



S4A9 Ann Alice De Schoenmaeker: Podcasten begint bij het waarom – niet bij de microfoon

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt gaat Geert Hoffbauer in gesprek met Ann Alice De Schoenmaeker, podcast marketing expert en oprichtster van Podcast Wonderland. Ze begeleidt ondernemers bij het lanceren en laten groeien van hun podcast – strategisch, praktisch en zonder onnodige complexiteit. Samen verkennen ze wat een podcast écht laat werken: niet het materiaal, maar de strategie erachter. Een gesprek voor iedereen die al lang denkt: misschien moet ik ook eens een podcast beginnen.

Spreeker: Ann Alice De Schoenmaeker – Podcast Wonderland

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:00
- Wanneer is een podcast-idee klaar om te starten? – 0:26
- Waarom en voor wie: de fundering van elke podcast – 1:12
- Podcast pauzeren en hernemen – een aflevering is tijdloos – 5:12
- Waarom veel podcasts stoppen na een paar afleveringen – 8:46
- Format, materiaal en alles wat erbij komt kijken – 12:42
- Hoeveel luisteraars heb je als ondernemer écht nodig? – 26:11
- Podcast als marketingtool – authentiek of promotioneel? – 28:31
- Mond-tot-mond werkt, reviews niet – over slimme call-to-actions – 29:56
- Audio vs. video – wat maakt het verschil? – 35:27
- Eerste stap om te starten met je podcast – 38:16
- Afsluiting: hoe wordt het nog beter dan dit? – 41:23

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:00)

De aflevering opent met een herkenbare zin: misschien moet ik ook eens een podcast beginnen. Ann Alice hoort die zin waarschijnlijk elke week. Geert introduceert haar als iemand die ondernemers helpt om van dat vage idee een podcast te maken die echt klopt.

Wanneer is een podcast-idee klaar om te starten? (0:26)

Een podcast is klaar om te starten als je weet waarom je hem maakt en voor wie. Dat klinkt eenvoudig, maar voor veel mensen is net die helderheid de ontbrekende schakel. Ann Alice legt uit dat podcasten veel meer is dan praten in een microfoon – er zit altijd een strategie achter, bewust of onbewust.

Waarom en voor wie: de fundering van elke podcast (1:12)

Ann Alice deelt haar eigen ervaring met *Why Do You Podcast?*: ze begon die podcast met één concreet doel – honderd podcasters leren kennen. Niet voor de luistercijfers, maar voor de connecties. Dat bescheiden en heldere vertrekpunt bleek een sterke fundering. Inmiddels staat de teller op 186 afleveringen en zijn er nieuwe doelen bijgekomen, maar het begon bij een simpele, eerlijke intentie.

Podcast pauzeren en hernemen – een aflevering is tijdloos (5:12)

Veel podcasters denken dat luisteraars zitten te wachten op elke nieuwe aflevering. Ann Alice doorprijkt die mythe: mensen luisteren op hun eigen moment, niet noodzakelijk de dag dat een aflevering live gaat. Zelfs haar oudste afleveringen blijven nieuwe luisteraars vinden. Een pauze nemen hoeft geen einde te betekenen – een podcast hernemen kan gewoon, en de luisteraars komen terug.

Waarom veel podcasts stoppen na een paar afleveringen (8:46)

Podcasters die stoppen, zijn volgens Ann Alice vaak begonnen zonder goed na te denken. Ze dachten dat het gewoon praten in een microfoon was – maar na de opname begint het eigenlijk pas: editen, publiceren, promoten. Wie dat niet vooraf inzielt, haakt snel af. De oplossing is niet meer wilskracht, maar een realistischer beeld van wat podcasten vraagt.



Format, materiaal en alles wat erbij komt kijken (12:42)

Een goed podcast-concept bepaalt ook het format: ga je solo, met gasten, met een co-host of panel? En pas daarna: welke microfoon en opnameomgeving passen daarbij? Wie zijn materiaal kiest vóór zijn concept, zet de kar voor het paard. Ann Alice deelt ook haar experiment met dagelijks podcasten: haar luistercijfers stegen snel, maar downloadaantallen vertellen niet het volledige verhaal. Wat telt, zijn unieke luisteraars – niet het totaal aantal afgespeelde afleveringen.

Hoeveel luisteraars heb je als ondernemer écht nodig? (26:11)

Ann Alice werkt één op één met klanten en heeft geen honderden luisteraars nodig. Als één van de twintig mensen die een aflevering beluistert contact opneemt, is dat al geweldig. Dat is een fundamenteel ander verhaal dan bij een ondernemer die online cursussen verkoopt en schaalvoordeel nodig heeft. Het antwoord op "hoeveel luisteraars?" hangt volledig af van je businessmodel.

Podcast als marketingtool – authentiek of promotioneel? (28:31)

Bij sommige podcasts hoor je meteen dat ze puur gemaakt zijn om leads te genereren. Dat werkt averechts: luisteraars horen het, en haken af. Ann Alice kiest bewust voor een andere aanpak: expertise delen, mensen goesting geven om te podcasten, en als ze daarna haar begeleiding kiezen: mooi meegenomen. Die openheid maakt het verschil.

Mond-tot-mond werkt, reviews niet – over slimme call-to-actions (29:56)

Uit elk luisteraarsonderzoek ter wereld blijkt hetzelfde: nieuwe podcasts worden het vaakst ontdekt via een persoonlijke aanbeveling. Niet via reviews, niet via algoritmes. Ann Alice vraagt haar luisteraars dan ook niet om vijf sterren, maar om de podcast te delen met iemand voor wie hij interessant kan zijn. Dat brengt een kettingreactie op gang die reviews nooit evenaren.

Audio vs. video – wat maakt het verschil? (35:27)

Video is slim als marketingtool voor korte snippets, maar een volledige videopodcast is iets helemaal anders. Ann Alice is duidelijk: voor haar is video gedoe. Het vraagt meer tijd in postproductie, meer aandacht voor belichting en setting, en leidt vaak tot slechtere audiokwaliteit. Haar motto is eenvoud: een goede opnameomgeving en scherpe audio zijn meer dan genoeg.

Eerste stap om te starten met je podcast (38:16)

Begin niet met het kopen van een microfoon. Begin met een goed idee en de antwoorden op twee vragen: wat wil ik bereiken, en voor wie? Daarna: start eenvoudig. Ann Alice nam haar eerste zeven afleveringen op met haar gsm. Pas na tien afleveringen; als je weet dat je het leuk vindt; heeft het zin om te investeren in beter materiaal.

Afsluiting: hoe wordt het nog beter dan dit? (41:23)

Ann Alice sluit af met een inzicht uit een boek over money mindset: in plaats van je af te vragen of iets goed genoeg is, stel je beter de vraag "hoe wordt het nóg beter dan dit?" Die mindset geldt ook voor podcasters. Vier je mijlpalen; een honderdste aflevering, een droomgast, een mooi luisteraarscijfer; en vraag je daarna meteen: wat is de volgende stap?

Meer weten?

Wil je meer weten over Podcast Wonderland of contact opnemen met Ann Alice De Schoenmaeker?

www.annalice.be, ann@annalice.be.

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

