



De ultieme gids voor het verhogen van affiliatecommissies

KINSTA



Scan de QR code voor de laatste versie
van dit e-book, of ga naar:

kinsta.com/nl/ebooks/

Gepubliceerd door **KINSTA**

De ultieme gids voor het verhogen van affiliatecommissies

Inhoud

Inleiding	7
------------------	----------

HOOFDSTUK 1

Inleiding affiliate marketing	8
Affiliate marketing samengevat	8
Bedrijfsmodellen affiliate marketing	9
Influencer-marketingmodel	10
Nichegericht marketingmodel	11
Locatiegericht marketingmodel	12
“Mega-Mall” marketingmodel	13
Affiliate-disclaimers	15
Hoe schrijf je een affiliate-disclaimer?	16
Kinsta’s affiliateprogramma	17

HOOFDSTUK 2

Contentmarketing	19
Je tools-pagina aanmaken of updaten	19
Productrecensies schrijven of bijwerken	20
Vergelijkingspagina’s en lijsten maken, of een combinatie van de twee	22
Een podcast beginnen	24
Je bestaande content hergebruiken	26
Je aanwezigheid op Quora vergroten	28
Je content opnieuw plaatsen op Medium en LinkedIn	29

HOOFDSTUK 3

Conversie-optimalisatie en statistieken	31
Key Performance Indicators (KPI's) gebruiken om je groei te tracken	31
A/B testen gebruiken om je best presterende content te identificeren	33
Linken naar voor conversie geoptimaliseerde landingpagina's	34
Verkeer leiden naar gelokaliseerde sites	36
Call-to-action (CTA's) toevoegen aan je langere artikelen	38
Nieuwe verkopers toevoegen aan oude content	40
Je affiliatelinks cloaken	40

HOOFDSTUK 4

Marketing op sociale media	42
Bedrijfsprofielen gebruiken	42
Je content hergebruiken op verschillende platforms	43
Geld verdienen met je videocontent om extra inkomsten te verdienen	45
Een Facebook groep joinen of maken	47
De juiste kanalen kiezen voor je publiek	48

HOOFDSTUK 5

E-mailmarketing	49
De juiste software kiezen voor je e-mailmarketing (niet je host)	49
Een solide lijst met abonnees bouwen	51
Je berichten kort maar krachtig houden	54
De perfecte onderwerpregel bedenken	54
Je publiek betrekken	54
Social sharing toevoegen aan je e-mails	55
Een krachtige call-to-action toevoegen	56
Je abonnees niet overweldigen	58
Testen, meten en herhalen	59

HOOFDSTUK 6

Zoekmachineoptimalisatie	60
Zoekwoordonderzoek uitvoeren	62
Altijd een focuszoekwoord gebruiken	63
Neem je focuszoekwoord op in de eerste alinea	64
Op het aantal woorden letten	65
De juiste headingtags gebruiken	67
Je zoekwoordrankings tracken	69
Meta-omschrijvingen schrijven om je click-through-rate te verhogen	70
Je afbeeldingsbestanden een logische naam geven en alt-tekst toevoegen	71
Evergreencontent publiceren	73
Het sponsored attribuut toevoegen in affiliatelinks	73

HOOFDSTUK 7

Resources voor merchants	75
Marketingresources voor merchants gebruiken	75
Lid worden van communitygroepen voor merchants	76
Merkkortingen promoten	77
Conclusie	78

Inleiding

Affiliate marketing is een geweldige manier om je passieve inkomen te verhogen, maar komt niet zonder uitdagingen. Om een lucratief maandelijks inkomen binnen te slepen, heb je een behoorlijke hoeveelheid strategie nodig om al je inspanningen te optimaliseren en je affiliatesales te vergroten.

We hebben bewezen salestips voor affiliates voor je verzameld die je kan implementeren om je doelgroep uit te vergroten, je inspanningen te maximaliseren, je autoriteit op te bouwen en je passieve inkomsten te verhogen.

Deze tips zijn nuttig voor alle affiliates, ongeacht met welk programma of merk je ook werkt.

Inleiding affiliate marketing

Om meer te halen uit je affiliatesales, is het belangrijk om affiliate marketing goed te begrijpen.

Affiliate marketing samengevat

Affiliate marketing is een bedrijfsmodel waarbij een persoon of bedrijf, affiliate genoemd, namens een handelaar, ook wel merchant genoemd, producten of diensten promoot. De affiliate verdient vervolgens een percentage of een overeengekomen tarief voor elke verkoop die wordt gegenereerd via de unieke trackingcode van de affiliate.

Het affiliatemodel bestaat uit vier componenten:

Merchants

Merchants zijn degenen die het product of de dienst maken. Ze bestaan in alle sectoren en kunnen bedrijven zijn van elke mogelijke omvang.

Affiliates

Affiliates, ook wel publishers genoemd, zijn degenen die potentiële klanten aantrekken en overtuigen van de waarde van de producten of diensten van de merchant om uiteindelijk tot een verkoop te komen.

Affiliates zijn niet alleen bloggers of influencers; het kunnen dus ook bedrijven zijn. Een webbureau kan bijvoorbeeld een commissie ontvangen telkens wanneer een klant zich aanmeldt voor een SEO tool wanneer de tool een affiliateprogramma aanbiedt.

Consumenten

Consumenten zijn degenen die de producten of diensten kopen via de unieke link van een affiliate.

Netwerken

Een netwerk fungeert als een tussenpersoon tussen een affiliate en de merchant. Merchants kunnen affilietenetwerken gebruiken om hun affiliateprogramma en productdatabase te beheren. Via het netwerk kunnen affiliates het product of de producten kiezen die ze willen promoten.

Voorbeelden van affilietenetwerken zijn Commission Junction, ShareASale, Tradetracker en Daisycon.

Sommige merchants, zoals Kinsta, hebben hun eigen platform gemaakt om beter aan de behoeften te voldoen. Daarom hebben we [ons eigen affiliatesysteem uitgerold](#).

Bedrijfsmodellen affiliate marketing

De vier componenten van affiliate marketing maken het mogelijk dat [er verschillende bedrijfsmodellen voor affiliate marketing bestaan](#).

Influencer-marketingmodel

Dit model is ontworpen voor bloggers, YouTubers, podcasters en influencers op sociale media.

Het model is de laatste tijd steeds populairder geworden, aangezien steeds meer consumenten de voorkeur geven aan aanbevelingen door mensen met wie ze zichzelf kunnen vergelijken in plaats van via traditionele advertenties. In dit model zie je dat een influencer een product promoot en geld verdient wanneer volgers een aankoop doen via affiliatelinks.

Dit model is geschikt voor grote namen als de YouTuber PewDiePie en Twitch-streamer [Ninja](#), maar ook voor kleinere contentcreators.

In het onderstaande voorbeeld verdient Alisa van [@_happygocurly_](#) affiliate-inkomsten door producten te taggen in de app Like To Know It (LTK).



Alisa van [@_happygocurly_](#) verdient affiliatesales via de LTK app.

Voordelen

Naarmate het publiek van een influencer groter wordt, nemen ook de sales toe. Influencers krijgen vaak ook betere commissietarieven omdat ze in korte tijd veel sales kunnen leveren.

Uitdagingen

Hoewel er enige speelruimte is, moeten influencers consequent tegemoet komen aan hun volgers en informatie en content leveren die hun doelgroep wil.

Nichegericht marketingmodel

Ontworpen voor bloggers, eigenaren van websites, experts in nichemarkten en techies.

Dit model is misschien wel het meest populair omdat het het gemakkelijkst is om mee te beginnen. Het enige wat je nodig hebt, is een website of blog die zich richt op een specifieke groep gebruikers.

Mijn eigen site - Web Hosting Secret Revealed (WHSR) - is een voorbeeld van een nichegericht model, omdat het zich uitsluitend richt op de hostingmarkt. Veel van de content die op WHSR wordt gemaakt, is afgestemd op het oplossen en bieden van oplossingen voor webhostinggerelateerde diensten, waardoor het een natuurlijk platform is voor hostingproviders met affiliateprogramma's.

Natuurlijk ben ik niet de enige die succes heeft behaald met dit type model. Van veel influencers is bekend dat ze hun websites rond nichemarkten bouwen. Je zal vast wel van een paar van de grote namen hebben gehoord, zoals Pat Flynn ([Smart Passive Income](#)), Mark Wiens ([Migrationology](#)) en Darren Rowse ([ProBlogger](#)).



Jerry Low,
Oprichter van [Web Hosting Secret Revealed](#)

Voordelen

De drempel om aan de slag te gaan is laag en je hoeft geen expert in de materie te zijn. Het enige wat je nodig hebt is een degelijke website en onderzoeksvaardigheden.

Uitdagingen

Omdat de drempel om te beginnen zo laag is, is het wel een model met veel concurrentie van professionele affiliatemarketeers. Het kan werk vergen om jouw aanwezigheid te vestigen, een publiek op te bouwen en genoeg webverkeer te krijgen om consistente sales te maken.

Locatiegericht marketingmodel

Ontworpen voor bloggers, eigenaren van websites, experts in nichemarkten en techies.

Dit model is vergelijkbaar met het vorige model, maar met de extra focus op locatie. Vaak gaat het om zakendoen in de lokale taal met gemeenschappen die geen Engels spreken of lezen.

[Access Trade](#) uit Vietnam is daar een goed voorbeeld van.

Hun affiliates maken enorme winsten door producten en diensten te verkopen die gericht zijn op de Vietnamese bevolking.



Access Trade's homepage

Voordelen

Ook dit model heeft een lage drempel om te beginnen en kan, afhankelijk van de locatie, minder concurrerend zijn.

Uitdagingen

Omdat je je richt op een hele specifieke markt, kan het zijn dat je als affiliate moeite hebt om genoeg consumenten te vinden en je bedrijf te laten groeien.

“Mega-Mall” marketingmodel

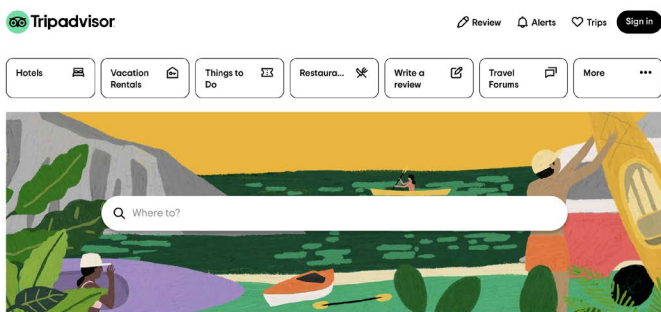
Bedoeld voor startups, goed gefinancierde affiliates, mediabedrijven en meer.

Naarmate de affiliate-industrie groeit, zullen giganten binnen de affiliate marketing blijven opduiken en het huidige zakelijke landschap en ecosysteem verstoren.

Het aantal bedrijven dat dit onder dit model opereert neemt gestaag toe:

1. Kleinere affiliates evolueren naar grote bedrijven.
2. De opkomst van online winkelen in steeds meer landen.
3. Durfkapitalisten die investeren in startups vanwege het lucratieve potentieel van affiliate marketing.

[MoneySuperMarket](#) is een van de grootste affiliatebedrijven en heeft enorme successen gekend sinds de lancering in de vroege jaren 2000. Tegenwoordig is de oprichter Simon Justin Nixon een gecertificeerde miljardair.



[Tripadvisor's](#) homepage

[Tripadvisor](#) is ook een affiliatebedrijf. Het verdient geld via affiliatepartnerschappen met reisorganisaties en hotels.

[Onderzoekt toont aan](#) dat 77% van hun inkomsten afkomstig zijn van op klikken gebaseerde advertenties (CPA affiliate) en dat naar schatting 10,3% (ongeveer \$546 miljard) van de wereldwijde reisuutgaven via TripAdvisor gaan.

Voordelen

Het spreekt voor zich dat dit model het potentieel heeft om veel geld op te leveren.

Uitdagingen

Tenzij je een persoonlijke investeerder hebt of de steun van durfkapitalisten hebt gekregen, is het waarschijnlijk niet haalbaar om op korte termijn een “Mega-Mall” marketingbedrijf te worden.

