

9 BIGGEST MAGNETIC MARKETING MISTAKES (AND HOW TO AVOID THEM)



ARAMIK GARABIDIAN

Beste lezer,

Gefeliciteerd met het aanvragen van dit e-boek! ☺

Ben jij een vrouwelijke ondernemer tussen de 45 en 65 jaar, werk je als coach, auteur, spreker of therapeute vanuit huis – en voelt jouw marketing vaak als trekken aan een dood paard?

Je bent niet de enige. Veel vrouwen zoals jij willen klanten aantrekken op een manier die goed voelt, zonder te hoeven leuren of verkopen.

Maar wat hen vaak tegenhoudt, is het niet weten van het “HOE”? *“Hoe moet ik het nu doen, Aramik?”*, krijg ik vaak in mijn dm’s en inbox.

In dit E-boek ontdek je mijn 25 Allerbeste “HOE’s” in **Magnetische Marketing** – en vooral: Dit zijn hele praktische tips die je meteen kunt implementeren ZONDERE enige verstand van welke online tool of add of app ☺ Gewoon Simpel!

Dit e-boek heb ik geschreven om jou te helpen om jouw Business een mega BOOST te geven en jouw business te helpen groeien. Ik help jou, om stap-voor-stap EN GRATIS, met het ontwerpen van het allerbeste en meest Duurzame Business systeem op te zetten...

Van de simpele basis (Ideal Client Strategy) tot het geavanceerde Strategische Planning (LinkedIn Selling Systems) leer ik om stapsgewijs stappen te zetten om Consistent en vol zelfvertrouwen aan de gang te gaan.

Op Jouw Allerbeste Jaar Ooit in 2026,

***Maak Het Verschil,
Iedere Dag, Ieder Uur!***

Met warme groeten,

Aramik

Bedenker van de A.C.T.I.E. methodes, oprichter Improve Your Marketing en AramikOnline.nl

Ps: Vergeet niet je bonussen te verzilveren via www.AramikOnline.nl !

De 9 Grootste Magnetische Marketing Fouten (en hoe jij ze voorkomt)

✗ 1. Ze zijn te algemeen in hun boodschap

Veel vrouwelijke ondernemers durven hun niche niet scherp te kiezen, omdat ze niemand willen uitsluiten. Daardoor blijft hun profiel vaag en hun content onduidelijk. Wie iedereen wil aanspreken, raakt niemand. Door helder te kiezen, trek je de juiste mensen aan die zich écht gezien voelen. Richt je op 1 duidelijke doelgroep, met 1 herkenbare pijn en 1 verlangen.

Keywords: doelgroepkeuze, positionering, niche, herkenning, personal branding

✗ 2. Ze posten alleen als ze inspiratie hebben

Ad hoc posten werkt niet als je zichtbaar wilt worden op LinkedIn. Zichtbaarheid vraagt om een gestructureerde contentstrategie, niet om toeval. Veel ondernemers laten zich leiden door inspiratie in plaats van intentie. Maar als jij alleen post als je “zin” hebt, laat je kansen liggen. Consistentie = vertrouwen opbouwen.

Keywords: contentstrategie, consistentie, zichtbaarheid, planning, social media routine

✗ 3. Ze praten te veel over zichzelf in plaats van over de klant

Veel ondernemers delen hun verhaal, diploma's, methodes... maar vergeten de pijn of droom van hun ideale klant. Jouw klant wil zichzelf herkennen in je posts. Vraag je bij elk stuk content af: "Wat raakt mijn ideale klant hiermee?" Hoe dichter jij bij haar gevoelens, twijfels en verlangens komt, hoe magnetischer je wordt. Maak de klant de hoofdpersoon van je marketing.

Keywords: klantgericht schrijven, storytelling, copywriting, pijnpunten, klantverlangens

✗ 4. Ze nemen geen standpunt in

Uit angst om klanten af te stoten, blijven veel ondernemers op veilig spelen. Ze zijn lief, correct en diplomatiek – maar daardoor ook onzichtbaar. Een duidelijke mening of stelling trekt juist aandacht en maakt jou memorabel. Het gaat niet om schoppen, maar om lef tonen en ergens voor staan. Klanten willen werken met mensen die ergens in geloven.

Keywords: personal branding, positionering, opinie, zichtbaarheid, onderscheidend vermogen

✗ 5. Ze herhalen hun boodschap niet

Ze denken: “Dit heb ik al een keer gezegd.” Maar mensen moeten je boodschap meerdere keren horen voor het binnenkomt. Herhaling zorgt voor herkenning én vertrouwen. Slimme ondernemers bouwen herkenbare formats die ze blijven herhalen met variatie. Je hoeft niet steeds iets nieuws te zeggen – je moet het slimmer blijven zeggen.

