je ook tot to-the-point blogs.

Maak je blogs SEO-proof door de keywords op de juiste plekken in je content te zetten. Maar ook weer niet teveel. (Je kunt dit leren in de (online) SEO cursus)

Van 1 blog kun je meerdere social media posts maken. Soms zelfs wel 6. Zitten er namelijk allemaal vragen bij die mensen zichzelf stellen? Zoals: 'Ben ik te dik?' of 'Moet ik mijn partner verlaten'? Dan kun je daar vast wel een post per vraag over maken.



DIT WAREN DE 6 STAPPEN NAAR
EEN VOLLE PRAKTIJK

Heb je alle stappen doorlopen?

OF KUN JE BIJ SOMMIGE NOG
WEL WAT HULP GEBRUIKEN.

Over Marjet

Marjet vindt dat alle coaches en therapeuten zichtbaar moeten kunnen zijn voor cliënten die hun nodig hebben.

Hun vragen, problemen en klachten moeten kunnen worden opgelost door de juiste persoon.

Jij kunt hen helpen!

VIND JOUW UNIEKE DIAMANTEN CONTENT ZODAT DE JUISTE CLIËNTEN BIJ JOU KOMEN.

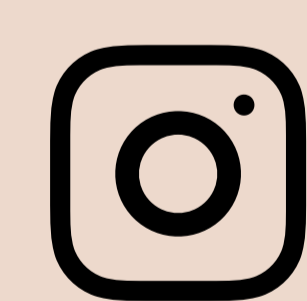
Heb je vragen?

Mail me op

marjet@minimalistmarketing.nl



Vind mij op
Instagram



[@minimalistmarketing.nl](https://www.instagram.com/minimalistmarketing.nl)