Affiliate-disclaimers

Voordat je begint met het promoten van affiliatelinks, is er nog één ding waarmee je rekening moet houden: affiliate-disclaimers.

Een [affiliate-disclaimer](#) is een korte mededeling in de buurt van een productplaatsing waarin je kort uitlegt wat affiliate marketing is, en dat je wordt betaald om die aanbeveling te doen. Het niet opnemen van een disclaimer is illegaal en kan leiden tot problemen met het affiliateprogramma van je merchant. Deze richtlijnen zijn van toepassing op blogs, posts op sociale media, video's, podcasts en alle vormen van digitale advertenties.

Omdat affiliates zoals jij invloed hebben op het aankoopgedrag van hun bezoekers/gebruikers, heeft de FTC [richtlijnen opgesteld over online disclaimers](#) om beter onderscheid te maken tussen productplaatsing waarvoor wordt betaald en welke zonder enige (financiële) stimulans worden gedaan.

Hoewel de FTC richtlijnen alleen van toepassing zijn op de VS, hebben andere landen, zoals het [VK](#) en [Canada](#) vergelijkbare

wetten. En hoewel de EU geen wet lijkt te hebben die deze disclaimers noodzakelijk maakt, kan de AVG, afhankelijk van de informatie die je van je klanten verzamelt, [wel degelijk je affiliateprogramma beïnvloeden](#).

Bovendien, als je deelneemt aan een in de VS gevestigd affiliateprogramma, dan zullen de richtlijnen je waarschijnlijk verplichten om een disclaimer op te nemen, zelfs als je in een land woont zonder vergelijkbare wetten. Als je het dus niet zeker weet, dan kan je er beste een toevoegen.

Hoe schrijf je een affiliate-disclaimer?

Affiliate-disclaimers kunnen bijna op elke manier worden geschreven, zolang het maar twee dingen doet:

1. Het identificeert een link als een affiliatelink.
2. Het legt uit wat het is en wat het doet.

Een disclaimer kan zo gedetailleerd zijn als een volledige uitleg van wat affiliateprogramma's inhouden en waarom jij ervoor hebt gekozen om deze partnerschappen aan te gaan, of zo kort als een opmerking van één zin die de link identificeert en vermeldt dat jij eraan verdient als jouw publiek een aankoop maakt via de link.

De disclaimer bij je links moet duidelijk opvallen en mag niet worden verborgen op de pagina met zeer lichte kleuren of kleine onleesbare tekst.

Dit is hoe [aThemes](#) hun affiliate-disclaimer op heeft gesteld voor hun [artikel over WooCommerce thema's](#):

“Disclaimer: sommige van de links in dit artikel zijn affiliatelinks, wat betekent dat als je op een van deze links klikt en een item koopt, we mogelijk een commissie ontvangen. Alle meningen zijn echter van onszelf en we accepteren geen betalingen voor positieve recensies.”

Disclosure: Some of the links in this post are affiliate links, meaning that if you click on one of the links and purchase an item, we may receive a commission. All opinions however are our own and we do not accept payments for positive reviews.

aThemes's affiliatedisclaimer

Kinsta's affiliateprogramma

Als je een Kinsta klant bent of simpelweg een online ondernemer die je inkomstenstromen wil diversifiëren, dan is het [affiliateprogramma van Kinsta](#) een geweldige manier om extra geld te verdienen en WordPress hosting van topniveau aan te bevelen.

Ik heb met talloze hosts samengewerkt. Veel van hen hadden affiliateprogramma's maar de meeste waren eenmalige betalingen en daarom onaantrekkelijk. Als ik een bedrijf help met groeien en met het genereren van inkomsten, is het dan niet redelijk dat ik voor elke verwijzing wordt beloond zolang die klant de dienst blijft gebruiken en ervoor betaalt? Kinsta vindt dit ook niet meer dan eerlijk. Ze bieden het enige affiliatemodel dat je in de wereld van webhosting zou moeten gebruiken, als je écht wil samenwerken met ontwikkelaars die je helpen groeien en bloeien.



Mike Andreasen,
Senior Performance Engineer/Oprichter van
WP Bullet, @wp_bullet

Afhankelijk van het abonnement kunnen Kinsta affiliates tot wel \$500 USD verdienen per verwijzing. Ook ontvangen ze een extra maandelijkse commissie van 10% voor de levensduur van de doorverwezen klant. Doordat Kinsta een klantverloop heeft van minder dan 4%, kunnen Kinsta affiliates genieten van een consistent maandelijks terugkerend inkomen via hun verwijzingen.

Maak kennis met Kinsta's Affiliate Programma in deze korte video van 3 minuten:



Meld je aan voor Kinsta's Affiliate Programma



Contentmarketing

Je zult waarschijnlijk vaak horen dat affiliates ook wel contentcreators worden genoemd. De reden is vrij simpel. Je kan natuurlijk niet zomaar een lijst met affiliatelinks op je site hebben en verwachten dat gebruikers erop klikken. Je zult dus content moeten maken rond de producten en diensten waarmee je samenwerkt.

Contentmarketing is het creëren van content die relevant, entertainend, boeiend en waardevol is. Het zorgt niet alleen voor websiteverkeer, maar vestigt ook de autoriteit van een affiliatebedrijf door middel van educatie.

Hier zijn enkele beproefde formats die je kan gebruiken om verkeer naar je site te leiden, conversies te verhogen en autoriteit op te bouwen.

Je tools-pagina aanmaken of updaten

Ongeacht de grootte van je publiek: een webpagina met je favoriete tools en diensten zal je volgers helpen, helemaal als je een affiliate bent die zich op een niche richt.

Vergroot de kans op een affiliatesale door je toollijst te linken aan voor conversie geoptimaliseerde pagina's (hierover later meer) of andere nuttige content zoals je persoonlijke beoordelingen en vergelijkingsartikelen. Houd het up-to-date en gemakkelijk toegankelijk voor lezers.

Het is belangrijk dat je naar je tools-pagina linkt in de navigatie van je site. Op deze manier zorg je dat meer mensen terechtkomen op de pagina met producten/diensten en verdien je meer met je affiliatelinks.

Wat de tools-pagina betreft, geldt "less is more". Richt je uitsluitend op de producten/diensten die je de meeste affiliate-inkomsten opleveren.



Brian Jackson,
Mede-oprichter van [forgemedia](#), [@brianleejackson](#)

woorkup About Tools Deals Plugins Speed Up Q

Tools

Below is an always update to date list of services and plugins used on woorkup and in our online marketing efforts. We want to help you succeed, and unlike other sites, **we only list things we actually use.**

WordPress Hosting

We host this site with [Kinsta](#). They combine Nginx + PHP 8 + HTTP/2 + Google Cloud Platform for speeds that cannot be beat! Check out our in-depth [Kinsta review](#). If you are looking for an affordable host we use [SiteGround](#) for our other sites and have had great results. [Click here](#) to get an exclusive **60% off any plan!**

KINSTA

Een voorbeeld van een Tools-pagina op [woorkup](#), een site die wordt beheerd door Brian Jackson

Productrecensies schrijven of bijwerken

Recensies zijn een krachtig middel. [93% van de klanten](#) leest online recensies voordat ze een product kopen. Jouw beoordelingen kunnen helpen verkeer te genereren en je autoriteit in je niche te vergroten door waarde en expertise te bieden. Ze kunnen ook helpen je affiliatesales te verhogen!

Hier zijn een paar ideeën over wat je kan opnemen:

- Welk probleem heeft het product of de dienst met succes opgelost?
- Wat kan je ermee doen?

- Heeft het aan de verwachtingen voldaan?
- Is het de prijs waard?
- Zou je het aanraden aan een vriend?
- Wat zijn je favoriete features?
- Hoe kan het product of de dienst verbeterd worden?

Het belangrijkste is dat de beoordelingen eerlijk en nauwkeurig moeten zijn. Affiliatemarketing draait om relaties. Het maken van een geweldig positieve recensie voor een niet zo geweldig product is een snelle manier om het vertrouwen van je community te verliezen.

Wanneer wij beoordelingen schrijven, gebruiken we twee strategieën:

1. We recenseren nieuwe diensten die we leuk vinden en die het potentieel hebben om succesvol en populair te zijn. Naarmate hun product groeit, zou hetzelfde moeten gebeuren met het verkeer naar onze recensie. Vaak blijft de ranking goed en wordt prioriteit gegeven aan de recensies die als eerst geschreven zijn.
2. Recenseren van populaire oplossingen die we vaak in onze blog noemen.



Ionut Neagu,
CEO van **Themeisle**, @hackinglife7

Als je al beoordelingen hebt, check ze dan even om er zeker van te zijn dat je mening over het product of de dienst ondertussen niet is veranderd.

Eén van de dingen die mij erg veel heeft opgebracht, is het updaten van reviews - om de paar maanden of ten minste eenmaal per jaar. In plaats van me te richten op beoordelingen van een nieuw product, heb ik me de afgelopen maanden gefocust op het bijwerken of het volledig opnieuw schrijven van oude beoordelingen. Ik heb bijvoorbeeld onlangs mijn beoordeling van het Divi thema bijgewerkt en deze eindigde in een zeer korte tijd op de 1e positie.



Dev Sharma,
Oprichter van **WPKube**

In dit voorbeeld geeft [Melissa van Digital Scrapbooking HQ](#) een recensie van de nieuwe features van Photoshop Elements. Het artikel eindigt met een link voor lezers om het product op Amazon te kopen.

Review: What's New in Photoshop Elements 2021

OCTOBER 8, 2020 BY MELISSA SHANHUN

4 COMMENTS



Een recensieartikel van Adobe affiliate Melissa ([Digital Scrapbooking HQ](#))

Vergelijkingspagina's en lijsten maken, of een combinatie van de twee

Vergelijkingsartikelen en lijsten zijn zeer succesvolle content binnen de affiliate-industrie. Net als beoordelingen kunnen ze je webverkeer en autoriteit vergroten en helpen bij het genereren van meer affiliatesales.

	Kinsta	WP Engine
Pris	Planer starter ved 30 USD pr. måned	Planer starter ved 60 USD pr. måned. Planer starter ved 34-53 USD pr. måned
Penge-tilbage-garanti	30 dage	60 dage
Planniveauer	10 (gælder ikke custom)	5
Premium 24x7 Support	Alle planer	Alle planer
Gratis Cloudflare Integration	✓	X
Core Infrastructure	Samme over alle planer (GCP)	Varierer på plan
Overvågning af opetid	Alle planer	X
Global Datacentre	28 lokationer	15 lokationer
Gratis Ekspert Migrationer	Alle planer	X

Kinsta's hosting vergelijkingspagina

Vergelijkingsartikelen

Vergelijkingsartikelen zijn een overzichtelijke verzameling aantekeningen over twee of meer producten/diensten. Ze bieden lezers de nodige informatie om hun eigen weloverwogen aankoopbeslissingen te maken. Bekijk als voorbeeld ons [vergelijkingsartikel over Kinsta en WP Engine](#).

Lijsten

Lijsten, ook wel listicles genoemd, zijn artikelen die in lijstvorm worden gepresenteerd. Creators vinden ze fijn omdat ze veel waarde bieden voor relatief weinig inspanning. Nog belangrijker is dat lezers ervan houden vanwege de gemakkelijke navigatie, eenvoudige indeling en aantrekkelijke koppen. Bekijk onze enorme lijst met [“76 bewezen tactieken om verkeer naar je website te krijgen”](#) om een voorbeeld te zien.

Hybride vergelijking/lijs

Ook is het mogelijk om een hybride artikel te maken dat de kenmerken van vergelijingsartikelen en lijsten combineert. Dit artikel, gemaakt door Code in WP (een van onze affiliates), gaat over [de beste WordPress hosting](#) en is een goed voorbeeld van het effectief samenvoegen van de twee stijlen.

Voor al deze formats geldt: je verhoogt je kansen op het genereren van affiliatesales door voor conversie geoptimaliseerde links toe te voegen.

Een podcast beginnen

Video- en of audiopodcasts zijn een goede manier om inkomsten te genereren via affiliatesales. Sterker nog, [54% van de podcastluisteraars](#) zal een merk overwegen die werd geadverteerd in een aflevering.

