

# Ook de weg kwijt in Online Marketing?

Welke sociale media zijn zinvol voor mijn bedrijf?  
Hoe blijf ik up-to-date ?

aanpassing 15-03-2015





### Wat zijn sociale media?

Sociale media is een verzamelbegrip voor **online platformen** waar de gebruikers, zonder of met minimale tussenkomst van een professionele redactie, de inhoud verzorgen. Hoofdkenmerken zijn interactie en dialoog tussen de gebruikers.

Onder de noemer sociale media worden onder andere blogs, fora, op samenwerking gebaseerde projecten als Wikipedia, en sociale netwerken als YouTube, Facebook, LinkedIn, Twitter en Google+ geschaard.

Via deze media delen mensen verhalen, kennis en ervaringen. Dit doen zij door berichten te publiceren of door gebruik te maken van ingebouwde reactiemogelijkheden.

### Hoe kunnen sociale media ingezet worden binnen het bedrijf?

Mits de juiste strategie zijn er heel wat mogelijkheden:

- naambekendheid
- klantenbinding
- klantenservice
- open communicatie met (potentiële) klanten
- uitbouwen klantenrelaties
- adverteren
- organiseren van wedstrijden en acties
- meer verkeer naar uw website organiseren
- beter gevonden worden in google
- tonen van uw expertise

...

Vergeet echter niet dat het inzetten van sociale media planning en tijd vraagt als je het goed wil doen.

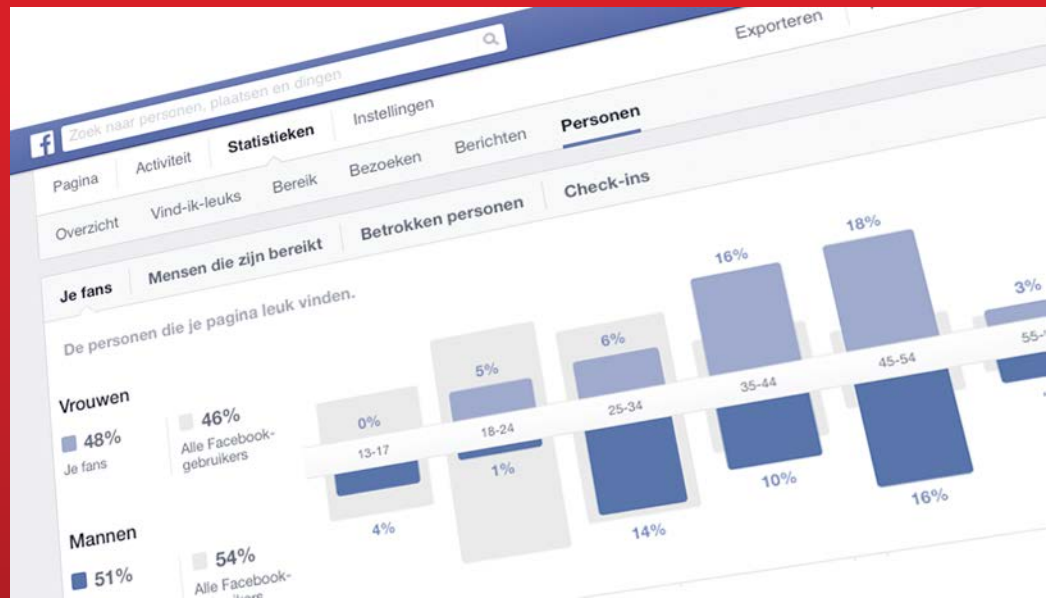
Selecteer daarom eerst **die kanalen die zinvol zijn voor je bedrijf**, bekijk **hoe je ze best kan inzetten** en **welke content** mogelijk is.

Op de volgende pagina's geef ik alvast een overzicht van de belangrijkste sociale media met een overzicht van de mogelijke toepassing.

Nog **vragen of extra hulp nodig** met het opstellen van een kalender en contentplanning, contacteer mij dan op **0495/164 799** of via **[martine@id4web.be](mailto:martine@id4web.be)**.



