

HOE JE EEN
BETAALDE
UGC

CREATOR WORDT



CLAIM JOUW GRATIS CURSUS

WAT IS UGC?

UGC staat voor User-Generated Content, wat betekent dat het inhoud is die door gebruikers wordt gemaakt. Met andere woorden, jij bent degene die content maakt voor een bedrijf. Het doel van UGC is dat je laat zien hoe de producten van bedrijven werken en daar je mening over deelt.

Nadat bedrijven je hebben benaderd en vragen om content voor hen te maken, krijg je meestal een product opgestuurd, tenzij je bijvoorbeeld een video over een app moet maken. Vaak sturen bedrijven jou een script met de tekst die jij in de video moet zeggen, maar sommige bedrijven geven hun creators de vrijheid om zelf een script te maken. Tip: laat dit script altijd van tevoren door het bedrijf checken, zodat je zeker weet dat ze tevreden zijn. Begin daarna pas met opnemen. Als je klaar bent met opnemen en editen van de video, lever je de video's met watermerk op de afgesproken plaats in. Meestal gaat dit via <https://wetransfer.com/>. Nadat de betaling is voltooid, lever je de video's opnieuw in zonder watermerk. Dit doe je zodat bedrijven niet alvast gebruik kunnen maken van je werk zonder ervoor te hebben betaald.


Doordat jij de content voor bedrijven maakt, betekent dit niet automatisch dat je het ook zelf op je eigen sociale media hoeft te plaatsen. Tenzij je dat wilt, dat kan natuurlijk altijd. Bedrijven kunnen het echter wel zien en erin geïnteresseerd raken. Hierdoor kan je wel aanzienlijk veel meer samenwerkingen binnen gaan halen.



DE WEG NAAR EEN SUCCESVOLLE UGC CARRIERE


01 **Maak een portofolio**

Laat je UGC-skills zien. Toon wie je bent en wat je kan via voorbeeldvideo's en foto's met producten waar je fan van bent. Pak bijvoorbeeld je favoriete mascara en maak er een advertentievideo over. Fake it till you make it.




02 **Optimaliseer je socials**

Je hoeft geen 'following' te hebben om te starten met UGC. Het is later wel handig als je een groot en actief bereik hebt. Deze ontwikkel je naarmate vanzelf. Je bent dan namelijk interessanter voor bedrijven. Zorg ervoor dat bedrijven je herkennen. Plaats daarom op elke social media het woord 'UGC-creator' en deel de link naar je portofolio.



03 **Vind jouw klanten**

Benader bedrijven waar jij graag content voor zou willen maken. Meld je ook aan bij platforms zoals Fiverr en Speekly. Daarnaast zijn agencies ook goede plekken waar je veel opdrachten kunt binnenhalen.



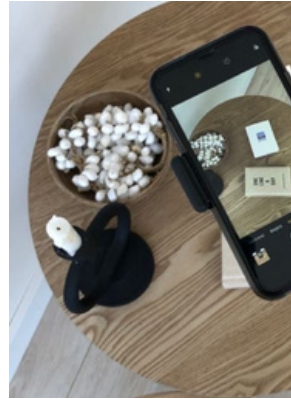
04 **Pitch je UGC aan de bedrijven**

Doe onderzoek naar het merk, stuur je pitch en bouw een langdurige samenwerking met het merk op. Wellicht mag je dan vaker content voor hen maken en ben je verzekerd van werk.

BELANGRIJKE UGC TERMEN

1 Hook

Een hook is de eerste paar seconden van een video. Met een goede hook kun je de aandacht van de kijkers direct vastgrijpen en hen nieuwsgierig maken naar wat er verder komt. Als UGC-creator is het essentieel om sterke hooks te gebruiken in je video's, omdat dit de kans vergroot dat mensen blijven kijken.