Moedig mensen aan om iets te kopen door in de shownotes en beschrijvingen relevante links en content te plaatsen, en deze producten te behandelen in de discussies binnen je show.

Zoals altijd: overdrijf niet door een heleboel links toe te voegen. Zorg dat je content waarde heeft.

Podcasts hebben wel te maken met een paar nadelen waar je rekening mee moet houden. De links die je luisteraars wil laten bezoeken, kunnen er anders uitzien, afhankelijk van het platform van waaruit ze luisteren. Onze tip is om links in je shownotes en beschrijvingen op te nemen, maar ook mondeling aan je luisteraars te beschrijven hoe ze je inhoud kunnen vinden.

Links zijn niet de enige manier om inkomsten te genereren in podcasts. Naarmate je podcast groeit, kunnen de merken waarmee je werkt vragen om je podcast te sponsoren, of het nu gaat om een enkele aflevering of een hele serie.

Hier lees je hoe je een [podcast begint met WordPress](#) en hoe je [je bereik vergroot](#).

Snelle tip van Kinsta



Als je op zoek bent naar tips om jezelf en je bedrijf te laten groeien, zoek dan niet verder dan Kinsta's Reverse Engineered podcast. Deze podcast, die elke twee weken wordt uitgebracht, nodigt succesvolle ondernemers en experts uit de industrie uit om de stappen, uitdagingen en successen te bespreken die hun bedrijf hebben gebracht waar ze nu zijn.

Luister naar Reverse Engineered



Je bestaande content hergebruiken

Het is moeilijk om continu nieuwe content te creëren. Bovendien bereikt bestaande content vaak niet in één keer zijn volledige potentieel. [Haal het meeste uit je content](#) door ze te herstylen om ook op andere platforms te werken.

Gebruik deze techniek om je affiliatesales te vergroten door een groter publiek te bereiken en de aandacht te trekken van volgers die je in eerste instantie hebt gemist.

Het is belangrijk om te begrijpen dat elke gebruiker weer een andere manier heeft waarop hij het beste informatie in zich opneemt. Sommige gebruikers (zoals ik) geven over het algemeen de voorkeur aan tekst, anderen geven de voorkeur aan audio/video en weer anderen geven de voorkeur aan afbeeldingen. Maak je belangrijkste content beschikbaar in alle verschillende formats, zodat elke gebruiker je content kan consumeren op de manier die het beste voor hem of haar werkt.



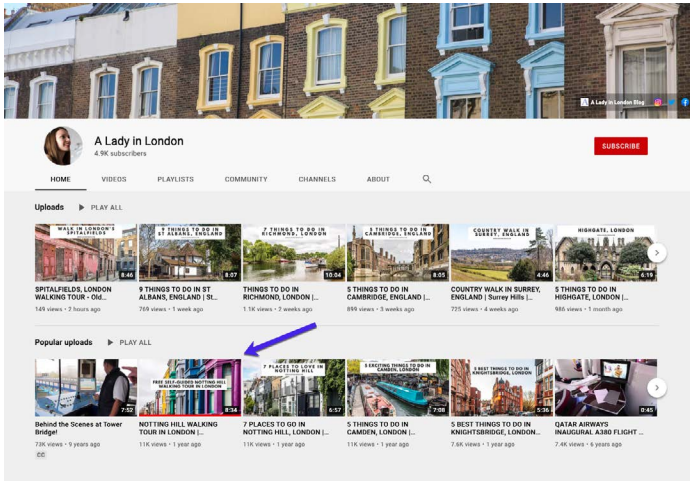
Jackie Goldstein,
Business Development Manager, [WebsitePlanet.com](https://www.websiteplanet.com)

Hier zijn een paar voorbeelden hoe je je content kan “hergebruiken”:

- Maak een YouTube-video op basis van de content van een blogpost.
- Maak een [infographic](#) op basis van de belangrijkste aandachtspunten van een blogpost.
- Snijd je Facebook-video in stukjes en maak een miniserie voor IGTV.
- Gebruik belangrijke citaten uit een blogpost om unieke afbeeldingen voor Instagram te maken.
- Maak een [e-book](#) dat de inhoud van verschillende gerelateerde blogposts combineert.

En zoals altijd: link naar voor conversie geoptimaliseerde webpagina's - waar je maar kan.

Bij reisblogger en affiliatemarketeer [A Lady in London](#) zie je vaak dat ze haar blogposts hergebruikt op andere sociale-mediakanalen. Lady veranderde bijvoorbeeld een van haar best presterende blogposts, “[Lady's Guide to a Lovely Walk in Notting Hill](#)”, in een YouTube-video “[Notting Hill Walking Tour in London](#)” Ook wordt er veel reclame voor gemaakt op haar Instagram.



A Lady in London's YouTube-pagina

Je aanwezigheid op Quora vergroten

Quora is een door gebruikers gegenereerde online community waarin vragen en antwoorden centraal staan.

Aangezien directe affiliatelinks niet zijn toegestaan, lijkt het logisch om Quora als platform over te slaan als je je affiliatesales wil verhogen. In werkelijkheid is dit het perfecte voorbeeld van hoeveel geven en nemen nodig is om effectief een gemeenschap op te bouwen.

In Quora kun je je aanwezigheid en autoriteit in je niche opbouwen door populaire vragen te beantwoorden met grondige antwoorden die verwijzen naar je blogposts. Pas op dat je niet te veel links toevoegt, aangezien de moderators van Quora snel accounts verwijderen en verbieden die ze als spam beschouwen.

Deze acties zullen er niet alleen toe leiden dat meer mensen je site bezoeken, maar ze zullen ook je autoriteit vergroten.

Bekijk voor een meer uitgebreide tutorial onze [volledige Quora-marketingstrategie](#).

Je content opnieuw plaatsen op Medium en LinkedIn

Medium

[Medium](#) is een populair blogplatform waarmee iedereen, van amateurschrijvers tot grote bedrijven, hun verhaal online kan vertellen. Het op lezers gerichte platform maakt het ook een geweldig medium voor affiliatemarketeers die met lange artikelen een nieuw publiek willen bereiken.

Met Medium kun je een eerder gepubliceerde blogpost uploaden of een geheel nieuw artikel maken.

We hebben zelfs een artikel geschreven over [hoe Medium zich verhoudt tot WordPress](#).

LinkedIn

We kennen [LinkedIn](#) allemaal als de sociale media voor alles wat met carrières en zakendoen te maken heeft, maar niet iedereen weet dat je er ook artikelen kan publiceren. Net als bij Medium en Quora, kan je LinkedIn gebruiken om nieuwe doelgroepen te bereiken en je autoriteit op te bouwen.

Je kan content gebruiken die lijkt op wat er al op je blog staat, maar ook linken naar andere nuttige blogberichten.

Lees voor meer informatie ons artikel over hoe je [alles uit LinkedIn haalt voor je marketing](#).

Opmerking: hoewel elk platform rechtstreeks linken toestaat, wordt dit niet aanbevolen omdat affiliatelinks als “low quality” beschouwd kunnen worden. Om deze reden staan Kinsta en vele andere affiliateprogramma's directe links niet to in hun affiliateprogramma. We raden dan ook aan om te linken naar een van je blogposts die wél affiliatelinks bevat.

Conversie-optimalisatie en statistieken

Het is natuurlijk leuk om creatief met je content om te gaan, maar je moet altijd gegevens en statistieken gebruiken om te tracken hoe ze voor conversies zorgen. Hier zijn een paar manieren om dit te doen.

Key Performance Indicators (KPI's) gebruiken om je groei te tracken

Key Performance Indicators (ook wel KPI's genoemd) zijn statistieken (metrics) die je kan gebruiken om de effectiviteit van je marketinginspanningen te bepalen. KPI's kunnen je vertellen welke campagne de meeste sales heeft opgeleverd, welke nauwelijks rendement geeft en welke campagne moet worden aangepast.

Source / Medium	Acquisition	Behavior	Conversions	Goal 17
			Investor Signup Conversion Rate 0.98% Avg for View: 0.98% (0.00%)	
1. google / cpc			1.59%	
2. affiliate			4.34%	
3. (direct) / (none)			0.85%	

Conversiepercentages affiliates

Hier zijn een paar statistieken die je in de gaten moet houden:

- Click-through-rate (CTR): het aantal clicks in vergelijking met het aantal views. Gebruik deze metric om de prestaties van je digitale advertenties, links, call-to-actions en meer te beoordelen.
- **Conversieratio**: het aantal conversies in vergelijking met het aantal clicks. Hoewel conversies in de affiliatewereld meestal slaan op sales, kan een conversie technisch gezien elke stap zijn die jij wil dat je bezoeker neemt. Denk hierbij aan het downloaden van een e-book, aanmelden voor een nieuwsbrief of aanmelden voor een demo.
- Inkomsten per verkeersbron: de totale inkomsten die door verschillende bronnen worden gegenereerd. Gebruik deze statistiek om te bepalen welke van je platforms (website, Facebook, YouTube, enz.) de meeste inkomsten genereren.
- Gemiddelde tijd doorgebracht op een pagina: de gemiddelde tijd die websitebezoekers op een specifieke webpagina doorbrengen. Gebruik deze KPI om te bepalen welke pagina's waardevol zijn voor je lezers en welke je nog even naar moet kijken.
- **Bouncepercentage**: bouncepercentage is het aantal sessies die niet verdergaan dan één pagina gedeeld door alle sessies. Simpel gezegd, het gaat om de gebruikers die op je site komen, maar er vervolgens meteen vanaf navigeren. Een hoog bouncepercentage wordt meestal als een slechte zaak beschouwd, omdat het betekent dat bezoekers niet lang genoeg blijven hangen om te converteren via je affiliatelinks.
- **Zoekwoordranking**: dit verwijst naar de positie waarin je webpagina scoort voor een bepaald zoekwoord. Het is goed om deze statistiek in gedachten te houden bij het bepalen op welke zoekwoorden je je wil richten en wanneer je je content wil optimaliseren. We zullen hier meer op ingaan in hoofdstuk 6.

Bekijk regelmatig je KPI's en gebruik deze analytics om je affiliatesales te verhogen.

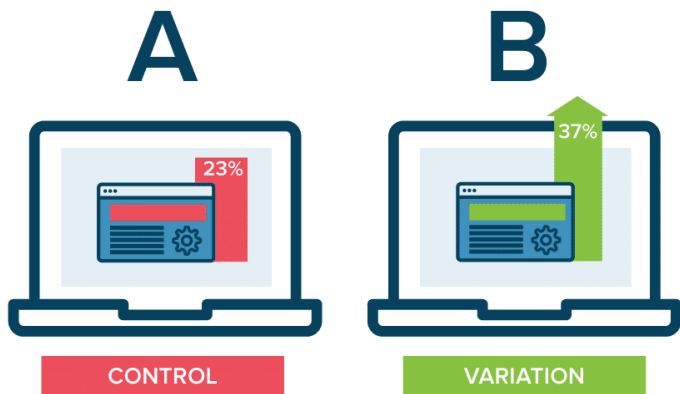
Pas toen ik op mijn site het tracken van conversieratio's had geïmplementeerd met Google Analytics en WordPress Pretty Links, had ik de datapunten die ik nodig had om zinvolle verbeteringen aan mijn CTR te brengen.



Mike Andreasen,
Senior Performance Engineer/Oprichter van **WP Bullet**

A/B testen gebruiken om je best presterende content te identificeren

Voer **A/B-testen** uit om te bepalen welke versie van een element in je campagne beter presteert. Pas A/B-tests toe op webpagina's, blogposts, **banneradvertenties**, e-mails en meer om de perfecte balans te vinden die je de meeste affiliatesales genereert.



A/B-tests gebruiken om je sales te optimaliseren

Zo voer je je eigen A/B-test uit:

1. Kies welk element je wil evalueren. Typische keuzes zijn koptekst, calls-to-action, visuals en lay-out.
2. Bepaald welke KPI het succes van de test zal meten. Als je bijvoorbeeld de onderwerpregel van je e-mail wil testen, dan wil je waarschijnlijk naar het percentage geopende e-mails.
3. Kies een steekproefomvang, dus het aantal tests dat nodig is om een winnaar te bepalen.
4. Maak twee versies van je test, met als enige verschil het testelement.
5. Voer je test uit.
6. Evalueer je resultaten op basis van je vooral bepaalde KPI's. Let op eventuele externe factoren die van invloed kunnen zijn op je test.

