



**LORENS  
HUCULAK**



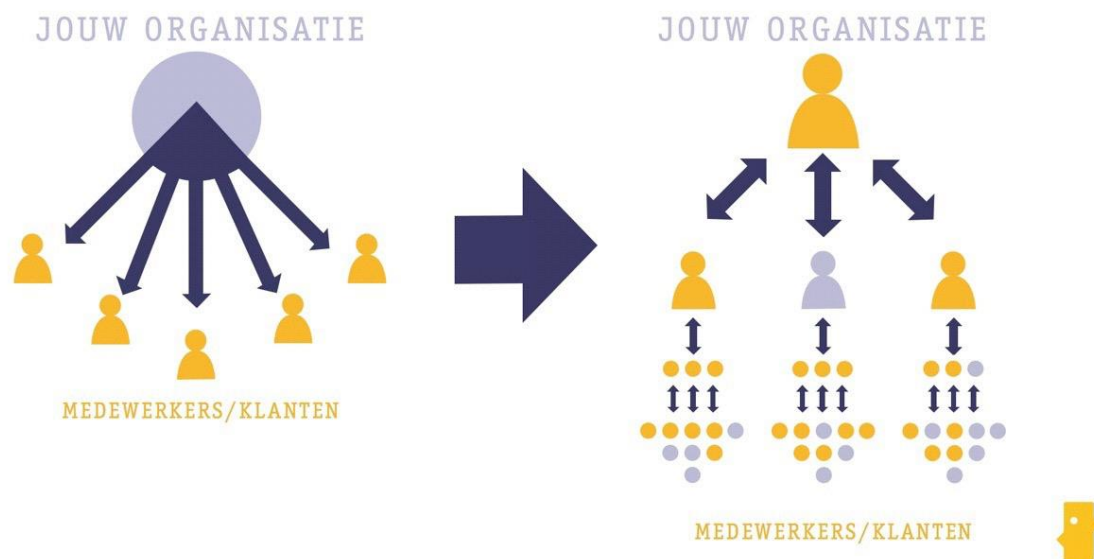
**TALKING HEADS**  
*all things social*

# SOCIAL MEDIA MARKETING

Sociale media zijn alle online tools en platformen die mensen gebruiken om hun meningen, inzichten en ervaringen met elkaar te delen.

(bron: [www.jungle minds.nl](http://www.jungle minds.nl))

## VAN BROADCASTING NAAR NETWORKING



## SOCIAL MEDIA VERANDERT ONZE MANIER VAN COMMUNICEREN

- Iedereen is nu zowel zender als ontvanger
- Inhoud van de boodschap wordt belangrijker
- Combinatie van broadcasting en networking
- Je communiceert zowel extern als intern
- Door het publieke karakter van de boodschap bereik je ook andere doelgroepen

## WELK SOCIAL MEDIA PLATFORM KIES IK?

- Er is geen ideaal platform
- Sommige platformen zijn alomvattend (Facebook combineert chat met foto's, video's, statusupdates...) en andere zijn nichenetwerken (Instagram licht enkel een aspect uit, namelijk foto's).
- **Ken je doelgroep:** waar zitten ze, wat doen ze daar, wat hebben ze van ons nodig...
- **Ken je doelstellingen:** wat doen we, hoeveel tijd hebben we daarvoor...

Social media is geen rocket science. Het is een proces opgedeeld in verschillende onderdelen. Een deel is digitale marketing, een deel is trial en error en een deel is is grondige en /of slimme voorbereiding.

Er zijn wel enkele basisbouwstenen om van je aanwezigheid een succes te maken:

**Awareness:** Zet jezelf in de markt en zorg dat je makkelijk te vinden bent

**Appreciation:** Wek interesse en zorg dat gebruikers je gaan appreciëren

**Action:** Overgang naar een effectief bezoek, aankoop of actie makkelijk maken voor de klant

**Advocacy:** Zorg dat tevreden klanten het goede nieuws verspreiden

## LISTEN – THINK – DO STRATEGIE



**Listen**

Monitor



**Think**

We need strategy



**Do**

Implement & manage



## Listen

- Wat wordt er gezegd over je bedrijf of organisatie .. en de concurrentie of gelijkaardige organisaties?
- Waar praat je doelgroep over?
- Welke platformen gebruiken je doelgroep
- Deze analyses kan men tegenwoordig met een uitgebreide lijst van tools uitvoeren. (Google Alerts, Google Trends, Social Mention...)



