

Courbois Software

Social Media

Twitter & Facebook

Social Media: Tips en Tricks

Social media zijn aan een niet te stoppen opkomst bezig. 'We moeten iets met Twitter, Facebook, You Tube of Flickr, maar wat?', vraagt zakelijk Nederland zich af. Enkele vooruitstrevende merken slagen er al in social media succesvol in te zetten, voor de meeste andere is het nog een vaag gebied. Een beetje hulp en inspiratie.

We noemden het al als de meest in het oog springende mediatrend: de opkomst van social media. Twitter is alom vertegenwoordigd, zonder LinkedIn profiel tel je zakelijk eigenlijk niet mee en Facebook en You Tube zijn booming. Sociale netwerken vervangen steeds meer de 'traditionele' e-mail. Deloitte voorspelt dat 94 procent van de bedrijven de investeringen in social media en marketing voortzetten en vergroten. Maar hoe gebruikt u dat budget dan?

Delen (of 'sharen')

De meest bekende vorm van social media. Bezoekers hebben de mogelijkheid om een bepaalde pagina door te sturen, te delen of aan te bevelen.

Social bookmarken

Bookmarken is bijna hetzelfde als delen, maar heeft een ander doel. Social bookmark-sites bieden een simpele manier om links te creëren naar uw website. En die inkomende links zijn goed voor de vindbaarheid van uw site in de zoekmachines.

Verwijs op de website naar de social media waar u actief bent

'Volg ons op Twitter', zie je steeds vaker op (corporate) websites. Slim, want nuttig. Bezoekers zullen tenslotte vaker op sociale media aanwezig zijn dan op uw website. Zorg er wel voor dat de plaats waar u de 'volgmogelijkheid' aanbiedt, relevant is. Dus de link naar You Tube plaatst u bij uw commercials op de site, de link naar Twitter bij uw weblog.

Laat uw social media-activiteiten zien op uw website

Integreer bijvoorbeeld uw tweets op Twitter op uw eigen website. Social media-sites bieden hier stuk voor stuk gemakkelijke tools voor.

Waarom zou u?

Er zijn redenen te over om social media in te bedden op uw website.

- Social Media heeft een zeer positieve werking voor uw positie in zoekmachines.
- Het is perfect voor de interactie tussen gebruiker en merk. Het kan de betrokkenheid bij uw merk beduidend vergroten.
- Laat zien dat u thuis bent in de laatste trends. Dat heeft een goede uitstraling naar uw merk en product.
- Gebruik van sociale media is gratis. Het kost u alleen uren.

Nog een paar tips

Want als u het doet, moet u het wel goed doen. Er zijn redenen te over om social media in te bedden op uw website.

- Zorg ervoor dat de content relevant en uitdagend is.
- Zorg steeds voor nieuwe content. Hoeveel ongebruikte Twitter accounts dwalen er nu al rond? Investeer tijd en moeite.
- Bedenk vooraf wat voor soort content uw doelgroep wil delen, en wanneer ze dat doen. Bied daar de 'share' of 'follow' buttons aan, en waak voor overkill.
- Meet de resultaten, en pas daar uw aanbod op aan.

- Het gebruik van social media buttons is een vorm van conversie. Bied de buttons dan ook niet daar aan waar de primaire conversie gewenst is. Dus niet midden in uw webshop of in het aanmeldscherm voor een nieuwsbrief.

De meest geschikte social media

Twitter, You Tube, Flickr, Delicious en Facebook zijn voorbeelden van social media die een scala aan mogelijkheden bieden om uw bedrijf, product of merk extra onder de aandacht te krijgen bij uw doelgroep.

Social media werkt beter voor kleinere bedrijven

Steeds vaker krijgen we vragen over wat een bedrijf nu kan doen met social media. En of social media voor kleine bedrijven wel interessant is. Twee vragen die de meeste ondernemers hebben voordat ze met social media beginnen zijn:

Uit social media valt toch geen omzet te halen?

Fout! Wat hier meestal fout begrepen wordt is dat de omzet uit de social media moeilijk te meten is. Maar de invloed van social media speelt wel een rol in de verhoging van de omzet. Er verschijnen hier steeds vaker onderzoeken over, die deze stelling ondersteunen.

Dit is toch alleen voor grote merken met een groot marketing budget?

Fout! Het is waar dat deze merken meer in de spotlight lopen omdat zij globaal inzetten op de social media om hun merk wereldwijd meer glans te geven. En ja, als je naar hun fanpagina gaat kijken hebben ze honderdduizenden fans enz. Maar zolang Nike geen concurrent van je is heb je niks te vrezen!

Social media werkt beter voor kleinere bedrijven!

Social media draait om communicatie! Door te communiceren met je fans bouw je een bepaalde vertrouwensband op. De communicatie verloopt via een fanpagina met als voordeel dat de gesprekken ook zichtbaar zijn voor het netwerk van de fan. Nu begint je bekendheid ook bij het netwerk van die fan te groeien en bouw je onderbewust ook al een band op met dit netwerk. Als een vriend van je iemand vertrouwt, dan zal je deze persoon ook sneller gaan vertrouwen!

Social media voor grote bedrijven:

- Deze hebben veel fans nodig voor hun geloofwaardigheid.
- Moeten meer investeren in marketing om veel fans te verkrijgen.
- Hebben enorm veel werk om te communiceren met hun fans.
- Moeten zeer creatief zijn omdat de concurrentie groot is.
- De conversie (omzet die je eruit haalt) is bijna niet te meten.