Kijk eens naar de [beste WordPress A/B-testtools](#) om je conversieratio te optimaliseren.

Door eenvoudige maar krachtige A/B-tests uit te voeren, kon ik de conversiepercentages verdubbelen.



Mike Andreasen,
Senior Performance Engineer/Oprichter van [WP Bullet](#)

Linken naar voor conversie geoptimaliseerde landingpagina's

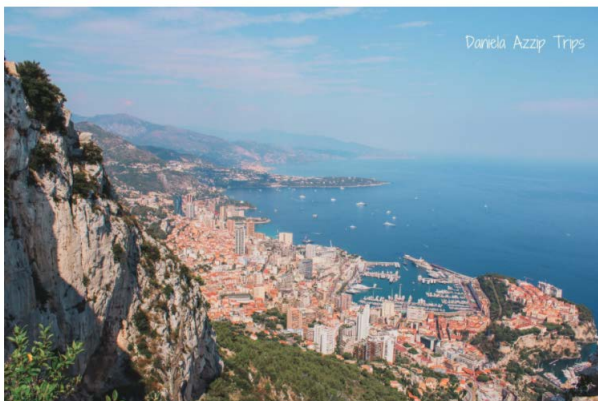
In hoofdstuk 2 verwezen we hier veel naar. Clicks zorgen niet automatisch voor sales. Het is dus zaak om je verkeer naar de juiste landingspagina's te leiden, om zo je clickpotentieel

te maximaliseren en de kansen op het genereren van meer affiliatesales te vergroten. Zo [maak je de jouwe met WordPress](#).

Je landingspagina moet niet alleen relevant zijn, maar moet gebruikers ook voldoende mogelijkheden bieden om te converteren.

In de blogpost van reisblogger en affiliatemarketeer Daniela Azzip Trips over [verborgen juweeltjes aan de Cote d'Azur](#), leidt ze lezers die geïnteresseerd zijn in accommodaties rechtstreeks naar een conversiepagina van Booking.com.

5) La Turbie



Top view towards Monaco from Tête de Chien, La Turbie

I still can't believe many people do not include La Turbie in their trip to the French Riviera, specially if you're planning on visiting [Monaco](#) (which by the way, you really should!). La Turbie is a small town, popular for it's gigantic [Trophee d'Auguste](#) (35m high), narrow picturesque cobbled streets and the [Tête de Chien](#) viewpoint, from where you have breathtaking views to Monaco and other towns on the Mediterranean coast.

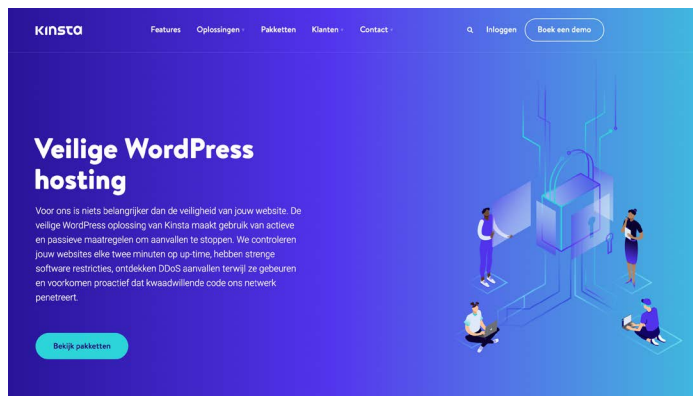
This is a site not to miss if you are on a hunt for the best views!

Where to stay in La Turbie:

Options are limited in La Turbie. Choose to stay at [Hôtel Napoléon](#) or at a [Cosy Studio with garden](#). For more options, consider staying in [Menton](#) instead.

[Daniela Azzip Trips's](#) voor conversie geoptimaliseerde blogpost

Als je een Kinsta affiliate bent en je blogpost bespreekt bijvoorbeeld websitebeveiliging, dan kan je linken naar onze pagina over [veilige WordPress hosting](#).



Kinsta's landingpagina over veilige WordPress hosting

Verkeer leiden naar gelokaliseerde sites

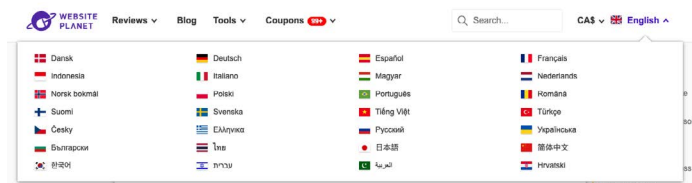
Uit gegevens blijkt dat gebruikers liever browsen en winkelen in hun moedertaal. Het is waarschijnlijker dat je een affiliatesale binnensleept als je gebruikers naar een gelokaliseerde site leidt.

Bij Kinsta bieden we onze content aan in het [Engels](#), [Spaans](#), [Duits](#), [Frans](#), [Italiaans](#), [Nederlands](#), [Portugees](#), [Deens](#), [Zweeds](#) en [Japans](#). Door naar het taalmenu rechtsonder in onze footer te gaan, kan je eenvoudig tussen de verschillende sites schakelen.



Kinsta biedt zijn sites in veel talen aan

Een ander voorbeeld is te zien op [Website Planet](#) die content in meerdere talen publiceert en verschillende gelokaliseerde sites heeft.



De vele talen die [Website Planet](#) hun lezers biedt

Je kan je site niet alleen in verschillende talen aanbieden, maar ook verschillende sites hebben voor verschillende landen. [Amazon-affiliates](#) moeten er rekening mee houden dat Canadese Amazon-gebruikers shoppen op [amazon.ca](#) terwijl Amerikaanse Amazon-gebruikers hun aankopen doen op [amazon.com](#). Dit kleine verschil in URL maakt een enorm verschil in gebruikerservaring en je affiliate-inkomsten.

Call-to-action (CTA's) toevoegen aan je langere artikelen

Lange artikelen zijn stukken content die doorgaans 2000 woorden of langer zijn. Met deze artikelen kan je dieper ingaan op onderwerpen. Verder zijn ze makkelijker aan te passen aan evergreencontent en worden ze vaker gedeeld dan de gemiddelde post.

Calls-to-action (CTA's) moedigen gebruikers aan om iets op je site te doen. Meestal zijn het gehyperlinkte teksten, knoppen of afbeeldingen. Bij affiliatemarketing sturen CTA's gebruikers bijna altijd naar een voor conversie geoptimaliseerde landingspagina.

Voeg CTA's toe aan lange content om de conversiemogelijkheden te spreiden binnen je artikel. Het is een standaard best practice om een CTA onderaan een artikel toe te voegen. Ook raden we aan om er een aan het begin en een paar in het midden toe te voegen, afhankelijk van de lengte. Op die manier bereik je alle lezers, of ze nu een gedeelte lezen of het hele stuk.

In dit **Shout Me Loud-artikel** optimaliseert affiliatemarketeer Harsh Agrawal voor conversies door twee CTA-knoppen op te nemen. Eén halverwege:

How About Kinsta Pricing?

When you are shopping for a quality managed WordPress hosting, pricing is usually one of the significant catches. Kinsta offers entry-level hosting for \$30 which allows 20K views in a month.

They offer various plans, and you should pick one based on:

- How many WordPress blogs/sites you want to host...
- How many views your blog is getting every month...
- How many PHP workers you need...

They offer *Starter*, *Business Plans*, *Enterprise Plans*, and *Custom Solutions*..



 Check Kinsta's Entry-level Packages

Een CTA-knop in de [blogpost van Shout Me Loud](#)

En nog één aan het eind:

My suggestion for you is that if you ever find yourself in the same junction as I was a few years back when you have to pick a managed WordPress hosting which can guarantee the right hosting environment for your website/blog to grow, **pick Kinsta hosting**.

You will thank me for this advice.



 Check out Kinsta Hosting

Een tweede CTA knop op de [blogpost van Shout Me Loud](#)

Bekijk onze gids over hoe je [de beste lange artikelen schrijft in WordPress](#).

Nieuwe verkopers toevoegen aan oude content

“Oude” content van goede kwaliteit biedt enorm veel SEO-voordelen. Omdat het al langer een plekje heeft op het internet, kan deze [content organisch zoekverkeer genereren](#) en profiteren van linksharing.

Vergroot je kansen op affiliatesales door nieuwe verkopers aan je bestaande content toe te voegen.

En dat is nog niet alles. Maak ook meteen van de gelegenheid gebruik om [de inhoud van het artikel te vernieuwen](#) en [kapotte affiliatelinks te herstellen](#). Werk oude cijfers bij en link je nieuwere content naar voor conversie geoptimaliseerde landingspagina's. Je lezers zullen het niet alleen op prijs stellen, maar het updaten van de inhoud zal Google ook verleiden om je site vaker te crawlen, wat kan leiden tot een positieverhoging in zoekmachines.

Je affiliatelinks cloaken

Affiliatelinks kunnen lang en ingewikkeld zijn, en er soms zelfs wat eng uitzien, helemaal voor niet-technische gebruikers. Deze links geven vaak ook geen informatie waar de gebruiker zal eindigen als hij erop heeft geklikt, wat voor nog meer aarzeling kan zorgen.

Daarom is het zaak om strakke affiliate-URL's te maken met [linkcloaking](#) om de kans te vergroten dat een gebruiker op je affiliatelink klikt. Vergeet ook niet om op de pagina je [affiliate-disclaimer](#) toe te voegen, zodat gebruikers zien dat je promoties betaalde advertenties zijn.

Create affiliate link

To create an affiliate link paste any URL you'd like to link to from the Kinsta website below. You will then be able to copy paste a version of this URL with your affiliate ID added.

[Create link](#)

Custom affiliatelinks maken in Kinsta's affiliatedashboard

Marketing op sociale media

Net als een website zijn de sociale media een ander platform waar je een publiek kan opbouwen, inhoud kan promoten en kan zorgen dat mensen op je affiliatelinks klikken. Om je inspanningen te maximaliseren is het zaak om je content voor elk platform te optimaliseren en hun unieke tools ten volle te gebruiken.

Voordat we ingaan op de verschillende platforms, moet worden opgemerkt dat niet alle affiliateprogramma's rechtstreeks linken op sociale media toestaan. Sommigen geven er de voorkeur aan dat je sociale media gebruikt om verkeer naar je blog te leiden, terwijl anderen andere programma's rechtstreeks linken alleen toestaan op bepaalde platforms. Lees de servicevoorwaarden van je affiliateprogramma of neem contact met je affiliatemanager om te weten wat jouw programma toestaat.

Laten we nu eens kijken naar een paar manieren waarop je de sociale media maximaal kan benutten.

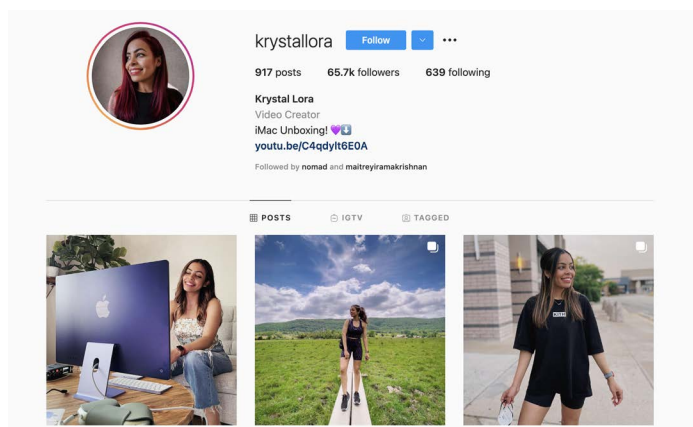
Bedrijfsprofielen gebruiken

Veel sociale-mediaplatforms hebben de mogelijkheid om een zakelijk profiel aan te maken, een "business profile". We raden je aan om hier indien mogelijk gebruik van te maken, omdat ze vaak uitgerust zijn met analytics die van pas kunnen komen bij het

bepalen van het succes van een bericht, de demografie van je publiek en meer.

