

# BLOG & cash!

Waar verdienen bloggers hun geld eigenlijk mee? En hoeveel geld verdienen ze? Grazia gaat op onderzoek uit.

TEKST EVELIEN TOMASZEWSKI



## Elisah Jacobs (30)

VAN INTERIORJUNKIE.COM, 70.000 UNIEKE BEZOEKERS PER MAAND

“Ik was zo blij toen de eerste banner op mijn website stond. Ook al leverde het maar twintig euro op. Het idee dat je geld verdient met iets wat je zelf hebt opgezet, geeft een enorme kick. Maar van twintig euro kun je niet leven. Nu ben ik drie jaar verder en lopen mijn banner-advertentie-inkomsten op tot een half maandloon. Het is een goede basis, een leuk extraatje. Als een bezoeker op de afbeelding op mijn homepage klikt en op de website van een adverteerder terecht komt, krijg ik daarvoor betaald. Ik verdien ook geld met advertorials, advertenties verpakt als redactioneel artikel. En nee, daar houd ik mijn bezoekers niet mee voor de gek. Er moet geld binnenkomen, maar ik wil mijn ziel niet verliezen. Ik denk altijd eerst: Vinden mijn bezoekers dit leuk? Dat blijkt

## Top of the bill

Chiara Ferragni (28) van theblondesalad.com (zie ook Coverstory, pagina 14) is de enige fashionblogger in *Forbes'* 30 under 30, de lijst met de dertig rijkste personen onder de dertig jaar. De Milanese startte haar modeblog in 2009 en heeft inmiddels miljoenen followers. Haar inkomen in 2014 wordt geschat op zevenenhalf miljoen euro. Daarvan verdiende ze zeventig procent met haar eigen schoenenlijn.

van wel. Voor Leen Bakker stylede en fotografeerde ik ooit mijn favoriete budget-accessoires uit de winkel in mijn eigen zithoek. Dat is een van de best gelezen artikelen op Interior Junkie. Het bedrag dat ik voor zo'n artikel krijg, kan oplopen tot een maandloon. Onlangs heb ik mijn eerste betaalde post op Facebook geplaatst. Daarvan kun je wel een weekendje naar Londen, maar dan wel met Easyjet, haha. Het grote geld zit in langdurige samenwerkingen. Vorig jaar heb ik tien keer iets met bouwmarkt Hornbach gedaan. Dat was een knaller. Daar heb ik twee maanden New York van betaald. Ik zou nooit een heel dure Chanel-tas kopen of mijn geld uitgeven aan onnodige dingen. Ik kan rondkomen van mijn blog, maar het is niet makkelijk geld verdienen. Het zijn zuurverdiende centen. Ik werk zeven dagen in de week keihard om mijn bezoekersaantallen hoog te houden.”



## Bloggerstaal

**AFFILIATELINK**  
Als een blogger over een product schrijft en lezers willen dit kopen, dan kunnen ze in het artikel op de link klikken die naar de webshop verwijst. Als een blogger met affiliate werkt, hangt aan de link een speciale code waarmee wordt bijgehouden of de lezer na het klikken een aankoop doet en voor hoeveel. De blogger verdient een percentage over het aankoopbedrag.

**SPONSORED STORY/ ADVERTORIAL**  
Een advertentie verpakt als een redactioneel artikel.

**DELIVERABLE**  
Aan een samenwerking met een merk zijn taken verbonden die de blogger moet uitvoeren, variërend van het maken van een blogartikel tot het posten van een Instagramfoto. Zo'n taak heet een deliverable.

**BANNER**  
Een advertentie bovenaan de website in de vorm van een (bewegende) afbeelding. Een blogger verdient aan het aantal keren dat een banner door een bezoeker is gezien en het aantal keren dat erop is geklikt.

**INFLUENCER**  
Influencers zijn trendsetters die als rolmodel worden gezien en het koopgedrag van mensen kunnen beïnvloeden.