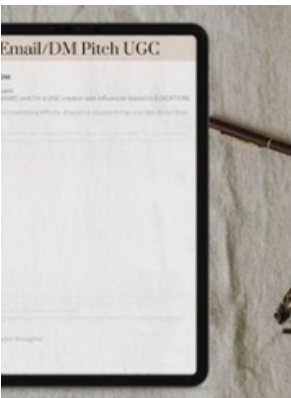
2 CTA

Een CTA in de context van UGC staat voor "Call to Action." Dit is een uitnodiging of aanmoediging die je aan je publiek geeft om actie te ondernemen. Deze vind vaak aan het einde van een video plaats. Bij UGC kan een CTA bijvoorbeeld zijn: "Bestel vandaag nog [jou product op www.nl](#)"



3 Inbound vs outbound

Je spreekt van een 'inbound' als een merk jou benadert om samen te werken, en van een 'outbound' wanneer jij een merk benadert. In het begin zul je veel 'outbounds' moeten doen, maar je kunt al vrij snel veel 'inbounds' krijgen als merken jou weten te vinden online.



4 Watermerk

Als content creator ben je altijd eigenaar van je eigen content. Zorg ervoor dat je altijd een watermerk op je content plaatst voordat het merk heeft betaald. Zo kunnen ze jouw content niet misbruiken. Zodra ze betaald hebben, haal je het watermerk weg.



5 Organic vs Paid content

Organic content houdt in dat jouw content wordt gebruikt op de socials van een merk, om bijvoorbeeld de merkbekendheid te vergroten. Dit hangt van een bedrijfs persoonlijke doel af. Bij paid content gebruikt het bedrijf jouw content ook echt in advertenties om meer klanten te winnen. Organic content is dus voor het bedrijf gratis en voor paid content betalen ze.



6 Usage rights

Bij User Generated Content (UGC) zijn gebruiksrechten belangrijk. Dit betekent dat de maker van de inhoud (zoals een foto of video) bepaalde rechten behoudt over hoe die inhoud gebruikt mag worden. Wanneer je UGC deelt op een platform, geef je vaak dat platform het recht om jouw inhoud te gebruiken, bijvoorbeeld door het te tonen aan andere gebruikers. Het is belangrijk om te weten welke rechten je weggeeft en hoe jouw inhoud gebruikt kan worden, zodat je niet voor verrassingen komt te staan.



7 CTR

CTR staat voor Click-Through Rate, wat de verhouding is tussen het aantal keren dat een advertentie, link of ander item wordt aangeklikt, gedeeld door het totale aantal weergaven. Het wordt vaak gebruikt in online marketing en advertenties om de effectiviteit van een advertenciacampagne of een specifieke advertentie te meten.

BEDRIJVEN BENADEREN



Via Instagram, TikTok, Facebook of een ander platform vraag je om hun marketing/pr-mail. Je stelt jezelf kort voor en vraagt vriendelijk om het mailadres. Vervolgens sluit je af met een CTA waarin je aangeeft dat je graag met hen wilt samenwerken. Let op! Houd je pitch niet te lang.



Mocht het e-mailadres van het bedrijf bekend zijn, dan kun je echt gaan beginnen met pitchen. Stel jezelf kort voor, benoem je ideeën en vertel wat je leuk vindt aan het merk, evenals je portfolio. Het is heel belangrijk dat je voor elk bedrijf een andere pitch schrijft, omdat elk bedrijf anders is.



Daarnaast oogt het erg professioneel als je een handtekening hebt. Als je bedrijven benadert via e-mail, heb je dus je eigen handtekening. Deze kun je maken via <https://signaturehound.com/> en vervolgens in je e-mail plakken.



HOEVEEL VRAAG JE VOOR EEN UGC VIDEO?



De minimale prijs die een UGC-creator vraagt is €100. Er zit namelijk best veel werk in het maken van een goede kwalitatieve video en het editen van de video. Grote bedrijven zullen dit budget makkelijk voor een video over hebben. Kies daarom ook de iets grote bedrijven dan de kleinere, omdat die vaker een lager marketingbudget hebben. In het begin is het moeilijk om bij elk bedrijf dit bedrag te krijgen, zeker als een bedrijf maar een bepaald budget heeft. Zorg er daarom voor dat je portfolio uit goede kwalitatieve UGC-video's bestaat.