Ook kan je met dergelijke profielen vaak advertenties maken. Opmerking: controleer voordat je een advertentie maakt bij je affiliateprogramma of advertenties zijn toegestaan.

Hieronder vind je het Instagram-bedrijfsprofiel van videomaker en affiliatemarketeer [Krystal Lora](#).



[Krystal Lora's](#) Instagram-bedrijfsprofiel

Je content hergebruiken op verschillende platforms

We hebben dit in hoofdstuk 2 al besproken, maar het is de moeite waard om het nog een keer te herhalen: maak efficiënt gebruik van je tijd en inspanningen door je content een nieuwe bestemming te geven op andere platforms. Heb je een Reel gemaakt op

Instagram? Hergebruik het op TikTok. Of knip je lange YouTube-video op in kortere fragmenten voor Facebook. De mogelijkheden zijn eindeloos.

In dit voorbeeld heeft Bitcatcha een [Twitter-thread](#) gemaakt met [content van een blogpost](#).

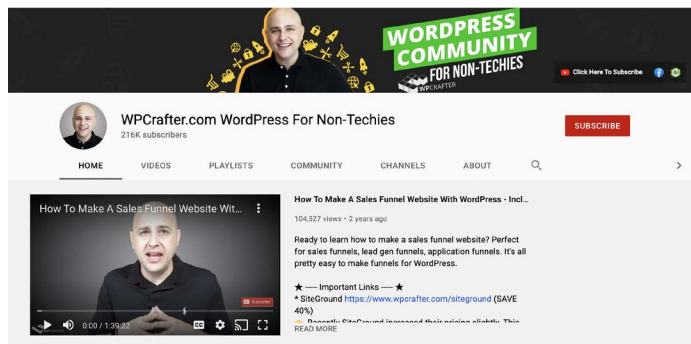


Een deel van [Bitcatcha's Twitter-thread](#)

Geld verdienen met je videocontent om extra inkomsten te verdienen

Naarmate je volgers op sociale media groeien, kun je op bepaalde platforms in aanmerking komen om geld te verdienen met je video's. Wanneer je dit niveau bereikt, profiteer dan van deze extra bron van inkomsten. Je hebt het verdiend!

Opmerking: Geschiktheid en voorwaarden van deze programma's zijn onderhevig aan verandering. Vind de meest recente op de sites van de platforms.



WPCrafter's YouTube-kanaal

YouTube Partner Program

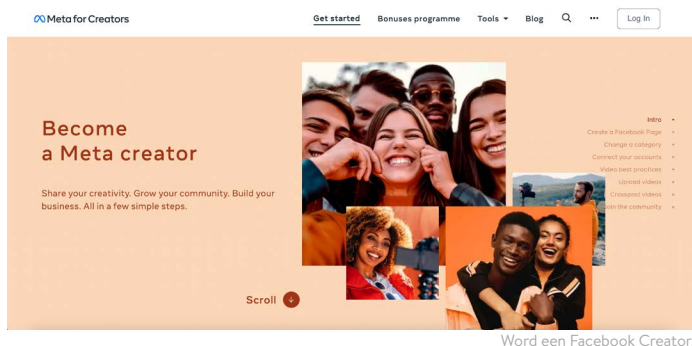
Dit programma biedt makers verschillende mogelijkheden om inkomsten te genereren. Word lid van het [YouTube Partner Program](#) om toegang te krijgen tot advertentie-inkomsten, kanaal-lidmaatschappen, merchandisemogelijkheden, superchat en superstickers en YouTube Premium-inkomsten.

Toelating tot het programma en de verschillende functies ervan is gebaseerd op leeftijd en aantal abonnees.

Meta for Creators (voorheen Facebook for Creators)

Net als bij YouTube kan je hier ook geld verdienen door [advertenties in je video's op te nemen](#). Met in-stream-advertenties kan je video's selecteren waarmee je inkomsten wil genereren. Je kan zelf bepalen waar je ze wil invoegen binnen een video: pre-roll, mid-roll of afbeeldingsadvertenties.

Hier vind je meer informatie over hoe je aan de slag kan als een [Facebook Creator](#).



TikTok Creator Fund

In vergelijking met YouTube en Facebook staat dit programma nog in de kinderschoenen. Ook is het momenteel alleen beschikbaar voor videomakers in bepaalde landen.

Maar als je een groot publiek op TikTok hebt opgebouwd, dan kan het [TikTok Creator Fund](#) een nieuwe manier zijn om te profiteren van je content. Op dit moment zijn opbrengsten verdeeld op basis van views, de authenticiteit van de views en engagement.

Een Facebook groep joinen of maken

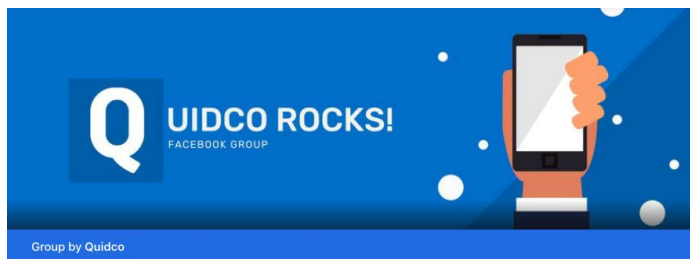
Affiliate marketing is gebaseerd op het opbouwen en ontwikkeling van relaties. Dit is belangrijk omdat het vergroten van je community betekent dat meer mensen kennis zullen maken met je content inhoud, die je affiliatelinks bevat.

Er zijn verschillende manieren waarop Facebook groepen je kunnen helpen bij het opbouwen en ontwikkelen van relaties.

Maak een besloten Facebook-groep

Communiqueer met je community door vragen te beantwoorden, te linken naar relevante blogposts of video's en contact te leggen met gelijkgestemde mensen. De groep kan voor iedereen toegankelijk zijn of alleen beschikbaar voor een bepaald segment - bijvoorbeeld leden van een online klas waaraan je lesgeeft of abonnees van je mailinglijst.

In dit voorbeeld gebruikt de cashback-site [Quidco](#) hun [Facebook-groep](#) om contact te zoeken met hun community, tips te delen en challenges en wedstrijden te organiseren.



Quidco Rocks!

🔒 Private group · 10.0K members

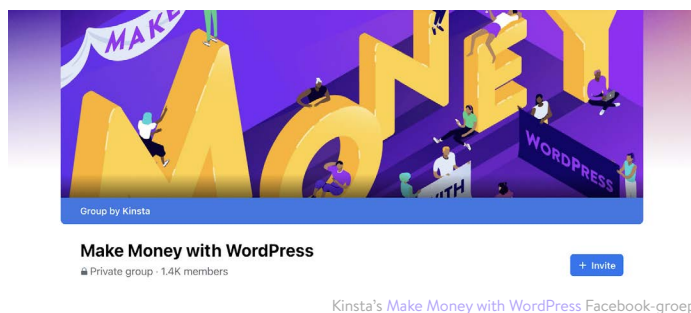
[Quidco's Facebook-groep](#)

Word lid van een reeds bestaande Facebook-groep

Kom in contact met een reeds bestaande groep binnen je niche om je merkautoriteit op te bouwen.

Word lid van de Facebook-groep van je affiliateprogramma

Lees meer over affiliatemarketing en het verhogen van je omzet. Bij Kinsta nodigen we onze affiliate uit om lid te worden van onze Facebook-groep “[Make Money with WordPress](#).” Hier plaatsen we regelmatig nieuws rond Kinsta en delen we tips om meer affiliatesales binnen te slepen.



De juiste kanalen kiezen voor je publiek

Met zoveel sociale platforms op het internet, kan het lastig zijn om te beslissen welke jij kan gebruiken om je inkomen te verhogen. Onze aanbeveling? Claim je gebruikersnaam op verschillende platforms, maar richt je tijd en geld op de plekken waar je publiek zich bevindt.

E-mailmarketing

Bouw je community op met [e-mailmarketing](#). Niet alleen kan je het gebruiken om een nieuw publiek te bereiken, maar het is ook een manier om ervoor te zorgen dat meer mensen je waardevolle content te zien krijgen met als resultaat meer affiliatesales.

Zoals we eerder hebben vermeld: neem niet alleen maar affiliatelinks op in je e-mailcontent. Bied in plaats daarvan iets van waarde. Moedig je publiek aan om op verschillende artikelen te klikken en leid ze van daaruit om te converteren met je affiliatelinks.

Hieronder geven we enkele tips over hoe je je e-mailmarketing naar een hoger niveau kan tillen.

De juiste software kiezen voor je e-mailmarketing (niet je host)

De meeste WordPress-hosts, waaronder Kinsta, zorgen voor een manier waarop je via hun eigen servers outbound e-mails kan versturen. Dit is prima voor af en toe een e-mail (zoals het opnieuw instellen van wachtwoorden) en zodat je snel aan de slag kan gaan met je site. Er zijn echter enorm veel nieuwe externe plugins die WordPress tegenwoordig kunnen veranderen in een volwaardige e-mailmarketingoplossing, en waarmee je gemakkelijk regelmatig duizenden e-mails kan versturen.

Hoewel er niks mis is met de plugins zelf, wordt de configuratie van hoe de plugins e-mails verzenden vaak over het hoofd gezien. Als je deze niet juist instelt, kan dit de performance van je e-mailcampagne schaden en er zelfs voor zorgen dat je e-mails de inbox van je publiek niet bereiken.

Een [hostingserver is doorgaans niet bedoeld als e-mailserver](#).

In plaats daarvan volgen hier enkele softwareaanbevelingen die handig zijn voor het verzenden van nieuwsbrieven, aankondigingen, uitnodigingen en meer:

1. [MailChimp](#)
2. [MailerLite](#) (te zien in de afbeelding hieronder)
3. [SendPulse](#)
4. [HubSpot](#)

Klik op de bovenstaande links voor een uitgebreide beschrijving van elke dienst en waarom deze wel of niet werkt voor jouw community en budget.

therisingceo.

Jesse,

So happy to have you here!

I'm Amanda, a professional blogger & online business coach, Pinterest marketing expert and the founder of The Rising CEO. 🍷

De blog van [Rising CEO](#) maakt gebruik van de e-mailsoftware van Mailerlite.

Ook zijn ze een [affiliate van MailerLite](#).

Een solide lijst met abonnees bouwen

Hoe solide je e-mailmarketingstrategie ook is, je zal er nooit van kunnen profiteren als je geen lijst met abonnees hebt.

In eerste instantie begonnen we met een abonneebox binnen de site. Wat betreft aantallen werkte het niet zo goed, maar de bezoekers waren wel enorm betrokken. Omdat het wat tijdsinvestering betreft steeds aantrekkelijker werd om de nieuwsbrief te maken, naarmate hij meegroeide met ons publiek, pasten we op een gegeven moment verbeteringen aan onze content toe om deze aantrekkelijker te maken voor ons publiek. Hierdoor groeide onze lijst veel sneller. Het was belangrijk om de lijsten op de juiste manier te taggen, omdat het 2e cohort niet zo betrokken en geïnteresseerd was in de nieuwsbrieven als de eerste, dus deze wil je misschien eerder kwalificeren.



Ionut Neagu,
CEO van **Themeisle**, [@hackinglife7](#)

Hier zijn een paar eenvoudige manieren om te beginnen:

Begin een blog

Gebruik je blog om meer [inbound leads](#) aan te trekken, je autoriteit te vergroten en je SEO te laten groeien (daarover meer in het volgende hoofdstuk). Voeg vervolgens verschillende mogelijkheden toe voor bezoekers om lid te worden van je nieuwsbrief.

Marketeers die blogs gebruiken voor het genereren van leads en sign-ups, hebben [gemiddeld 97% meer inbound leads](#) dan degenen die niet bloggen. We kunnen hier bij Kinsta persoonlijk voor instaan. Bekijk onze [SEO-checklist](#) die we zelf gebruikten om ons verkeer in 12 maanden met 123% te verhogen.