## Klik, klik

Amber Venz, co-founder van *affiliate* webtool *rewardStyle*, verzekert dat topbloggers 80.000 euro per jaar kunnen verdienen met hun affiliate-programma. Sieradenontwerper *slash* moeder *slash* blogger Rachel Parcell (rechts) van *pinkpeonies.com* verdient volgens Ambers statistieken zelfs meer dan 850.000 euro per jaar.



## Vivian Buck, OPRICHTER BLOGGERNET

Deze creative influencer agency creëert concepten die via influencers worden verspreid, zoals *InnerCircle*, waar bloggers workshops geven. "Een blogger kan inkomsten vergroten door zichzelf als spreker in te zetten op events. Als je specialistische kennis hebt over fotografie, styling en andere werkzaamheden die bij bloggen komen kijken en je kunt goed presenteren, dan ben je een geschikte spreker. Kennis moet worden beloond, al verdien je een stuk minder als je nog niet zo groot bent. Het bedrag dat een blogger met 10.000 unieke bezoekers kan vragen ligt rond de 250 euro. Heet je Chiara Ferragni dan kun je met gemak 10.000 euro vragen."



## Schnabbelen

Een Nederlandse blogger met een bereik van 250.000 unieke bezoekers per maand, vraagt voor een *appearance* van twee uur 2500 euro. Grote bloggers uit het buitenland vragen gerust 50.000 euro om op te komen dagen tijdens een winkelopening. Bryan Grey Yambao van *bryanboy.com* vraagt meer. Bryan: "Nu volstaat 100.000 euro al niet meer. Voor een jonge, net beginnende blogger is 100.000 euro misschien veel geld, maar als serieus bedrijf kom je daar niet ver mee. Bloggers hebben een hoop uitgaven."



## Maddie Raedts (27), CO-FOUNDER VAN INFLUENCER MARKETING

AGENCY (IMA), ONTWIKKELT CREATIVE INFLUENCER-MARKETING CAMPAGNES  
"Influencer-marketing is *booming*. Voorheen moesten we uitleggen wat de toegevoegde waarde van influencers voor een merk is, maar nu worden er door marketing managers budgetten voor vrijgemaakt. Bloggers zijn hedendaagse rolmodellen die het koopgedrag van de consument stimuleren. Daar zijn merken als Tommy Hilfiger, Diesel, Lee, DKNY en Yves Saint Laurent zich van bewust. Wij creëren campagnes voor hen en zoeken daar de juiste influencers bij. Onlangs hebben we influencers voor Albert Heijn een Instagram-video laten samenstellen met hun favoriete saladercept om Nederland te inspireren. Meestal werken we met merken aan langdurige projecten met meerdere *deliverables*. Influencers moeten dan bijvoorbeeld een bepaald aantal blogs en social media-posts produceren, op een evenement verschijnen en in een video figureren. Het bedrag dat bloggers daarvoor krijgen varieert. Als je als influencer een bereik hebt van 200.000 volgers en wordt gevraagd om een jaar lang ambassadeur te zijn van een merk, heb je een goede deal te pakken."



**Valentine de Jong,**  
SALES- EN  
BLOGGER-AGENT  
BIJ ADFACTOR.

ZE VERTEGENWOORDIGT BLOGGERS EN REGELT VOOR HEN ADVERTENTIES VAN PASSENDE MERKEN  
 “Als blogger-agent ben ik altijd op zoek naar nieuw talent. Ik benader influencers van wie ik denk dat Adfactor ze goed kan vertegenwoordigen. Ik word bijna dagelijks benaderd door bloggers die op zoek zijn naar een online exploitant die hun blog bij adverteerders vertegenwoordigt. Ook door bloggers van wie het bereik nog te laag is om hen op structurele basis te kunnen vertegenwoordigen. Toch kunnen ook kleine bloggers interessant zijn voor adverteerders, als ze een nichedoelgroep bereiken. Daarom hebben we naast ons vaste portfolio een netwerk van bloggers die we op ad hoc-basis inzetten voor campagnes. Wij verzorgen contentsamenwerkingen in de vorm van sponsored story's, maar zorgen ook voor een constante stroom aan banners, waar onze bloggers geld mee verdienen. Maar geld verdienen moet zeker niet de voornaamste reden zijn om een blog te beginnen.”



