



7 tips voor een succesvolle social media strategie

Je hebt een Facebook-, LinkedIn- en/of Instagram pagina gemaakt, maar het aantal volgers en uiteindelijke klanten blijkt minder dan je had gehoopt. Herkenbaar? In deze whitepaper geven we je 7 effectieve tips om je social media effectiever in te zetten, zodat je bereik groeit én je potentiële klanten aan je bindt.

1: Bepaal je doel

Een goede uitwerking start met een helder doel voor ogen. Dat geldt in het algemeen voor je marketingstrategie en dus ook voor je social media strategie. Wat wil je bereiken? Wil je meer naamsbekendheid, bouwen aan je imago of meer inzicht krijgen in je klanten? Pas als je dit bepaald hebt kun je daar met de juiste content aan bijdragen.



Het is belangrijk om te zorgen tussen interactie tussen jou en je volgers

2: Creëer interactie

Helaas gebruiken veel bedrijven social media veelal om hun volgers te bestoken met nieuwe producten, succesvolle cases of andere advertenties. Zonde, want juist door te luisteren naar je publiek kun je waardevolle dingen te weten komen. Daarom is het belangrijk dat je gaat zorgen voor interactie tussen jou en je volgers. Dat kun je op twee manieren doen: door **community-building** en **storytelling**.

- **Community-building**

Met community-building laat je mensen onderdeel worden van je merk. Daag je volgers bijvoorbeeld uit om ideeën aan te dragen of vraag hen om feedback. Het levert je eigenlijk dubbele winst op: je bouwt aan een community én je krijgt waardevolle informatie waar je als organisatie je voordeel mee kunt doen.

- **Storytelling**

Een andere manier om interactie te krijgen is door mensen te inspireren met leuke en opvallende verhalen. En dan het liefst een verhaal waar mensen zelf ook deel van willen uitmaken. Verschillende bedrijven doen dit in combinatie met een hashtag #. Denk bijvoorbeeld aan #ShareACoke van Coca Cola of de #metoo.

3: Maak posts relevant of likeable

Uiteraard heb je als bedrijf ontzettend veel moois dat je aan de wereld wilt laten zien. De vraag is wel of die dingen waar jij zo enthousiast over bent ook echt waardevol zijn voor je volgers. Als je posts actueel en interessant zijn en je ze ook nog op een leuke manier verpakt, is de kans groter dat mensen erop gaan reageren of de post liken. Posts met humor doen het goed, maar ook persoonlijke verhalen van medewerkers of klanten spreken vaak aan.



4: Bouw aan geloofwaardigheid

Geloofwaardigheid op social media is enorm belangrijk. Hoe betrouwbaar is de informatie die je plaatst? En kom je de gemaakte beloftes ook daadwerkelijk na? Wil je alleen maar verkopen of probeer je ook echt een gesprek met je volgers aan te gaan? En reageer je op reacties, ook als deze negatief of kritisch zijn? Het is goed om over deze vragen na te denken. Het is namelijk van belang dat je publiek ook ervaart dat jij als bedrijf te vertrouwen bent. Laat zien wat jij met ideeën en feedback van klanten hebt gedaan. Dat laat zien dat jij je beloftes ook echt nakomt. Zo bouw je aan een positief imago en is de kans groter dat mensen bij jou een product of dienst afnemen.

5: Maak afwisselende content

Om verrassend te blijven is het belangrijk om gevarieerde content te plaatsen. Het kost soms wat extra nadenktijd, maar is zeker de moeite waard. Van een kennisartikel of een nieuwe ontwikkeling tot een teamuitje of een verhaal van een klant of medewerker. Om het overzichtelijk te houden is het aan te raden om te werken met een contentkalender. Hierin heb je precies overzicht wat je wanneer wilt plaatsen, via welk kanaal. Ook zie je precies op welke momenten je al content hebt en waar nog gaten zitten.

6: Meten is weten

Uiteraard wil je ook met social media zoveel mogelijk aansluiten bij de behoefte van jouw doelgroep. En je weet pas wat werkt als je dat meet. Gelukkig hebben LinkedIn, Instagram en Facebook een statistieken-tool, waarin je per post kan zien wat het bereik en de betrokkenheid geweest is. Zo kun je hierin je volgende posts rekening mee houden.

7: Social media adverteren

Heb je je social media pagina's en -strategie op orde en wil je meer verkopen via social media? Dan is social media adverteren een slimme manier. Met specifieke targeting kun jij producten, diensten, webinars of relevante content precies bij jouw doelgroep in de tijdlijn laten komen en kom je snel aan waardevolle leads. Ook social media adverteren vereist een uitgedachte strategie. Wie wil je bereiken, met welke boodschap en op welk moment? Hoe maak je een afbeelding of video die de aandacht trekt en wat is een effectieve boodschap? Maar ook hiervoor geldt: alles begint met een solide basis. Zorg daarom eerst dat je pagina gevuld is met waardevolle content.