Hier is een voorbeeld van [Tangible Day](#), een blog met enorme aantallen artikelen over hobby's, games, schilderen, fotografie, 3D-printen en meer, bedoeld voor miniatuurschilders en hobbyisten. Deze artikelen leiden organisch verkeer naar de site en de blog verdient geld wanneer lezers op affiliatelinks klikken. De site bevat ook een formulier om je te abonneren op hun nieuwsbrief.

**Tangible Day**
A Blog for Miniature Painters and Hobbyists

Portfolio ▾ Hobby Articles ▾ Journal ▾ Shop 🔍 0 items

Painting Articles



"Dipping" Miniatures to Speed Paint (Army Painter Quickshade Guide and Review)



How to Fix Foggy Varnish on Miniatures (Simple, Easy, Fast)



1000 Stickers for \$65

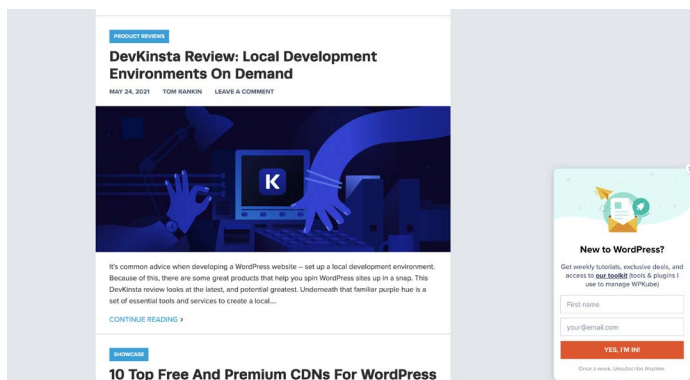
[Tangible Day's artikelen over schilderen](#)

PS: Als je nog geen blog hebt, raden we [WordPress](#) ten eerste aan.

Gebruik aanmeldingsformulieren

Voeg aanmeldingsformulieren toe aan je site. Hoewel het toevoegen van een aanmeldingsformulier voor een nieuwsbrief in de footer zeker een goed idee is, zal niet iedereen actief op zoek gaan naar je "Abonneren"-knop. Breng het dus naar ze toe.

Dit is hoe [WPKube](#) websitebezoekers die door hun site hebben gescrold, aanmoedigt om zich aan te melden voor hun nieuwsbrief.

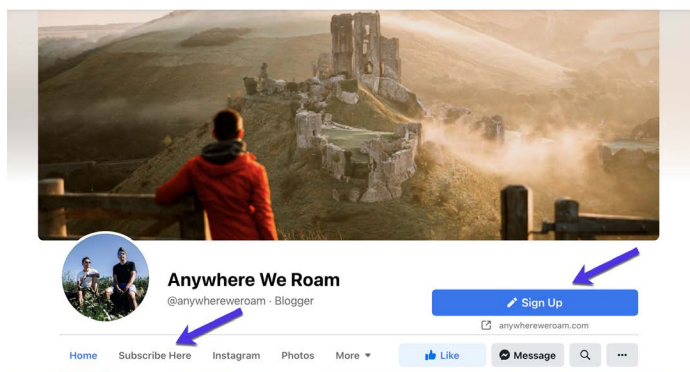


Een aanmeldingsformulier voor e-mails van [WPKube](#)

Voeg een nieuwsbriefaanmelding toe aan je sociale-mediakanalen

Gebruik sociale media in je voordeel. Optimaliseer je bio door een link naar je nieuwsbrief op te nemen en deze regelmatig te promoten.

Hier zie je hoe travelbloggers en affiliatemarketeers Mark en Paul van [Anywhere We Roam](#) hun nieuwsbrief promoten op hun Facebook-pagina.



Een aanmeldingsformulier voor de nieuwsbrief op de Facebook-pagina van [Anywhere We Roam](#)

Je berichten kort maar krachtig houden

Bijna de helft van de consumenten zegt te veel e-mails te ontvangen. De kans is groot dat je ook bij deze groep hoort.

Hoewel blogposts en online artikelen kunnen weggelaten worden met een hoger aantal woorden, willen de lezers van je e-mails geen miniroman lezen. Zorg dus dat je waarde toevoegt, direct ter zake komt en linkt naar je artikelen om lezers aan te moedigen om via jouw affiliatelinks tot aankoop over te gaan.

De perfecte onderwerpregel bedenken

Als je niet de juiste onderwerpregel hebt, maakt de content verder weinig uit. 47% van de lezers beslist alleen op basis van de onderwerpregel of ze een e-mail openen.

Maar hoe verleid je je lezers om je bericht te openen? Een manier is om de “voordeel, logica of bedreiging”-methode te volgen. Dit betekent dat je ofwel een overduidelijk voordeel geeft, een “common sense” statement maakt, of content schrijft in de lijn van “dit mag je niet missen”.

Je publiek betrekken

Hoe zorg je ervoor dat je lezers opletten? Geef ze een reden om tot actie over te gaan of met je te communiceren nadat ze jouw e-mail hebben gelezen. Stel ze bijvoorbeeld een vraag of link naar relevante content. Houd je lezers betrokken bij je merk.

In dit voorbeeldt biedt beletteringsartiest en affiliatemarketeer [Lauren Hom](#) lezers creatieve tips, resources en werkbladen.

SUBSCRIBE TO KICKSTART YOUR CREATIVITY



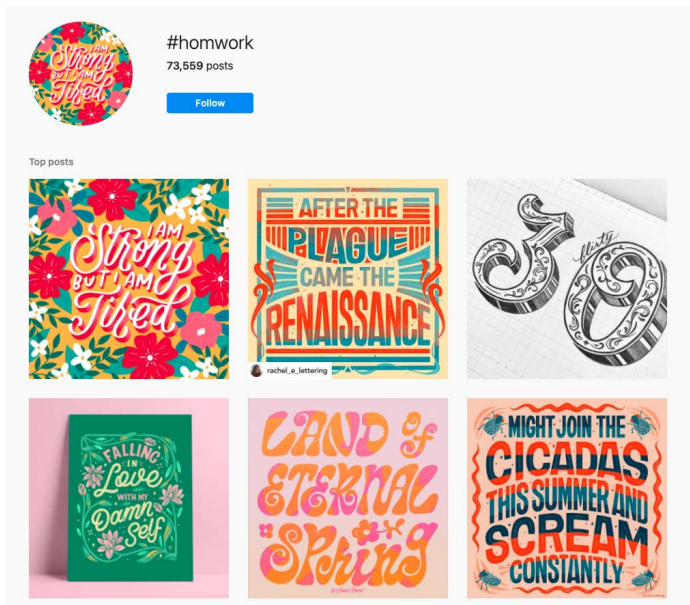
Join over 30,000 creative go-getters and receive access to my library of tutorials, worksheets and resources for designers & creative entrepreneurs!

Nieuwsbriefaanmelding beletteringsartiest [Lauren Hom](#)

Social sharing toevoegen aan je e-mails

Zorg dat je het je publiek makkelijk maakt om je berichten te delen. Het is een eenvoudige manier om het bereik van je content te vergroten en autoriteit op te bouwen.

Zoals we al vermeldden in de vorige sectie, geeft Lauren Hom wekelijks creatieve tips aan haar publiek. Om voor nog meer interactie te zorgen, moedigt Lauren haar lezers aan om hun werk op Instagram te delen, haar te taggen en de hashtag #HOMwork te gebruiken. Lauren kiest vervolgens haar favorieten en promoot ze in haar stories.



Lauren Hom's hashtag ([#HOMwork](#)) op Instagram

Een krachtige call-to-action toevoegen

Elke e-mail heeft een sterke en duidelijke call-to-action (CTA) nodig om lezers aan te moedigen een bepaalde taak uit te voeren. Onderzoek toont aan dat een CTA je click-through-rates met [meer dan 370%](#) kan verhogen.

Wil je dat je lezers een bepaalde blogpost lezen? Neem het op in je CTA. Wil je dat lezers je nieuwste resource downloaden? Neem het op in je CTA.

Hier is een sterke CTA te zien in een e-mail van [Smart Passive Income](#) die lezers aanmoedigt om zich te registreren voor hun workshop:

Monetize Your Brand with Affiliate Marketing (Special Offer)



Purchase by Tuesday, June 1st at 9:00 PM Pacific and you'll receive \$120 off and get access to two premium workshops:

1. **Click & Convert** (retail price: \$99) which will teach you how to write effective headlines and subject lines that compel people to take action.
2. **Cash Flow Fundamentals** (retail price: \$99) where you'll get an in-depth look at the mechanics of cash flow in your business —the emotions involved, how to set up your bank accounts, what percentage of your cash goes where, and much more!

1·2·3 Affiliate Marketing will help you crack the code of monetization. In this course, you'll learn:

- How to choose and promote the right products and services that will serve the needs of your audience
- How to stay authentic (and legal), building trust with your audience
- Promotion strategies that will fit within your comfort level

REGISTER NOW



Een CTA van [Smart Passive Income](#) die lezers aanmoedigt zich in te schrijven voor een workshop

Je abonnees niet overweldigen

De meesten geven er de voorkeur aan om minstens één keer per maand een promotionele e-mail te ontvangen, en **15% van de consumenten** zegt dat ze het niet irritant vinden om dagelijks een te ontvangen. De sweet spot ligt waarschijnlijk ergens in het midden en varieert per sector, publiek en content.

Om jouw sweet spot te vinden, houd je je afmeldpercentage in de gaten (denk aan de KPI's die we in hoofdstuk 2 hebben genoemd) na elke campagne en pas je verzendfrequentie op basis daarvan aan. Een andere manier om te weten hoe vaak je publiek van je wil horen, is door het ze gewoon te vragen.

Het is het beste om de frequentie te vermelden in de buurt van je aanmeldingsformulier. In de sign-up voor de nieuwsbrief van **CodeinWP** maken ze duidelijk dat hun e-mail wekelijks wordt verzonden.

The CodeinWP Weekly Newsletter

JOIN OUR **EXCLUSIVE NEWSLETTER** FILLED WITH NEWS, RESOURCES AND
INSIGHTS ON WORDPRESS AND BEYOND.
DELIVERED TO YOUR INBOX, FOR FREE, WEEKLY!

SUBSCRIBE NOW

CodeinWP's sign-up nieuwsbrief

Testen, meten en herhalen

Als je je metrics niet hebt gedefinieerd en deze consistent trackt, zullen je resultaten uiteindelijk stagneren en zal je jezelf blijven afvragen waar je steken hebt laten vallen. A/B-testen is een geweldig hulpmiddel om te zien wat het beste met je doelgroep resoneert.

Je kan ook e-mailmetrics gebruiken in [Google Analytics](#) met behulp van UTM tags. Om je campagne te zien, ga je naar Acquisition > Campaigns. Veel e-mailmarketingtools voegen ook automatisch UTM tags voor je toe.

Welke metric je ook kiest voor je metingen, meet nooit slechts één keer. Nadat je je strategie hebt aangepast, meet dan nogmaals. Je e-mailmarketingstrategie moet altijd in ontwikkeling zijn.

Ontvang de nieuwste tips over hoe je je website en je bedrijf kan laten groeien - rechtstreeks in je inbox. Abonneer je op Kinsta's gratis wekelijkse nieuwsbrief.



Zoekmachine-optimalisatie

[Zoekmachineoptimalisatie \(SEO\)](#) betekent dat je content bovenaan in de relevante zoekresultaten verschijnt. Waarom is dit belangrijk voor affiliates? Om affiliatesales via je blog te genereren, heb je mensen nodig die je site bezoeken.

Maar Google is een plek met veel concurrentie, vooral in bepaalde niches. Hier zijn bijvoorbeeld een paar reisblogs die op de eerste pagina van onze eigen zoekopdracht “Egypt itinerary” verschenen. Met meer dan 10.600.000 resultaten voor die zoekopdracht, zijn er veel SEO-vaardigheden nodig om tot de top te behoren.

<https://www.wheretheistheworld.ca> › [egypt-itinerary](#) ▼

The Perfect Do-It-Yourself Egypt Itinerary for 5, 7 or 10 Days ...