# Facebook



## Wat?

Op facebook gaan mensen linken met vrienden, familie, klasgenoten, collega's, .... Gebruikers delen hier hun persoonlijke interesses met elkaar door berichten, foto's en filmpjes te plaatsen op een persoonlijk prikbord en te reageren op de berichten van vrienden. Daarnaast kan je elkaar ook persoonlijke berichten sturen of groepen vormen met anderen die dezelfde interesses delen.

## Wie?

Meer dan 5 miljoen Belgen hebben een profiel op facebook, 50% daarvan logt dagelijks in. De gebruikers zijn net iets meer vrouwen dan mannen en zitten in alle leeftijdscategorieën.

## Toepassingen?

Als bedrijf kan je een fanpagina starten. Een facebook-pagina zal, afhankelijk van uw doelgroep, misschien niet onmiddellijk meerverkoop opleveren maar je bouwt wel een langetermijnrelatie op met klanten en medewerkers. Bovendien biedt facebook uitstekende mogelijkheden om te adverteren voor een budgetvriendelijke prijs. Advertenties worden getoond op basis van de interesses van facebook-gebruikers waardoor je op een snelle en eenvoudige manier je doelgroep kan bereiken.

## Tips:

- ga niet alleen 'verkopen' op facebook maar geef uw volgers interessante content.
- vraag betrokkenheid van uw volgers, stel vragen en start een 'gesprek'.
- gebruik beelden, berichten met visuele content zou tot 94% beter scoren dan enkel tekst

## Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗

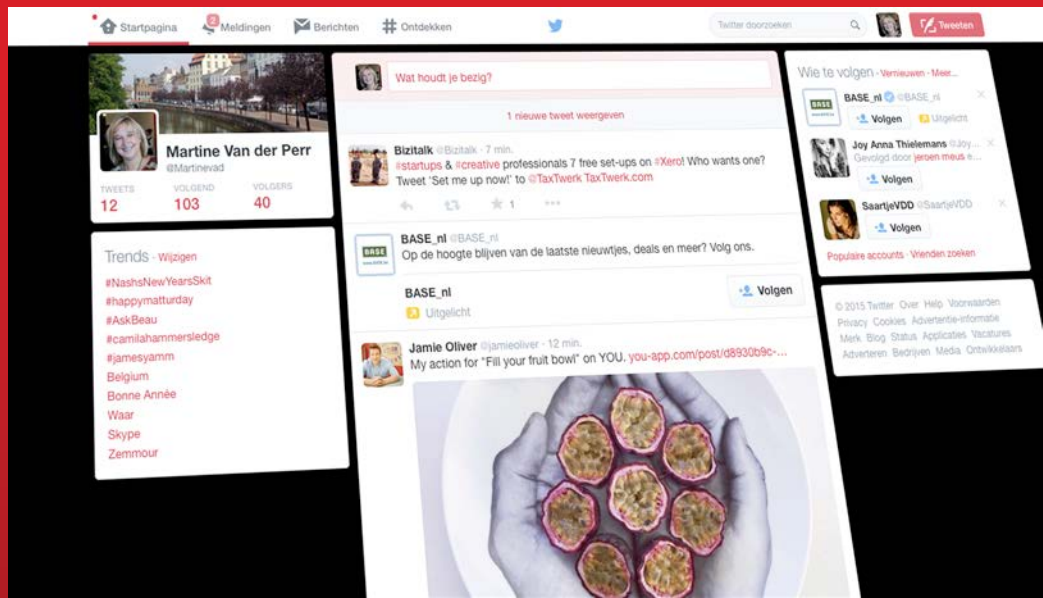
✓ = absoluut

? = eventueel, afhankelijk van je business

✗ = niet of nauwelijks



# Twitter



## Wat?

Met twitter kan je op een snelle manier korte berichten de wereld insturen. In max. 140 karakters meldt je waar je mee bezig bent, wat je gelezen hebt, wat je opinie is, enz.

Iedere gebruiker heeft een eigen timeline waar je de berichten kan zien van de personen die je volgt.

Andere gebruikers kunnen jou en je berichten gaan volgen en zien dan jouw berichten op hun timeline.