Social media voor lokale bedrijven:

- De doelgroep bevindt zich zeer lokaal, de meeste netwerken van fans zijn grotendeels opgebouwd uit lokale vrienden/prospects/klanten.
- Uitvoeren van gerichte marketing campagnes is veel eenvoudiger en effectiever.
- De communicatie vraagt veel minder energie en de band tussen klant en lokale onderneming is meestal al sterker ten opzichte van een groot merk.
- Adverteren is goedkoper en de conversie (omzet die je eruit haalt) is beter meetbaar voor lokale bedrijven.

Nu zijn nog niet eens alle voordelen van een lokaal bedrijf genoemd, maar het is duidelijk dat de social media veel kan betekenen voor een lokaal bedrijf. En dan hebben we het nog niet eens gehad over de positieve invloed die de social media kan hebben op de zoekresultaten voor je bedrijf!

8 belangrijke social media tips voor het MKB

De laatste tijd zijn social media steeds belangrijker geworden, niet alleen voor grote bedrijven maar ook voor het MKB. Maar op welke manier kunnen social media een positieve bijdrage leveren voor het MKB? Hoe moeten ze ingezet worden? Hieronder volgen een aantal tips die MKB'ers hierbij kunnen helpen.

Denk goed na

Wanneer je van plan bent tijd (en misschien ook wel geld) in social media te steken, is het belangrijk om er goed over na te denken. Ga niet gelijk aan de slag, maar laat het even bezinken. Denk na wat het voor jouw bedrijf kan doen en wat het op kan leveren.

Praat met mensen

Zoek contact met mensen die helemaal 'into' social media zijn: je nichtje die al haar foto's op Hyves zet of je buurjongen die niet kan stoppen met Twitteren. Vraag hen eens waar zij allemaal mee bezig zijn en hoe het werkt. Misschien dat dit voor jou nuttig kan zijn en je er goede tips van opdoet.

Begin klein

Begin niet gelijk met een hele online social media campagne, maar start klein met een Facebook- of Twitteraccount. Op deze manier leer je de tools goed kennen en kun je bekijken of het voor jouw bedrijf relevant is om deze social media in te zetten.

Monitor

Zorg dat je weet wat er over je gezegd wordt op internet en monitor hier dan ook regelmatig op. Een handige tool om dit te bewerkstelligen is Google Alerts. Met deze tool kun je een aantal woorden selecteren, waarvan je iedere dag notificaties van Google ontvangt. Op deze manier kun je goed bijhouden wat er online over je gezegd wordt.

Vertel een verhaal

Plaats op de social media interessante verhalen en geef jouw bedrijf een gezicht. Dit kan door foto's op Flickr te plaatsen, je verhaal te delen via een weblog of bedrijfsfilmpjes up te loaden op YouTube. Ook kun je verhalen over jouw expertise plaatsen op een weblog en zo jezelf online onderscheiden van concurrenten.

Denk in oplossingen

Bekijk waar er wat over je gezegd wordt en probeer hierop in te haken. Misschien kun je helpen bij problemen die online geuit worden? Zoek bijvoorbeeld op Twitter naar een bepaald woord en reageer op vragen of opmerkingen van andere gebruikers.

Geef aan dat je online bent

Laat mensen weten dat je online bent en waar ze jou kunnen vinden. Veel van je consumenten zullen online zitten en het is voor hen gemakkelijk als ze contact met je op kunnen nemen.

Experimenteer

Het mooie van social media is dat je het snel en gemakkelijk toe kunt passen voor jouw organisatie. Het is gratis en snel te installeren: bedenk je het op dinsdagavond, dan kan het woensdag al online staan. Gebruik dit en probeer zo veel mogelijk.

Denk dus goed na over hoe je social media in wilt zetten en zorg dat je online goed zichtbaar bent. Door het verhogen van je zichtbaarheid en het opbouwen van een online naam, ben je beter vindbaar en dit kan tot betere bedrijfsresultaten leiden!

Onderzoek: Twitter levert MKB'ers extra omzet op

Ondernemers in het Midden- en Kleinbedrijf die Twitter gebruiken om hun omzet te verhogen, slagen daar aardig in. Eenderde van de ondernemers zet social media in om meer te verkopen. 60% lukt dat ook en zag de omzet met gemiddeld 12% stijgen. Dat blijkt uit onderzoek van het economisch onderzoeksbureau EIM. Op het gebied van relatiebeheer en personeelswerving scoren de ondernemers met gebruik van sociale media nog beter. Daar haalt ruim 90% van de ondernemers hun eigen doelstelling.

Volgens het EIM is het belangrijk dat ondernemers kiezen voor de juiste mix van digitale media. De gecombineerde inzet van website, e-mail, nieuwsbrieven, apps, sms en sociale media maken de kans op succes groter, zeggen de onderzoekers.

Ongeveer tweederde van de ondernemers is nog niet actief op sociale media. Zij die dat wél zijn, doen het vaak heel passief. Ook zijn ondernemers vaak niet tevreden over het resultaat van hun websites. Van de MKB'ers met een site geeft 15% aan dat hun pagina nog niets heeft opgeleverd.