

Op pad naar aansprekende content

08-07-2014 12:31

Mensen aan je organisatie binden met content die hun problemen helpt oplossen, zodat ze daarna de producten of de diensten van je organisatie aanschaffen. Dat is de filosofie achter contentmarketing. Dat werkt ook nog eens het best als je niet eenmalig een stukje schrijft maar regelmatig je lezers op de hoogte houdt van de laatste ontwikkelingen. Hoe maak je regelmatig content die het lezen waard is als je geen uitgever bent en content maken dus niet je vak is?