Twitteraars maken gebruik van de hashtag om een tweet te koppelen aan een onderwerp. Door op een hashtag te klikken kom je op een overzicht van berichten die hetzelfde onderwerp hebben.

## Wie?

Volgens twitter heeft 18% van alle internetgebruikers ondertussen een account.

## Toepassingen?

Twitter is een uitstekend medium om je te profileren als specialist en je reputatie te ondersteunen. Laat horen waar je mee bezig bent, verspreid info, kondig je evenement aan, enz.

Twitter kan ook een uitstekend kanaal zijn om aan klantensupport te doen.

## Tips:

- bouw een netwerk op
- twitter niet alleen tekst, maar ook links en beelden.
- reageer op anderen en retweet interessante berichten

## Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
✓	?	✓	✓	✗	✓	✓	✗

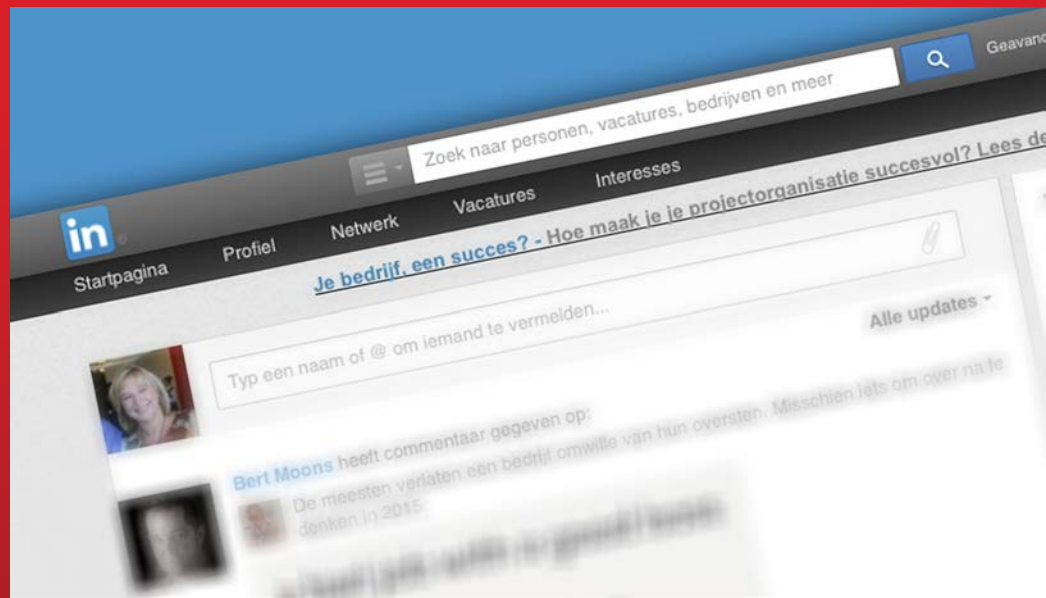
✓ = absoluut

? = eventueel, afhankelijk van je business

✗ = niet of nauwelijks



# LinkedIn



## Wat?

LinkedIn is een sociaal netwerk voor professionelen, een zakelijk netwerk dus. Hier wordt geconnecteerd met collega's, studiegenoten, concullega's, klanten, leveranciers, ...

Een profiel op linkedin is nuttig voor het verbeteren van je visibiliteit en imago en geeft je de mogelijkheid je expertise te tonen.

## Wie?

Momenteel zijn er meer dan 2.300.000 profielen beschikbaar voor België, 2400 groepen en 27.400 bedrijfsprofielen.