Keywords: herhaling, contentformats, geheugen, branding, contentstrategie

✗ 6. Ze doen zelden een aanbod

Veel vrouwen geven waarde, tips en inspiratie – maar vergeten de logische vervolgstap: het aanbod. Marketing mag leiden naar een concrete actie, zonder pushen. Als jij geen deur openzet, kan niemand binnenkomen. Benoem wat iemand kan doen na het lezen of kijken: download iets, boek iets, reageer ergens op. Help je klant kiezen voor jou.

Keywords: call to action, aanbod doen, conversie, klantreis, verkoop zonder pushen

✗ 7. Ze laten zich afleiden door likes en algoritmes

Een post zonder likes voelt als falen – maar dat is het niet. Veel ideale klanten lezen mee zonder te reageren. Vertrouw op de kracht van consistentie in plaats van snelle resultaten. Laat het algoritme je strategie niet bepalen. Houd focus op je missie, niet op de metrics.

Keywords: algoritmestress, contentconsistentie, strategie, zichtbaarheid, lange termijn

✗ 8. Ze hebben geen herkenbare uitstraling of stijl

Veel ondernemers gebruiken nog standaard stockfoto's, onduidelijke teksten of wisselende stijlen. Maar herkenbaarheid is essentieel in magnetische marketing. Je wilt dat iemand jou herkent in 3 seconden. Kies één stijl, één toon en één uitstraling – online én offline. Zorg dat jouw merk als een magneet werkt.

Keywords: positionering, huisstijl, visuele branding, profieloptimalisatie, herkenbaarheid

✗ 9. Ze durven zichzelf niet te laten zien

Video's, lives, foto's van jezelf... het voelt spannend, en dus blijven ze liever "veilig" achter tekst. Maar mensen kopen van mensen – en vooral van mensen die zichtbaar zijn. Jouw gezicht is je logo. Jouw stem is je visitekaartje. Laat jezelf zien – juist zoals je bent.

Keywords: zichtbaarheid, videomarketing, personal branding, authenticiteit, LinkedIn Live

Reflectie-opdracht:

Welke 3 fouten herken jij het meest in je eigen marketing? Wat ga je deze maand veranderen?

Jouw Volgende Stap

Gefeliciteerd!

Je weet nu EXACT het “HOE” voor het creëren van een **“Magnetische Marketing Systeem”**, SUPER!

Aangezien we elkaar (nog) niet persoonlijk kennen, wil ik je graag beter leren kennen en wellicht kan ik je helpen om deze doelen daadwerkelijk te bereiken!

Daarom heb ik ook de **“5 Sleutels om Jouw FOCUS te vergroten”** Masterclass bedacht om jou, stap-voor-stap te helpen bij het bereiken van al jouw businessdoelen!

Deze Masterclass helpt jou ook om jouw (online) Business op de juiste en duurzame manier op te zetten zodat je geen tijd verspilt aan randzaken & meteen gefocust aan de slag kunt met de juiste stappen!

Het bouwen van een Online Business is een strategie & systeem en geen geluk. Daar is ook deze Master Class op gebaseerd. Ik leef je dus al mijn Top Strategieën en (dagelijkse) Systemen om Consistent deze Business te bouwen en te optimaliseren.

Om jou een EXTRA motivatie te geven om te implementeren EN om elkaar beter te leren kennen, heb ik een Special Deal voor jou.

De normale prijs van deze Masterclass is € 997 ex btw maar als je op de knop hieronder klikt, kun je meteen EN GRATIS mee doen!

**YES! Ik meld me graag aan
voor deze GRATIS Training**



Jouw Volgende Stap

Deze **“5 Sleutels om Jouw FOCUS te vergroten”** Masterclass is voor ondernemers die:

- ✓ Graag hun Business een BOOST willen geven
- ✓ Op zoek zijn manieren in hun Impact en Invloed te vergroten ZONDER zichzelf te verliezen in ellenlange theoretische kennis
- ✓ 100% verantwoordelijkheid willen nemen en PRAKTISCH willen implementeren
- ✓ Graag in zichzelf en in hun (online) relaties willen investeren
- ✓ Gepassioneerd en gemotiveerd zijn en graag als #1 Expert gezien willen worden
- ✓ Het concept van “EERST GEVEN” begrijpen
- ✓ Praktisch en doelgericht aan de slag gaan

De normale prijs van deze Master Class is € 997 ex btw maar als je op de knop hieronder klikt, kun je GRATIS meedoen aan deze **“5 Sleutels om Jouw FOCUS te vergroten”** Masterclass!

**YES! Ik meld me graag aan
voor deze GRATIS Training**