Je kan je prijzen eventueel in je portfolio benoemen, dit hoeft niet. Bedrijven zullen er wel naar vragen of zelf een voorstel doen. Doe ook net alsof je al veel video's voor bedrijven hebt gemaakt. Benoem ook nooit dat je nog weinig ervaring hebt, sommige bedrijven zullen je namelijk dan gaan weigeren. Een eerste keer een video voor een bedrijf maken kan natuurlijk best spannend zijn, maar geloof me, iedereen kan het, dus jij ook!

ALLES OVER EEN PROFESSIONEEL UGC PORTFOLIO

DO

- ✓ Richt je op waarom bedrijven voor JOU moeten kiezen.
- ✓ Laat UGC-voorbeelden zien waarin je producten 'verkoopt'.
- ✓ Toon welke diensten jij aan de klant kunt leveren.

De volgende punten moet je sowieso in je portfolio hebben:

- Korte introductie over jezelf in zinnen
- Minimaal 6 kwalitatieve UGC-voorbeeldvideo's
- Klantreviews (als je die al hebt)
- Links naar al je socials
- Een 'Call to Action' (oproep tot actie) zodat bedrijven contact met je opnemen

Via Canva maak je geheel gratis een portfolio aan. Je hebt ontzettend veel keuze uit verschillende templates, wees creatief en maak er iets moois van!

Dont's

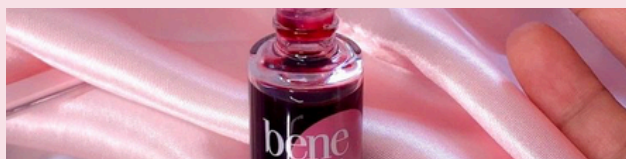
- ✗ Vertel niet te veel over jezelf, houd alles kort zodat bedrijven geïnteresseerd blijven.
- ✗ Plaats geen aesthetic video's van producten, maar eerder video's waar jij zelf in voorkomt.
- ✗ Kopieer niet van andere, maar wees creatief.



VIND BEDRIJVEN OM CONTENT VOOR TE MAKEN

Agency's:

Agencies zijn bedrijven waarbij andere bedrijven en content creators zich kunnen inschrijven. Het merk stuurt een opdracht naar de agency, die stuurt het vervolgens door naar een geschikte creator voor de opdracht. Hoe bekender de agency is, hoe meer grote merken erbij zijn aangesloten. Hieronder heb ik wat agency's neergezet waarbij je kan aansluiten.



Facebook groepen:

Op Facebook zijn er verschillende UGC-groepen. Hier kun je gratis aan deelnemen en reageren op opdrachten die mensen plaatsen. Dit kunnen zowel bedrijven, agencies als gewoon mensen zijn die een content creator nodig hebben. Heb je vragen? Die kun je altijd in de groep stellen. Er zitten veel ervaren UGC-creators in die jou snel kunnen helpen.



Platformen

Verschillende platforms bieden mogelijkheden om UGC-projecten te vinden en deel te nemen. Deze platforms verbinden merken met content creators en omvatten sociale-mediaplatforms zoals Instagram, TikTok en YouTube, evenals speciale UGC-marktplaatsen zoals Upfluence, Influenster en Tribe.

Consistency is more
important than
perfection.

Skip de eerste maanden
struggelen, verder
onderzoek doen, met alleen
maar gifted collabs. Kom
alles over de UGC wereld te
weten in mijn speciale e-
book.

NU BEGINT HET PAS ECHT!

In de module leer je o.a. het volgende:

- Het belang van personal branding.
- Hoe bedrijven jou vinden op social media.
- Hoe je op verschillende manieren betaalde opdrachten binnenhaald.
- Het geheim van 5k+ maanden draaien (voorproefje: gebruikersrechten).
- Hoe je een goede pitch schrijft.
- Hoe je langdurige samenwerkingen aan gaat.

Ik ben bereid iedereen te helpen qua vragen, dus stel deze gerust. Onthoudt, hoe meer energie jij erin steekt, hoe meer je ervoor terug krijgt. Jij bepaalt hoeveel uur je werkt en hoeveel je verdient.