## Toepassingen?

- LinkedIn is een zeer geschikt medium om een job te zoeken of aan te bieden.
- door je expertise te tonen kan je traffic naar je website genereren en leads genereren.
- door lid te worden van groepen kan je deelnemen aan conversaties, je know how opbouwen en delen

## Tips:

- zorg voor een volledig profiel en positioneer je als expert
- selecteer een aantal groepen en neem er actief aan deel

## Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
✓	?	✓	✓	✓	✗	✓	✗

✓ = absoluut

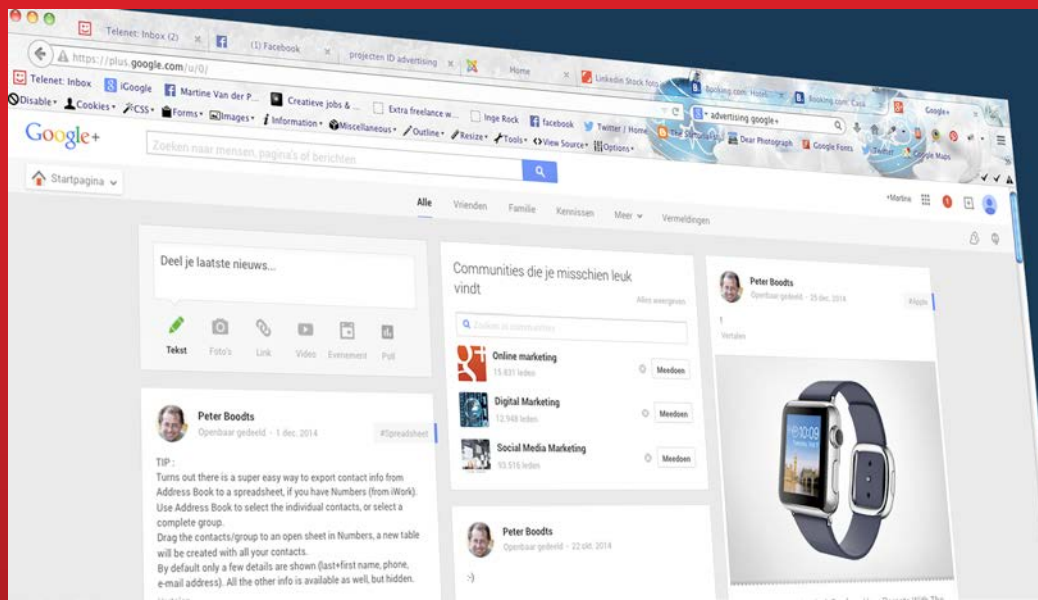
? = eventueel, afhankelijk van je business

✗ = niet of nauwelijks





# Google+



### Wat?

Google+ is de sociale netwerksite van Google. Groepen en contacten zijn hier ingedeeld in cirkels die je de mogelijkheid geven te bepalen met welke cirkel je je berichten deelt.

### Wie?

Google geeft zelf geen informatie vrij over het aantal gebruikers, bovendien hebben veel gebruikers een account aangemaakt omdat ze een google-account hebben (bv voor G-mail) maar doen ze er verder niets mee.

### Toepassingen?

Google+ is een uitstekend medium om communities te starten rond bepaalde thema's. Via de verschillende cirkels kan je zeer gericht contact onderhouden met bv medewerkers, klanten, prospecten enz. Bovendien: Hoe meer Google-producten je gebruikt, hoe liever Google je ziet, wat dan weer uitstekend is voor je ranking.

### Tips:

- Maak een bedrijfspagina op Google+ en koppel je website. Koppel ook je andere Google-kanalen zoals youtube en google maps.
- organiseer cirkels zodat je klanten en prospects gericht kan informeren en opvolgen

### Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
?	?	✓	✓	✓	✗	✗	✗

✓ = absoluut

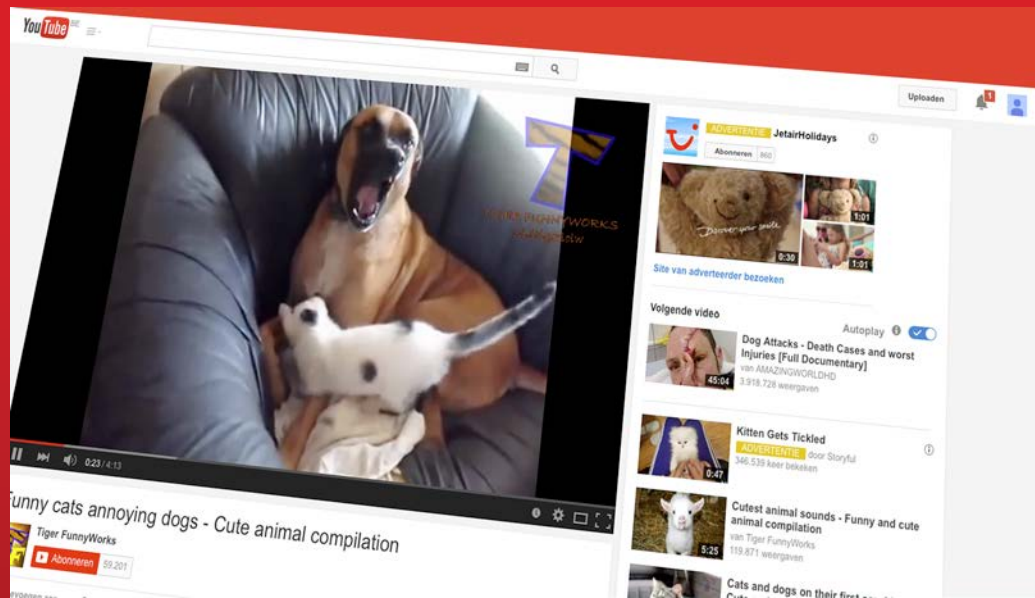
? = eventueel, afhankelijk van je business

✗ = niet of nauwelijks

**Opgelet! Google+ wordt binnenkort opgesplitst in Google Streams en Google Photos, er zullen dus op korte termijn heel wat wijzigingen plaats vinden.**



# YouTube



**Wat?**  
Youtube is de grootste aanbieder van online video en maakt het zeer eenvoudig om video's te bekijken, te uploaden en te delen. Het enige dat je daarvoor nodig hebt is een e-mailadres zodat je een account kan opstarten.

**Wie?**  
Youtube is de tweede meest gebruikte zoekrobot en wordt maandelijks bezocht door meer dan 1 miljoen gebruikers! Elke minuut wordt er meer dan 100 uur aan video geüpload.

**Toepassingen?**  
Ook voor bedrijven biedt youtube heel wat mogelijkheden. Via film kan je bestaande en potentiële klanten op een leuke en interactieve manier informeren over het gebruik van je dienst en/of product. Bovendien worden video's niet alleen geïndexeerd binnen youtube maar ook in Google. Als de omschrijving van de video goed gekozen werd is de kans groot dat die bovenaan de zoekresultaten in youtube komt. Vervolgens wordt de video ook goed geïndexeerd in de organische zoekresultaten van google.

- Tips:**
- laat je product of service in een film zien
  - presenteer je bedrijf of bedrijfsevent
  - maak een leuke promotiefilm
  - toon je youtube films op je website