May 5, 2019 — During your **Egypt 10 Day Itinerary** start with 2 days in Cairo, head South to Aswan for 2 days, spend 3 days on your Nile cruise, and end with 3 ...

<https://www.bucketlistly.blog> › ... › Middle east › Egypt ▼

2 Weeks in Egypt - The Ultimate Backpacking Travel Guide to ...

Mar. 26, 2021 — Without further ado, let's begin! Table of Contents. **Egypt Itinerary Map**; **Egypt Travel Video**; **Why Visit Egypt** ...

[Why Visit Egypt](#) · [What to Pack for Egypt](#) · [Egypt Two Weeks Itinerary](#)

<https://againstthecompass.com> › [traveling-egypt-itinerary](#) ▼

Travel to Egypt (3-week itinerary + Tips) - Against the Compass

Sep. 14, 2020 — Map of the 3-week **Egypt Itinerary** · Day 1 to 3 – Cairo · Day 4, 5 – Alexandria · Day 6, 7 – Port Said or City of Suez · Day 8, 9, 10 – Dahab and the ...

[Security issues](#) · [Scams in Egypt](#) · [1-week itinerary](#) · [Day 1, 2, 3 – Cairo](#)

<https://goingawesomeplaces.com> › [10-day-egypt-itinerary](#) ▼

10 Day Egypt Itinerary - Best of Egypt with Djed and Dahabiya ...

May 17, 2021 — Classic Must-Do's in a 10 Day **Egypt Itinerary**.

<https://johnnyafrika.com> › [ultimate-one-two-week-egypt...](#) ▼

The Ultimate One to Two Week Egypt Travel Itinerary - Johnny ...

Jul. 16, 2018 — How many days do I need to spend in **Egypt**? · [Map of Itinerary](#) · **Egypt Two Week Itinerary** Day by Day · Day 1-2: **Egyptian** Museum of Cairo and ...

<https://www.cntraveller.com> › [gallery](#) › [classic-itinerary...](#) ▼

Egypt: a classic itinerary by Condé Nast Traveller | CN Traveller

Classic Itinerary: **Egypt** · The Pyramids. DAY ONE: CAIRO The Pyramids · Cairo. DAY TWO: CAIRO · Luxor. DAY THREE: LUXOR · Nile Cruise. DAYS FOUR-SIX: ...

<https://leaveyourdailyhell.com> › [egypt-itinerary](#) ▼

The Only Egypt Itinerary You're Good to Need Post-Pandemic

May 15, 2021 — Planning a post-Covid trip to Egypt? Put your 2021 **Egypt Itinerary** together here, from Cairo and the Pyramids of Giza, to Luxor and Aswan.

Zoekresultaten Google voor "Egypt itinerary"

Zoals je kan zien, kan het verbeteren van de SEO van je website enorme resultaten opleveren.

We hebben een blogpost geschreven met de [58 tips die we bij Kinsta hebben gebruikt om ons organisch verkeer in 12 maanden met meer dan 123% te laten groeien](#). We raden je ten eerste aan deze te lezen, maar tot die tijd zijn hier een paar tips die je kan implementeren voor je affiliatecontent.

Zoekwoordonderzoek uitvoeren

Als het gaat om WordPress-SEO, is het belangrijk om te onthouden dat Google nog altijd een computeralgoritme is. Trefwoorden zijn dus belangrijk.

Optimaliseer je content dus met [trefwoordonderzoek](#). De truc is om een goed zoekwoord te vinden met voldoende zoekvolume dat niet te concurrerend is. Er zijn veel geweldige tools die je hierbij kunnen helpen. Een paar van onze favorieten zijn [KWFinder](#), [SEMrush](#) en [Ahrefs](#).

Als je een locatiegerichte affiliatemarketeer bent, kan je content een SEO-voordeel opleveren, omdat zoekwoorden in je eigen taal vaak minder concurrerend zijn. Bekijk onze uitgebreide [meertalige WordPress-gids](#) om de SERP's in andere talen te gaan domineren.

Als je meer verkeer wil genereren, moet je "nuttige" content produceren. Maar om het naar een hoger niveau te tillen, moet je content maken met een bewezen zoekvolume. Het vinden van de juiste balans tussen een op SEO gestoelde strategie en het leveren van goed geschreven, unieke content, is het geheim van websitegroei.



Daren Low,
Chief Strategist, [Bitcatcha.com](#)

Altijd een focuszoekwoord gebruiken

Wanneer je een blogbericht schrijft of een pagina op je WordPress site publiceert, moet je altijd een focuszoekwoord in gedachten hebben. Zorg dat je niet alleen maar een bericht schrijft omdat je meer content wil publiceren.

Stel in de [Yoast SEO plugin](#) het juiste focuszoekwoord in waar je over wil schrijven. Voor deze [blogpost over SEO](#) hebben we bijvoorbeeld het focuszoekwoord “WordPress SEO” gebruikt. Je kan zien dat Yoast SEO de zoekwoord dichtheid analyseert en meldt dat deze aan de lage kant is:

Analyse-resultaten

^ Problemen (3)

- **Keyphrase dichtheid:** De focus keyphrase is 40 keer gevonden. Dat is minder dan het minimum aanbevolen aantal van 58 keer voor een tekst van deze lengte. [Focus op je keyphrase!](#)
- **Keyphrase in sub-heading:** Gebruik meer keyphrases of synoniemen in je H2 en H3 sub-headings!
- **SEO titel lengte:** de SEO-titel is langer dan de zichtbare limiet. [Probeer die korter te maken.](#)

^ Verbeteringen (2)

- **Afbeelding keyphrase:** Van de 87 afbeeldingen op deze pagina heeft alleen 19 een alt-attriboot dat het onderwerp van je tekst weergeeft. [Voeg je keyphrase of synoniemen toe aan de alt-tags van meer relevante afbeeldingen!](#)
- **Eerder gebruikte keyphrase:** Je hebt de volgende keyphrase één keer eerder gebruikt. [Gebruik je keyphrase niet meer dan één keer.](#)

^ Goede resultaten (11)

- **Uitgaande links:** Goed gedaan!
- **Afbeeldingen:** goed werk!
- **Interne links:** je hebt voldoende interne links. Goed werk!
- **Keyphrase in introductie:** goed gedaan!
- **Keyphrase verdeling:** Goed gedaan!
- **Keyphraselengte:** goed gedaan!
- **Keyphrase in meta-beschrijving:** De keyphrase of synoniem staan in de meta-beschrijving. Goed zo!
- **Lengte van de meta-beschrijving:** Goed gedaan!
- **Tekstlengte:** De tekst bevat 15623 woorden. Goed gedaan!
- **Keyphrase in de titel:** De volledige overeenkomst met de focus keyphrase staat aan het begin van de SEO titel. Goed gedaan!
- **Keyphrase in slug:** Goed bezig!

Voorbeeld van een focuszoekwoord in Yoast SEO-plugin

Hoewel de dichtheid van zoekwoorden/zinnen geen rankingfactor is, kan het je toch helpen om ervoor te zorgen dat je inhoud je doelzoekwoorden bevat.

Neem je focuswoord op in de eerste alinea

De eerste alinea van elk bericht of elke pagina is erg belangrijk omdat Google content van boven naar beneden crawlt. Als het je zoekwoord snel vindt, is de kans groter dat je artikel relevant geacht wordt voor dat onderwerp.

Het is ook een manier om op de juiste manier “de toon te zetten” voor je lezers en je bouncepercentage te verbeteren door de content te leveren die ze verwachtten te zien.

Blogger Diana van [Adventures With Art](#) doet dit feilloos in een artikel over het verkleinen van afbeeldingen in Canva. Het artikel verschijnt op de eerste pagina van SERP's bij het zoeken naar hoe je afbeeldingen manipuleert in Canva, wat natuurlijk perfect is voor maximaal bereik en conversies.

How to Resize a Document in Canva with the Free Version

This post may contain affiliate links

The free version of Canva has a lot of capabilities. It's an amazing, easy to use, free choice for designers. That said, one of the biggest features you lose by going with the free version as opposed to the Pro is being able to resize images. With the free version, you cannot change the size of your documents once you create them. There is a workaround though.

If you have the free version of Canva, there is a workaround for resizing documents that involves creating a new document of your desired size and copying and pasting the elements over from your old document to your new document.

[Adventure With Art's](#) artikel bevat het zoekwoord in de eerste alinea.

Onthoud dat je content altijd natuurlijk en logisch moet klinken. Plaats je zoekwoord op natuurlijke wijze in je opening, in plaats van het simpelweg in je eerste alinea te proppen om maar aan de SEO te voldoen.

Op het aantal woorden letten

Het Engelse gezegde “content is king” geldt nog altijd. Google en bezoekers houden van content van hoge kwaliteit. Het is over het

algemeen veel beter om [lange content te publiceren](#) en het is keer op keer bewezen dat [deze artikelen de zoekresultaten \(SERP's\) domineren](#).

Een ander voordeel van langere content is dat je na verloop van tijd niet alleen gaat ranken voor je focuszoekwoorden, maar ook voor verschillende varianten hierop.

Soms strekt dit zich uit tot honderden populaire zoektermen en woordgroepen. Het verkeer van alle varianten van je zoekwoord, zal je content meer bezoekers opleveren dan van je focuszoekwoord. Uitgebreidere content is dus een win-win.

Het is belangrijk op te merken dat als je langere inhoud maakt, het het beste is om [anchorlinks](#) op te nemen, zodat lezers naar verschillende delen van het bericht kunnen springen. Hier is een voorbeeld van anchorlinks in de blogpost van WP Buffs over [WordPress-Chatbots](#):

- [What Is a Chatbot?](#)
- [How Does a Chatbot Work?](#)
- [What Are the Benefits of Chatbots?](#)
- [What Is a Chatbot Used for?](#)
- [What Is the Best Chatbot Technology?](#)
- [8 of the Best Chatbots for WordPress in 2021](#)
- [Frequently Asked Questions](#)
- [Wrapping Up](#)

Een voorbeeld van anchorlinks in [de blog van WPBuffs](#)

De juiste headingtags gebruiken

De Google-crawler (Googlebot) controleert HTML-headertags zoals H1, H2, H3, enz. om de relevantie van de content van je site te bepalen. Over het algemeen is het het beste om één H1-tag per bericht of pagina te hebben en daaronder meerdere H2's en H3's.

Zie ze als een hiërarchie van belangrijkheid. De H1-tag is je belangrijkste koptekst en moet je focuszoekwoord bevatten. Ook extra kopteksten kunnen je zoekwoord of langere varianten daarvan bevatten. Een voorbeeld hiervan zie je in het [artikel van New York Magazine](#) hieronder.

Maar maak geen misbruik van headers. Deze moeten alleen worden gebruikt om je content op te splitsen om het voor bezoekers gemakkelijker te maken om te lezen, niet als een middel om zoekwoorden op prominente plaatsen op je pagina's te proppen.

The Best Planners for 2021, According to Productivity (and Stationery) Experts

By Maxine Builder and Dominique Pariso



Photo: Courtesy Retailer

Instead of an app or gadget that claims to jump-start your productivity, this year, you should consider investing in a good paper planner. There's plenty of research that shows how actually writing down your to-do list and schedule for the day — rather than typing it out on a laptop or your iPhone — makes you feel more engaged in the task at hand. But also, once the year is complete, a physical planner becomes an artifact, a time capsule, if you will, of all those momentous happenings from that calendar year. To find the best planners for 2021, we talked to 24 productivity experts, life coaches, and people who just love stationery (including a few Strategist

staffers) about their favorites, then culled our archives for standout styles we've written about before. Any of the 32 planners recommended below will surely go a long way to keep you on track this year, but to ensure you find the right one, we broke them down by how they're broken down — whether weekly, daily, or quarterly — and lead each section with the planners that got the most recommendations. The list concludes with a few truly customizable planners we heard about for those folks who relish in obsessing over every last detail.

Best weekly planners



Leuchtturm1917 Weekly Planner + Notebook Medium (A5)

\$24

~~\$28~~ now 14% off

We first heard about German stationery company Leuchtturm1917's weekly planner from self-described "planner power user" Perrin Drumm. As she writes, the planner's "hardback

Een voorbeeld van het gebruik van de juiste header-tags in een artikel in [New Yorker Magazine](#)

Je zoekwoordrankings tracken

We noemden deze metric al in hoofdstuk 2. Zo kan je het implementeren.

