

## **Studiegids Cursus Contentmarketing**

Wat leuk dat je interesse hebt in de cursus contentmarketing! Dit lesmateriaal bied ik aan als groepscursus in een combi van e-learning en live-bijeenkomsten, of als een online cursus die je individueel volgt.

In contact komen met je klanten en andere doelgroepen is de laatste 5 tot 10 jaar erg veranderd. Dankzij het internet kun je je klanten, partners, collega's, onderaannemers, consumenten enz. bereiken via blogs, white papers, online media en online platforms. En vooral, via sociale media zoals Facebook, Twitter en zakelijke netwerken zoals LinkedIn. Dit is een kans én een taak voor iedereen geworden. Iedereen is uitgever geworden.

Vind je het lastig welke kanalen en media je moet kiezen? Weet je niet waar je doelgroep eigenlijk zit? Op welke platforms kun je je boodschap kwijt? Hoe ontwikkel je een heldere koers? Hoe pitch je een nieuwsitem bij journalisten? Hoe bedenken je goede onderwerpen en hoe bepaal je of het succes heeft wat je doet?

Dat komt allemaal aan de orde in de cursus Contentmarketing.

1

Contentmarketing is waarde overbrengen om het leven van de ander te verbeteren met nuttige informatie. In de business to business-sector draait alles om kennis, expertise en ervaring; dát is de basis van contentmarketing. Zo komen mensen, organisaties, bedrijven en de economie vooruit. Ik ben ervan overtuigd dat kennis in de b2b-sector het goud is voor contentmarketing.

Maar hoe pak je dat aan? Je moet eerst de kracht van jezelf en je organisatie kennen, onderzoek doen naar de vragen en problemen van je klant en waar je hem mee kunt helpen. En onder de loep nemen wat de trends en issues zijn in de markt. Om op basis daarvan nuttige informatie te maken gebaseerd op jouw kennis en expertise die je klant verder helpt. Die content moet aantrekkelijk, begrijpelijk en vindbaar zijn, dus je moet publiceren, plaatsen en delen. En daarna moet je monitoren en analyseren of je je doel ermee bereikt.

### **Contentroutekaart**

Poeh, dat is nogal wat. Ja, dat klopt. Contentmarketing is niet niks, maar wel te doen. En je kunt het zelf doen.

Door heldere stappen te volgen breng je alle facetten in kaart om van jouw content een succes te maken. Ik heb daarvoor de Contentroutekaart ontwikkeld. Zo maak je het behapbaar voor jezelf. Alles dat relevant is om contentmarketing voor jouw project concreet te maken kan aan bod komen als je dit model hanteert. De cursus is opgezet rondom dit model.

### **Werk aan je eigen project**

Doe je mee aan de groepscursus dan werk je vanaf de start aan een concreet en zelf gekozen onderwerp dat je na afloop van de cursus op de rit kunt hebben. Je krijgt feedback en kunt snel stappen maken doordat er veel interactie met medecursisten en mij is.

Doe je de cursus individueel dan krijg je reactie op huiswerk indien je dit inlevert. Je kunt te allen tijde per mail vragen stellen.

Beide cursussen volg je in de online leeromgeving van EduJong.

De basis van het cursusmateriaal is identiek.

### **Je krijgt toegang tot mijn VIP-ruimte**

Door jouw deelname aan de cursus contentmarketing krijg je toegang tot mijn VIP-ruimte: het social learning platform EduJong! Daar staat al het lesmateriaal op van de cursus. Via het forum kun je contact leggen met andere cursisten, vragen posten en reageren op vragen en opmerkingen van andere cursisten.

EduJong gaat groeien door wat aan lesmateriaal wordt geplaatst én wat door cursisten wordt toegevoegd. Vanaf start cursus heb je 12 maanden toegang tot het door jouw aangeschafte lesmateriaal en tot het forum. Toegang tot het forum daarna blijft voorlopig gratis.