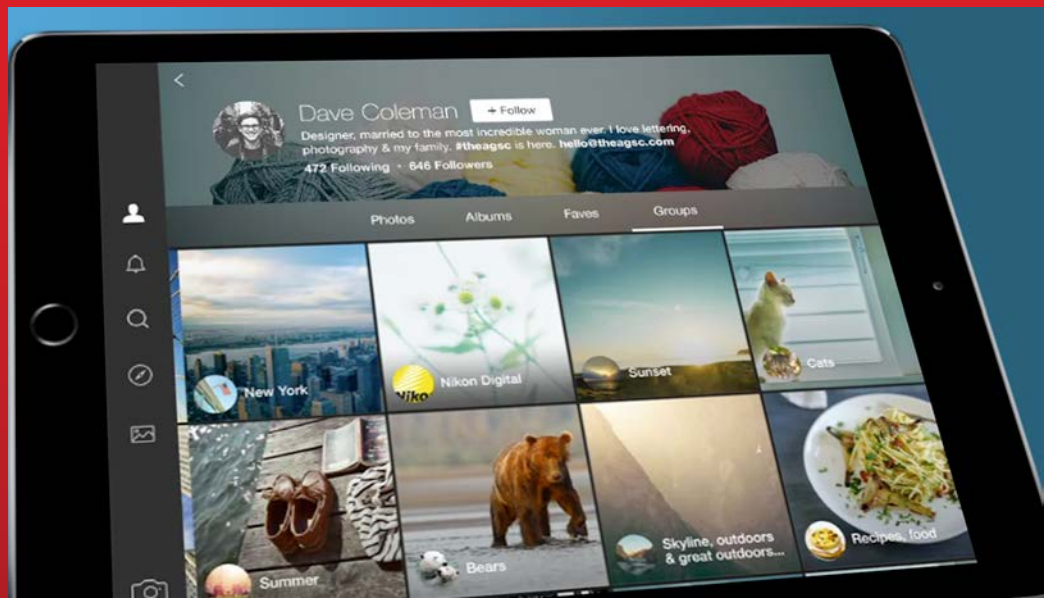
**Overzicht:**

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	?

- ✓ = absoluut
- ? = eventueel, afhankelijk van je business
- ✗ = niet of nauwelijks



# Flickr



### Wat?

Flickr is een website voor het delen van foto's. Bij het uploaden van foto's kan je opgeven onder welke voorwaarden anderen de foto's mogen gebruiken, je kan ze afschermen zodat alleen de gebruikers die toestemming hebben ze kunnen bekijken of deze dienst gebruiken als een soort opslagplaats voor bv je blog.

### Wie?

Flickr wordt vooral gebruikt door fotografen en bloggers.

### Toepassingen?

Voor fotografen zijn de voordelen duidelijk maar ook voor andere bedrijven kan flickr mogelijkheden bieden. Je kan foto's plaatsen van evenementen, vakbeurzen of opendeurdagen. Je kan dit platform ook gebruiken als archief van foto's die mogen gebruikt worden door de pers, of beelden en logo's die je onderaannemers nodig hebben, enz. Het is niet de bedoeling dat je flickr gaat gebruiken als productcatalogoog of promotiekanaal!

### Tips:

- plaats alleen je beste foto's online, kwaliteit is hier absoluut belangrijk
- zorg voor een duidelijke titel en eventueel een korte tekst
- plaats max. 3-5 foto's per keer, gebruikers kunnen je profiel aan hun contacten toevoegen en zo je foto's volgen maar flickr toont daar maar 5 foto's per contact.

### Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
✓	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗

✓ = absoluut als je fotograaf bent

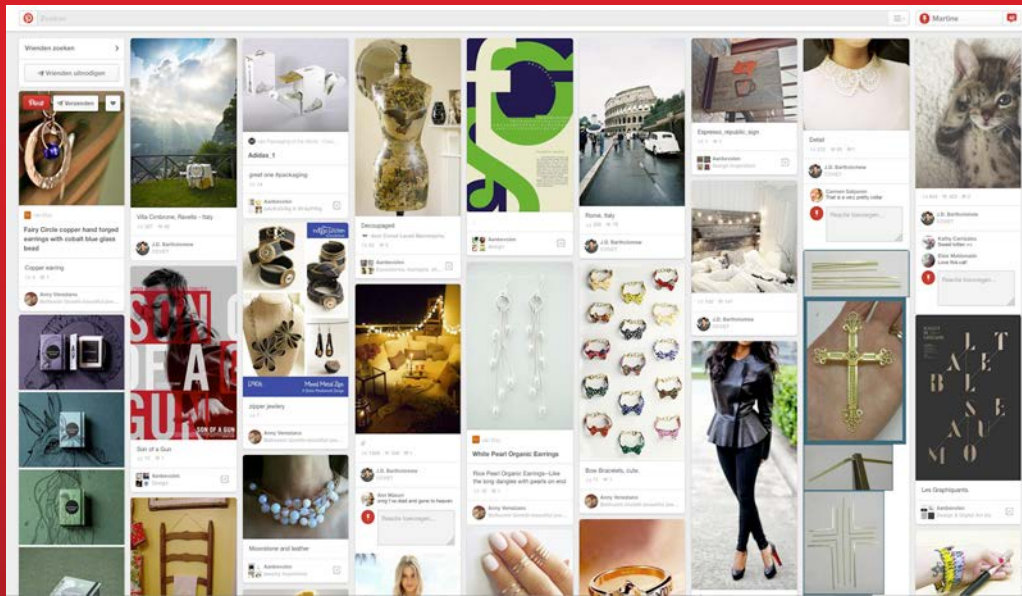
? = eventueel, afhankelijk van je business