## Think

- Doelstellingen, Doelgroepen, Platformen (Daar waar de drie elkaar raken is de **social media sweet spot**)
- Een sociale media strategie voor zowel interne als externe communicatie, dit betekent de juiste en haalbare doelstellingen definiëren:
  - communiceren op het niveau van duidelijk omliggende doelgroepen
  - deze doelgroepen aanspreken via de relevante platformen
  - Steeds rekening houdend met de beschikbare resources (tijd, mensen, middelen)

Doe het **SMART**: Specific, Measurable, Attainable, Realistic, Timely



## Do

### **Contentflow = ICP-model**

- Inspiratie: Aanleveren van content
- Copywriting: Filteren van interessante topics en copywriten naar hapklare posts, tweets,...
- Publicatie: Publiceren van content op vastgelegde momenten

Ga voor 'rijke' content, val dus niet terug in clichés en geef mensen iets om over te praten, een reden om te connecteren. Dit is een proces dat steeds geevalueerd en bijgestuurd moet worden

### **Reactieflow = MER-model**

- **Monitoring:** manueel via platformen en software
- **Evaluatie:** past de vraag binnen een scenario (FAQ), moet hierop gereageerd worden en hoe?
- **Reactie:** Via social media of extern kanaal? (reactie, private message...)

# SOCIAL MEDIA TACTICS

Social media campagne concept

(Verwijzingen naar social media op je website, andere kanalen, vanuit je eigen profile...)

Tactics community management plan

(regelmatig onderhoud en evaluatie, inspelen op community en ambassadeurs)

Social media advertising strategie

(Zeer gericht adverteren naar specifieke doelgroepen)

# WAT HEBBEN WE GELEERD VANDAAG?

1. Ga voor een planmatige aanpak  
(strategie & workflows)
2. Ken je grenzen & wees realistisch  
(duidelijke doelstellingen)
3. Social Media is hard werken  
(Tijd – Mensen – Middelen)



# DE KRACHT VAN SOCIAL MEDIA

Door bovenstaande strategiën te gebruiken en correct toe te passen, transformeerde ik met behulp van **social media marketing** een onbekende startup in een bedrijf met 3000 likes op Facebook. Dit leverde hen meer dan 1000 orders op, op minder dan 5 maanden. Door regelmatig onderhoud, evaluatie en het netwerk-karakter van social media blijft deze webshop groeien.

De focus lag hier op **social media advertising tactics**. Het frequent posten van doelgerichte, krachtige advertenties, ondersteund met effectieve copywriting, wierp duidelijk zijn vruchten af en kreeg veel aandacht van de gewenste doelgroep. Facebook biedt ook een unieke dienst aan, namelijk betaalde advertising. Hierbij kan je een budget instellen en de gewenste doelgroep. Facebook zorgt dan dat je **gesponsorde advertentie** bij de juiste mensen belandt.

Hieronder zie je enkele stats van Old Skool, het bedrijf in kwestie. Let vooral op de prominente aanwezigheid van social media (Facebook) bij de referenties.

Advertentie met 2000 likes – gepost op 9 September 2015

Traffic referrer sources		Last 7 days		Top device types		Last 7 days		Top browsers		Last 7 days	
Social	64%	378	Mobile	59%	350	Mobile Safari	31%	182			
Direct	26%	155	Desktop	31%	184	Chrome Mobile	30%	178			
Search	8%	50	Tablet	10%	58	Chrome	17%	99			
Referrals	1%	7	Game Console	0%	1	IE	10%	56			
Email	1%	3				Android	4%	25			
						Firefox	4%	25			
						Safari	3%	16			
						Chrome Mobile iOS	1%	6			

59% zijn mobiele gebruikers – 64% werd gerefereerd door social media

# TOOLS LIST

## **Monitor/Search:**

<http://www.google.com/alerts>  
<http://socialmention.com/>  
<https://engagor.com/>  
<http://www.google.com/trends/#>  
<http://simplymeasured.com/free-social-media-tools/>

## **Content analysis:**

<http://app.myri.se/>  
Facebook Analysis  
<http://www.likealyzer.com/>  
<http://app.wiselytics.com/>

## **Metrics:**

<https://bitly.com/>  
<http://www.google.com/analytics/>  
<http://www.reachli.com/>

## **Ambassadeurs:**

Analyse: <https://www.surveymonkey.net>

## **Twitter:**

<http://twittercounter.com/>  
<http://followerwonk.com/>  
<https://tweetreach.com/>  
<http://retweet.co.uk/index>  
<http://www.seekatweet.com/>  
Efficiëntie:  
<https://ifttt.com/>

## **Publishing:**

<https://bufferapp.com/>  
<http://dlvr.it/>

## **Publishing en meer:**

<https://hootsuite.com/dashboard>  
<https://www.over-graph.com/>

## **Content:**

<http://visual.ly/>  
<https://storify.com>  
<https://app.sproutsocial.com>