## Maak van je kennis waardevolle content die je publiek bereikt en impact heeft

2

### **Dit wordt behandeld:**

- Theorie en achtergrond van contentmarketing
- Proces van contentmarketing aan de hand van de Contentroutekaart
- Praktische organisatie van contentmarketing
- Creatieve invulling in tekst en beeld
- Bereik en effect van contentmarketing

### **De cursus is voor mensen die:**

- Frequent contact hebben met klanten, relaties en/of achterban, over producten of diensten
- Klanten, relaties en/of achterban moeten informeren en overtuigen
- Beleidsmatig en/of uitvoerend betrokken zijn bij marketing, communicatie en sales
- Commercieel verantwoordelijk zijn
- Klanten adviseren over (content)marketing en/of er uitvoerend voor actief zijn

### **Je bouwt direct aan:**

- Medianetwerk
- Onderwerp- en issuekeuze
- Contentkalender
- Eigen mediamix
- Copywriting

**Dit kun je daarna bereiken:**

- Herkenbare structuur en koers voor je zichtbaarheid
- Helder welke kennis geschikt is om waardevolle content van te maken
- Authentieke content die je organisatie een eigen gezicht en geluid geeft
- Op veel en de juiste plekken zichtbaar met onderscheidende content
- Kennis hoe content opnieuw en verbeterd te gebruiken
- Een heldere (jaar)planning die richting geeft
- Kennis wat media en journalisten zoeken en hoe je ze benadert
- Wie je als meewerkers kunt inschakelen
- Zichtbaarheid als expert in de branche
- Meer verbondenheid en dialoog met je doelgroepen
- Meer business: meer aanmeldingen, klanten, verkoop, deelnemers enz.

**De cursusinhoud bestaat uit:**

- Veel theorie en praktische informatie over contentmarketing
- Huiswerkopdrachten en feedback als je die maakt en inlevert
- Wat-en-hoe video's die ik voor jou maak
- Speciaal voor jou geselecteerde artikelen
- Diverse tools en schema's

De training bestaat uit 6 modules met lesmateriaal in de online lesomgeving van EduJong. De lessen bestaan onder andere uit in totaal 31 video's. In de groepstraining komt iedere 2 weken een module aan bod. Tijdens de live-bijeenkomsten wordt ingegaan op de theorie en werk je aan je opdracht, samen met de andere cursisten. Interactie staat tijdens de bijeenkomsten centraal.

**Indeling en inhoud lesmodules:**

Module 1	Strategie	<p><u>Je leert:</u> In deze module staat de strategie van contentmarketing centraal. Je maakt kennis met de Contentroutekaart (grafisch model en werkschema canvas).</p> <p><u>Je oefent:</u> Aan de hand van de Contentroutekaart verzamel je thema's en onderwerpen en je bepaalt kpi's voor jouw project. Dit bekijk je vanuit je organisatie, je doelgroepen en wat er speelt in de markt.</p>
Module 2	Productie & Planning	<p><u>Je leert:</u> Aan de hand van 4 Excelschema's maak je je eigen contentmarketing concreet. Je brengt de productie van de content in kaart (tekst en beeld): wat ga je produceren, voor wie, wanneer, in welke vorm, enz.</p> <p><u>Je oefent:</u> Je leert werken met de schema's en bedenkt ideeën om het onderwerp maximaal uit te nutten. Je onderzoekt hoe je de content visueel maakt.</p>