Track je zoekwoordrankings om de voortgang van je focuszoekwoorden in SEO-campagnes te volgen. Als je tijd besteedt aan het optimaliseren van je artikelen, is het zaak om ook hun ontwikkeling op de lange termijn te volgen.

Een geweldige strategie waarmee we succes hebben gehad, is het monitoren van je zoekwoorden die helemaal bovenaan de tweede pagina van Google-resultaten verschijnen. Besteed wat tijd aan het toevoegen van meer content en afbeeldingen, het bouwen van backlinks en andere strategieën die we in dit bericht hebben genoemd. Dit zou moeten helpen deze berichten naar de eerste pagina te brengen.

[Google Search Console](#) is geweldig om te zien voor welke zoekwoorden je website al rankt, dus ga naar het rapport voor zoekresultaten.

Google Search Console interface showing search results for 'kinsta.com'. The table displays the following data:

QUERIES	PAGES	COUNTRIES	DEVICES	SEARCH APPEARANCE	DATES
Query					Position
how to clear cache					4.1
how to monetize a blog					1.8
how to check wordpress version					1.3
how to fix dns server not responding					2.1
how to fix dns server					1.7
how to clear browser cache					4.5

Google Search Console Queries rapport

Meta-omschrijvingen schrijven om je click-through-rate te verhogen

Meta-omschrijvingen hebben geen invloed op je WordPress SEO als het gaat om rankings, maar ze hebben wel invloed op je CTR. Een [goed geschreven meta-omschrijving](#) kan gebruikers in de zoekresultaten verleiden om op jouw artikel te klikken in plaats van op het bericht erboven of eronder.

Hoe hoger je CTR, hoe relevanter Google je content zal vinden en hoe hoger je pagina zal ranken.

Bekijk onze [videogids](#) over het toevoegen van meta-omschrijvingen in WordPress:



Je afbeeldingsbestanden een logische naam geven en alt-tekst toevoegen

Afbeeldingsbestanden zijn belangrijker dan de meeste website-eigenaren denken. Door een paar WordPress SEO-tips toe te passen, kan je een mooie boost verwachten, zowel in de zoekresultaten als Google Image Search.

Om je SEO te verbeteren:

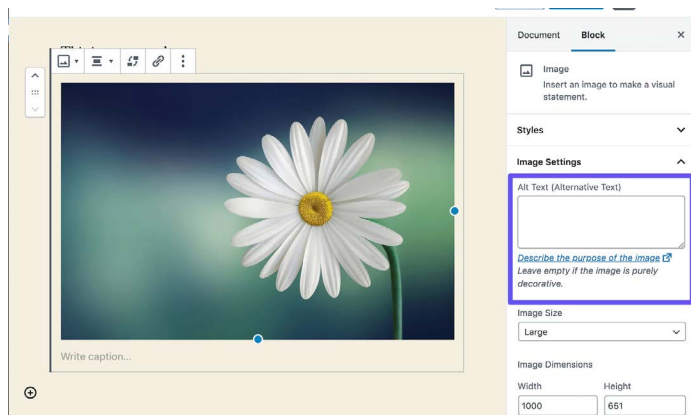
- Geef je [afbeeldingsbestanden](#) voordat je ze uploadt naar WordPress een naam met echte woorden die verband houden met de content.
- Voeg koppeltokens toe tussen woorden in de namen van afbeeldingsbestanden, zodat Google deze kan lezen.
- Voeg indien van toepassing je focuszoekwoord toe, in ieder geval voor je uitgelichte afbeelding.
- Houd je bestandsnamen in kleine letters om je afbeeldings-URL's strak en consistent te houden.

Alt-tekst is niet alleen handig voor SEO, maar is ook belangrijk voor de toegankelijkheid van websites.

Alt-tekst verwijst naar het alt-attribuut of alternatieve tekst die wordt toegepast op afbeeldingen op je site. Alt-tags worden gebruikt door schermlezers voor visueel gehandicapte gebruikers en bieden extra context voor afbeeldingen. Ze worden ook gebruikt door zoekmachines om een beter begrip te krijgen van afbeeldingsinhoud en hoe deze zich verhouden tot de inhoud eromheen.

Met WordPress kun je alt-tekst toevoegen door een afbeelding in je [Mediabibliotheek](#) te selecteren of door op een afbeelding te klikken in de WordPress-editor.

In de Block Editor vind je het veld Alt Text (Alternative Text) in het tabblad Block van de zijbalk onder Image Settings:



Alt-tekst toevoegen in de Block Editor

Evergreencontent publiceren

[Evergreencontent](#) is belangrijk wat betreft WordPress-SEO en organisch verkeer voor de lange termijn. De term verwijst naar content die altijd relevant is, ongeacht wanneer je deze leest.

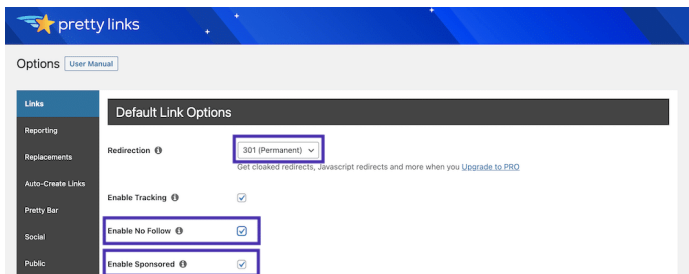
Het is voordelig omdat je het steeds opnieuw kunt delen en er backlinks en sociale signalen voor kunt blijven opbouwen.

Het sponsored attribuut toevoegen in affiliatelinks

Affiliatelinks kunnen je helpen geld te verdienen, maar Google is er over het algemeen geen fan van.

Om affiliatelinks veilig te gebruiken, moeten ze altijd het attribuut “sponsored” gebruiken. Een goede manier om je affiliatelinks te tracken en er altijd voor te zorgen dat ze het sponsored attribuut gebruiken, is door een affiliateplugin te gebruiken als [Pretty Links](#) of [ThirstyAffiliates](#).

Met Pretty Links kan je eenvoudige en korte affiliatelinks maken die het sponsored kenmerk bevatten en kan je zo ook omleiden met een 301. Ga naar Pretty Links > Options in je WordPress-dashboard om deze instellingen in te schakelen.



De Options pagina van Pretty Links

Je kan het relevante omleidingstype selecteren in de vervolgkeuzelijst en de selectievakjes Enable No Follow en Sponsored selecteren om ervoor te zorgen dat al je affiliatelinks de attributen nofollow en sponsored bevatten. De toevoeging van het nofollow attribuut zorgt ervoor dat alle zoekmachines begrijpen dat het geen natuurlijke link is.

Resources voor merchants

De meeste affiliateprogramma's worden ondersteund door een team van marketeers, designers, developers en meer. In plaats van je eigen materiaal te maken om de producten of diensten van de merchant te promoten, kan je profiteren van de content die ze al voor je hebben gemaakt.

Marketingresources voor merchants gebruiken

Veel [affiliateprogramma's](#) bieden hun affiliates promotiemateriaal aan om die zonder extra kosten te gebruiken. Hierbij moet je denken aan websitebanners, sell sheets, logo's en gebruiksrichtlijnen, e-mailtemplates, voorbeelden van productcopy en meer.

Vergroot je kans op conversies door deze visuals aan je website toe te voegen een hyperlink toe te voegen naar voor conversie geoptimaliseerde webpagina's. Neem contact op met de coördinator van het affiliateprogramma om de beste plaatsingen op jouw site te bespreken.

Affiliatepartners van Kinsta hebben toegang tot [een reeks websitebanners](#), die elk een andere feature adverteren. Je kunt deze vinden in je [Kinsta affiliatedashboard](#).

Een algemene tip is om altijd op de hoogte te blijven van je affiliateprogramma door hun [affiliateblog](#) te volgen.

KINSTA

FeaturesOplossingenPakkettenKlantenContact

QInloggenBoek een demo

VOOR AFFILIATES

Affiliate academie

Profiel van ons affiliate academy-kanaal om snel meer referrals te krijgen en meer passief inkomen te verdienen. We delen uitgebreide handleidingen, geavanceerde tips en interviewen de beste affiliate marketeers in de branche.



21 bewezen tips om je winst als affiliate te verhogen in 2021

Ontdek 21 bewezen tips en tricks om je affiliate sales in 2021 te vergroten. We hebben tips voor zowel verkopers als affiliates.



16+ krachtige tips om je Kinsta Affiliate sales te verhogen

Op zoek naar solide affiliate-marketing tips? Bekijk deze bewezen tactieken om meer affiliate-commissies te verdienen met het Kinsta Affiliate prog...



Wat is affiliate marketing en hoe werkt het?

Wil je geld verdienen met affiliate marketing? Leer wat affiliate marketing is, hoe je een affiliate website begint en hiermee kan verdienen.



De vele manieren om succesvol te zijn met affiliate marketing

Moeite om geld te verdienen met jouw site? Dit is waarop je je moet concentreren om succesvol te worden met affiliate marketing.



Zo camoufleer je affiliate links in WordPress (2 manieren)

Leer hoe je affiliate links in WordPress verbijgt, zowel met als zonder plugin met behulp van enkele eenvoudige codefragmenten.



Hoe verdien je geld aan een Amazon Associates website? (case study)

Geld verdienen met jouw Amazon Associates website hoeft niet ingewikkeld te zijn. Bekijk hoe je zoekwoordonderzoek doet en schrijf content die conv...

Kinsta's [Affiliate Academy](#)

Lid worden van communitygroepen voor merchants

Veel merken bieden ruimtes aan waar hun affiliates resources kunnen ontvangen, andere affiliates kunnen ontmoeten en van collega's kunnen leren.

Bij Kinsta nodigen we onze affiliates uit om lid te worden van onze Facebook-groep "[Make Money with WordPress](#)". Hier plaatsen we regelmatig nieuws en updates over Kinsta, verkooptips voor affiliates en succesverhalen van bekende affiliatemarketeers.

Merkkortingen promoten

Kortingen behoeven nauwelijks uitleg. Deals en kortingen zijn een effectieve manier om sales aan te moedigen, vooral in affiliate marketing. Afhankelijk van het merk waarmee je werkt, kan je voorafgaand aan een verkoop campagnedoelen, doelgroepen, promotieteksten en afbeeldingen ontvangen.

Let op: bij Kinsta hanteren we een andere benadering van kortingen. **We bieden geen couponcodes aan**, omdat we onze pakketten op basis van de kwaliteit van service en ondersteuning een prijs hebben gegeven. Ook verbieden we onze affiliates om naar onze bestaande kortingen te verwijzen door middel van coupons, deals of speciale aanbiedingen.

Dat betekent niet dat je niet kan besparen op onze hostingpakketten. We **bieden twee maanden gratis wanneer je een jaar vooruit koopt**. Ook geven we **15% korting aan non-profits**.

Conclusie

Affiliate marketing is een geweldige manier om passief inkomen te verdienen. Maar net als veel andere online ondernemingen, is het niet altijd zo eenvoudig als het lijkt. Hoe strategischer je bent, hoe meer je verdient. We hopen dat de tips in dit e-book je op weg helpen naar succes met affiliate marketing!

Als je op zoek bent naar een nieuw affiliateprogramma, kijk dan eens bij [Kinsta](#)! We bieden tot \$500 voor elke verwijzing en een maandelijks terugkerende levenslange commissie van 10%, waardoor het een van de beste deals in de hostingindustrie is.

Ontdek hoeveel geld je kunt verdienen met het affiliateprogramma van Kinsta.



Breng tot slot je WordPress blog naar een hoger niveau met de managed hostingdiensten van Kinsta. We draaien onze diensten op de allernieuwste snelheids- en beveiligingstechnologie en nemen ondersteuning serieus. Wat betekent dit voor jou? Wij zorgen voor je site, zodat jij je kan concentreren op het vergroten van je affiliate-inkomsten.

Ontdek waarom Kinsta de juiste hostingprovider voor jou is





KINSTA