✗ = niet of nauwelijks





# Pinterest



### Wat?

Pinterest moet je bekijken als een digitaal prikbord waar gebruikers hun beelden kunnen plakken. Je kan verschillende prikborden maken met je favoriete onderwerpen en delen met je vrienden. Zij kunnen op hun beurt jouw pins leuk vinden en repinnen.

### Wie?

Pinterest is vooral populair bij vrouwen voor alles wat lifestyle betreft (mode, make-up, koken, styling, juwelen, interieur, ...) maar ondertussen zijn de mannen toch met een inhaalbeweging bezig.

### Toepassingen?

Pinterest draait vooral om visualiteit, dus je moet iets kunnen laten zien dat visueel aantrekkelijk is. Dat kunnen sfeerfoto's zijn van bv een restaurant, feestzaal of B&B of misschien verkoop je visueel aantrekkelijk producten die je op pinterest kan zetten. Bij iedere pin kan je bovendien een link zetten naar je website of webshop.

### Tips:

- start een bedrijfspagina zodat je gebruik kan maken van de statistieken.
- gebruik hashtags om beter te indexeren
- maak gebruik van rich pins om extra info toe te voegen aan je beelden en zo je pagina of post relevanter te maken voor gebruikers. Momenteel zijn die rich pins mogelijk voor producten, recepten en films.

### Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
✓	✓	?	✓	✓	✗	✗	✗

✓ = absoluut

? = eventueel, afhankelijk van je business

✗ = niet of nauwelijks



# Instagram



## Wat?

Instagram is een gratis mobiele app om digitale foto's of video's uit te wisselen middels mobiele apparaten. Vooral het mooier maken van je foto's maakt deze app zeer populair. Door het gebruik van filters krijg je een ouderwetse of kleurrijke sfeer die veel mensen mooi vinden.

Het uploaden is zeer eenvoudig en je kan je foto's koppelen aan Flickr, Facebook, Tumblr of Twitter.

## Wie?

Instagram is volledig gericht op de mobiele gebruiker die het leuk vind spontane momenten onmiddellijk te delen.

## Toepassingen?

Of je als bedrijf moet meedoen aan Instagram is een moeilijke vraag. 200 miljoen gebruikers is natuurlijk niet niks en er zijn bedrijven die Instagram zeer succesvol inzetten zoals Jamie Oliver of Playboy.

Voor kleinere bedrijven heeft instagram het voordelen dat je kan Geotaggen (locatie tonen) wat bv in de buurt van vliegvelden, winkelcentra of bezienswaardigheden zeer nuttig kan zijn.

## Tips:

- geef je eigen foto's zoveel mogelijk een geotag mee
- monitor die geotag zodat je kan zien wat je klanten zeggen en leuk vinden.
- gebruik hashtags zoals activiteit, plaats, product enz.
- plaats een omschrijving bij je foto en gebruik daarbij trefwoorden

## Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
?	?	X	X	X	X	?	X

✓ = absoluut

? = eventueel, afhankelijk van je business

X = niet of nauwelijks



# Foursquare



## Wat?

Foursquare is een online platform gebaseerd op locaties. Gebruikers kunnen via hun smartphone inloggen op een locatie. Je kan op die plaats tips en to do's achterlaten die zichtbaar zijn voor andere gebruikers. Zo kan je leuke locaties leren kennen terwijl je op stap bent.

Je kan ook ingeven waar je naartoe gaat en je vrienden uitnodigen.

## Wie?

Foursquare wordt vooral gebruikt door jongeren.

## Toepassingen?

Een locatie kan geclaimd worden door de eigenaar. Deze eigenaar kan specials aanmaken dat bestaat uit een regel en een beloning. Een regel kan bv zijn 3 keer inloggen en een beloning bv een gratis ijsje.