Module 3	Nieuws & Media	<p><u>Je leert:</u> Je krijgt inzicht in belang en waarde van externe kanalen, welke beïnvloeders daar aan bijdragen en hoe je relaties opbouwt. Je doet kennis op hoe je trends en actualiteiten gebruikt om zelf nieuws te maken.</p> <p><u>Je oefent:</u> Je onderzoekt welke media en beïnvloeders voor jouw project relevant zijn en verkent hoe je met ze in contact komt. Je oefent hoe je je eigen nieuws kunt maken of versterkt door aan te haken bij issues.</p>
Module 4	Linken, Delen & Promoten	<p><u>Je leert:</u> Je krijgt inzicht dat zoekwoorden en links de vindbaarheid en de kwaliteit van je content beïnvloeden. Je leert dat content delen een constant proces is dat je met hulpmiddelen kunt plannen en invullen.</p> <p><u>Je oefent:</u> Je onderzoekt welke zoekwoorden voor jouw project relevant zijn en van welke content je links kunt toevoegen. Je onderzoekt wie je bij de contentpromotie kunt betrekken en hoe je dat aanpakt.</p>
Module 5	Bereik & Effect	<p><u>Je leert:</u> Je krijgt inzicht wat je kunt monitoren en wat je met die informatie kunt doen. Je doet kennis op hoe je met tools kunt starten om het bereik en effect van je contentmarketing te meten.</p> <p><u>Je oefent:</u> De eerder gedefinieerde kpi's voor je project ijk je indien gewenst of noodzakelijk. Daartoe analyseer je de statistieken van een van je social mediakanalen en/of onderzoek je resultaten in Google Analytics.</p>
Blok 6	Upgraden & Updaten	<p><u>Je leert:</u> In deze laatste module doe je inzicht op dat hergebruik de ruggengraat van je contentmarketing is. Je leert dat bestaande content ook op de langere termijn zijn waarde behoudt door deze te upgraden en updaten.</p> <p><u>Je oefent:</u> Je gaat de inhoud van upgrades bepalen om (later) aan bestaande content nog meer waarde toe te voegen. Je onderzoekt hoe en op welke manier je de zichtbaarheid verlengt door content te updaten.</p>

### Tijdsinvestering groeps cursus:

Houd rekening met minimaal een dagdeel per lesmodule. In deze tijd kun je alles hebben doorgenomen en de opdrachten hebben gemaakt. Natuurlijk kun je er veel meer tijd in stoppen als je snel grotere stappen wilt zetten.

Wil je meedoen met de groeps cursus, maar heb je weinig tijd om actief aan de slag te gaan, dan is het – voor jou én voor de groep – niet zinvol om mee te doen omdat je niet optimaal kunt deelnemen aan het groepsproces. Mogelijk is de online cursus dan geschikter.

### Over EduJong

EduJong is het educatieve contentmarketing platform van DeJong&Verder. Onder deze naam ben ik al meer dan 20 jaar actief als marketing- en communicatieadviseur in de b2b. Met EduJong heb ik de rollen omgedraaid. Met EduJong draag ik jou mijn kennis en ervaring over hoe je van je kennis waardevolle content maakt, zodat je je contentmarketing gestructureerd en efficiënt kunt organiseren.

Ook jij beschikt over kennis waarvan je waardevolle content kunt maken.  
Bouw aan je expertstatus met content die je doelgroepen bereikt en impact heeft.

### **Inschrijven**

Wil je meedoen met de groepscursus? Check dan of er binnenkort data zijn. Die informatie vind je op deze pagina: <https://edujong.nl/cursussen/groepscursus-contentmarketing/>  
Daar kun je ook direct inschrijven.

Heb je interesse in de online cursus om op eigen houtje aan de slag te gaan? Dan kun je de cursus bestellen op deze pagina: <https://edujong.nl/cursussen/online-cursus-contentmarketing/>

Hartstikke leuk als je meedoet. Ik verheug me erop je te ontmoeten, fysiek of online!



5

Heb ik je nog niet helemaal overtuigd of heb je nog vragen, bel of mail me dan!

(06) 41 86 66 82, [saskia@edujong.nl](mailto:saskia@edujong.nl)

PS deze informatie is ook heel geschikt om je baas te overtuigen over de noodzaak dat jij je ontwikkelt op het gebied van online marketing en contentmarketing in het bijzonder!

Uitgave: januari 2018