*Danielle Bernstein*

Blogger Danielle Bernstein (23, foto rechts) van weworewhat.com heeft ruim een miljoen followers op Instagram. In een interview verklapt ze dat ze voor een foto op haar account 5000 tot 15.000 euro kan vragen aan een merk. “Het ligt eraan of een merk een lange termijn samenwerking of één instagram foto wil. Alles is bespreekbaar. Ik ben Joods, haha.”



**Tess van Daelen (28)**

VAN TESTED.COM, 45.000 UNIEKE  
BEZOEKERS PER MAAND

“Toen ik acht jaar geleden begon, was het voor een blogger *not done* om geld te vragen. Als je aan een merk vroeg of er budget is, werd je keihard uitgelachen. Gelukkig zijn merken zich er wel van bewust dat niet alles gratis kan. Ik zou nooit met een merk samenwerken voor alleen het geld. Tegenwoordig vind ik het chiquer om alleen ja te zeggen tegen mooie merken, waarvan ik zelf iets zou kopen. Met die merken sluit ik via mijn salesbureau Adfactor deals. Zo word ik betaald om kleding te dragen en soms post ik dan iets op mijn blog. Als ik een foto van mijn outfit op Instagram plaats, tag ik daar het merk in. Van het geld dat ik daarmee verdien, kan ik geen it-bag kopen, maar het is maandelijks gemiddeld wel een zeker inkomen van tussen de tweehonderd en vijfhonderd euro. Ik plaats ook steeds meer betaalde posts op Instagram. Dit najaar ga ik college geven over bloggen en ik heb onlangs mijn eerste presentatie gegevens als bloggerspreker. Daar vraag ik duizend euro voor. Klinkt veel, maar als je uitrekent hoeveel tijd er in de voorbereiding zit, is het geen dikbetaalde klus. Je kunt een business maken van je blog als je er elke dag aan werkt, toegewijd bent en continu post. Zorg ervoor dat mensen weten wat ze van je kunnen verwachten. Blijf *true to yourself*. Wees selectief. Dan heb je maar drie advertorials in een jaar, maar wel van de tofste merken. Pas als merken naar jou toe komen, zit je in de luxepositie om te zeggen: *What's in it for me?* Ik heb ervoor gekozen om twee dagen per week aan mijn blog te werken, omdat ik er journalistieke klussen naast wil blijven doen. Als ik zeven jaar geleden *full force* voor mijn blog was gegaan, was ik nu veel groter en kon ik ervan leven.” ■



**Fabienne Rotteveel (31),**  
TEAMMANAGER  
RETAIL & FASHION  
BIJ ZANOX,

BEMIDDELAAR BIJ DE PLAATSING VAN INTERNETADVERTENTIES TUSSEN WEBSITES EN WEBSHOPS MET AFFILIATELINKS  
 “Ik grap altijd: als een blogger actief gebruikmaakt van *affiliate*-marketing, kan ze drie paar Louboutins per maand extra kopen. Als in een blogpost de link naar een tof jurkje in een webshop affiliateproof is, kan precies worden gemeten wie daar via de blogpost is terechtgekomen. Aan iedereen die binnen dertig dagen na het klikken op de link iets in de webshop

bestelt, verdient een blogger acht tot tien procent van het aankoopbedrag. Dat is snel verdiend. De merken waarmee het meeste geld wordt binnengehaald zijn Asos, Mango, Bijenkorf, Zalando, Forever21 en Cool Cat. Op beautygebied doet Douglas het goed. Nederlandse topsellers zijn bloggers Anouk Yve, Fashion Hoax, Billie Rose, Jennie from the Blog en Lovely by Lucy. Het is afhankelijk van de hoeveelheid posts met affiliate links die een blogger plaatst, maar als iemand het goed doet, valt er met affiliate marketing gemiddeld 1500 euro per maand te verdienen. En die inkomsten groeien nog steeds.”