## Tips:

- claim als restaurant of winkel uw locatie.
- bedenk meerdere specials gericht op verschillende doelgroepen zoals bestaande klanten en nieuwe klanten
- analyseer de statistieken

## Overzicht:

BtoB	BtoC	expertise	extra webverkeer	SEO	klantenservice	advertising	sales
X	✓	X	X	✓	X	✓	✓

✓ = absoluut

? = eventueel, afhankelijk van je business










X = niet of nauwelijks

## Verklarende woordenlijst:

hashtag:	of #, wordt vooral gebruikt bij twitter en bij instagram om een categorie aan te geven
zoekrobot:	<p>er bestaan veel verschillende zoekrobots waarvan Google waarschijnlijk de meest bekende is. Zoekmachines inventariseren alle webpagina's op het world wide web door deze te bezoeken, alle resultaten op te slaan en te inventariseren en vervolgens iedere link op de pagina te volgen om naar de andere webpagina's te gaan.</p> <p>Op die manier wordt in theorie het hele web bezocht en worden alle teksten, plaatjes en andere inhoud in een groot databestand opgeslagen.</p> <p>De gebruiker van een zoekmachine die een zoekterm intikt, zoekt in dit databestand.</p> <p>De hoeveelheid webpagina's die een zoekmachine heeft bezocht en de rangschikking van de resultaten, maken een zoekmachine uniek. De populariteit van een website en de inhoud van de pagina's zorgen er voor dat een bepaalde pagina bovenaan de lijst met zoekresultaten komt te staan.</p>
indexeren:	Indexering is de opname van een website in de database van Google. Pas na een indexering in Google kan een website gevonden worden als resultaat voor een zoekopdracht.
organische resultaten:	<p>Zoekmachine optimalisatie richt zich op de organische resultaten.</p> <p>Deze staan aan de linkerkant van het scherm en hierin verschijnen is gratis.</p> <p>De volgorde wordt bepaald aan de hand van een algoritme: de website die het meest relevant is voor de ingevoerde zoekterm staat bovenaan.</p>
BtoB:	Business to business
BtoC:	Business to consumer
SEO:	Search Engine Optimalisatie waardoor je beter gevonden wordt in de zoekrobots
SEA:	Search Engine Advertising: betaalde advertenties in google

**Besluit:**

In onderstaande tabel kan u bij elk logo aanduiden of het mogelijkheden heeft voor je bedrijf en op welke manier je dit kanaal kan inzetten:

welke	✓	content, actie, .....
		
		
		
		
		
		
		
		
		



### En nu?

Hopelijk heeft dit overzicht geholpen een eerste selectie te maken van de sociale media die je kan inzetten. Bekijk eerst nog of die selectie realistisch is? Het is beter 2 of 3 kanalen te kiezen en die goed in te zetten dan op 8 kanalen af en toe eens iets te posten.

Is je keuze gemaakt, organiseer dan een social media kalender en plan wanneer er content kan geplaatst worden, wanneer er acties of wedstrijden zijn, wanneer er eventueel advertenties kunnen gepland worden. Maak eveneens een overzicht van mogelijke content en plan die al gedeeltelijk in.

Vergeet daarbij niet linken te voorzien naar de website door bv te verwijzen naar een nieuwspagina, een blog of een actie op de webshop.

Eens gestart is het ook belangrijk op de hoogte te blijven van wijzigingen en nieuwe functionaliteiten, sociale media evolueren immers constant. Op [www.id4web.be](http://www.id4web.be) bied ik een platform om eenvoudig op de hoogte te blijven.

Volg daar mijn blog of registreer voor nog meer informatie over sociale media, optimalisatie van je website, optimalisatie voor Google, het inzetten van nieuwsbrieven, enz.

Nog **vragen of extra hulp nodig** met het opstellen van een kalender en contentplanning, contacteer mij dan op **0495/164 799 of via [martine@id4web.be](mailto:martine@id4web.be)**.



[www.id4web.be](http://www.id4web.be)

Martine Van der Perren

[martine@id4web.be](mailto:martine@id4web.be)

0495/164 799