

**PEP**

# STARTEN MET JE SOCIALS

[WWW.PEPBC.NL](http://WWW.PEPBC.NL)

Ongetwijfeld dat je gehoord hebt van Facebook, Instagram, LinkedIn, of andere social mediakanalen. Grote kans zelfs dat je die al gebruikt, tot op zekere hoogte. Maar de kans is net zo groot dat je er niet het maximale uithaalt. Social media is ontzettend groot, breed en belangrijk.

Dat klinkt misschien eng, maar dat hoeft het niet te zijn. Sterker nog, je social mediakanalen professionaliseren kan zelfs heel leuk zijn. Het is namelijk dé manier om je business online op een leuke te laten zien én om in nauw contact te staan met je doelgroep.

In dit handboek laten we je zien hoe je op een relatief simpele manier jouw kanalen opstart en professionaliseert.



**GEEF JIJ JE  
SOCIAL MEDIA BEHEER  
LIEVER UIT HANDEN AAN  
EEN PROFESSIONELE EN  
BETROKKEN PARTNER?**

Wij gaan met Passie en Plezier  
voor je aan de slag!

**KIJK HIER VOOR DE MOGELIJKHEDEN**

# 1.

## KIES JOUW DOELGROEP EN DE DOOR HUN GEBRUIKTE PLATFORMEN

Alles kost tijd, dus ook het creëren en beheren van je social kanalen. Tijd die voor jou ontzettend kostbaar is. Daarom is het belangrijk dat je alleen tijd investeert in de sociale kanalen die voor jou interessant zijn. Daarbij is het dus ook belangrijk om te kijken op welke kanalen jouw doelgroep zich bevindt. Kijk hierbij naar leeftijd, geslacht, locatie, interesses en welke kanalen jouw doelgroep gebruikt. Hieronder zetten we de populairste kanalen op een rij, met ieder zijn voor en nadelen.

Ons advies is:

Je kunt beter een klein aantal kanalen écht goed bijhouden, dan heel veel kanalen een beetje.

### 1.1 FACEBOOK

Geschikt voor:

- Tekst
- Afbeeldingen
- Video
- Links



Op Facebook zijn alle leeftijdsgroepen goed vertegenwoordigd, 45-54 het beste. Vrijwel alle leeftijdsgroepen groeien op Facebook, behalve 15-19 jaar. Deze neemt als enige af.

Facebook is nog steeds de grootste speler in de wereld van social media.

Uitzonderingen daargelaten adviseren we iedereen om dit medium met beiden handen aan te pakken.

## 1.2 INSTAGRAM

---



Geschikt voor:

- Video
- Afbeeldingen

Zo'n 68% van de gebruikers is vrouw. De meeste gebruikers zijn tussen de 18 en 34 jaar oud. Een wat jonger publiek dus. Instagram is zeer geschikt voor het plaatsen van afbeeldingen en korte video's, eventueel begeleid met een korte tekst.

Instagram is het snelst groeiende sociale medium. Kun jij met jouw business veel laten zien? Dan is Instagram jouw medium. Een bijkomend voordeel is dat je tussen Facebook en Instagram kunt crossposten. Wat dubbel werk voorkomt.

## 1.3 TWITTER

---

Geschikt voor:

- Tekst
- Afbeeldingen
- Video



Twitter is een zeer geschikt medium om te zenden. Het wordt veel gebruikt door bijvoorbeeld politici en bedrijven. Op twitter plaats je veel vaak korte berichten, vaak over actualiteiten in de wereld of binnen je bedrijf. Als Twitter goed bij je bedrijf past kan het heel handig zijn, maar bedenk wel dat je hier constant mee bezig moet zijn.

Er zitten iets meer mannen op Twitter dan vrouwen. De meest voorkomende leeftijden liggen tussen de 18 en 49.

**Zeer gespreid dus.**

YouTube is hier  
de vreemde eend  
in de bijt.

## 1.4 YOUTUBE

---

Geschikt voor:

- Video
- Links



Het is, tegenover de rest, iets minder een sociaal medium en iets meer een platform. Een videoplatform. Doe je dus ook maar iets met video, dan is het handig om een YouTube kanaal te hebben om je content op te kunnen verspreiden.

## 1.5 LINKEDIN

---

Geschikt voor:

- Tekst
- Links



LinkedIn is het zakelijkst van alle social media. Het is een uitstekende plek om je werk te showcasen en om met andere professionals in gesprek te gaan. LinkedIn wordt ook veel gebruikt om personeel te werven.

### Bedien je de zakelijke markt?

Dan is LinkedIn een aanrader.

Het is belangrijk om regelmatig wat te plaatsen

zodat je zichtbaar blijft op de tijdlijn van jouw volgers.

# 2.

## VISUELE HERKENBAARHEID

---

Je hebt besloten welke sociale kanalen het beste passen bij jouw onderneming en je wilt beginnen met posten, goed! Laten we beginnen met een open deur: begeleid je tekst altijd met beeld. Uitzonderingen daargelaten, een bericht met enkel tekst zal niet goed scoren.

### 2.1 FRAME

---

Het is belangrijk dat je berichten uniformiteit uitstralen. Een van de beste en makkelijkste manieren om dit te doen is door een 'frame' of 'watermerk' te creëren die je om of op je afbeeldingen plaatst. Uiteraard niet op een storende manier, kies voor een omranding of hoekje. Door een frame om je foto's te zetten creëer je herkenbaarheid, waardoor jouw volgers in een oogopslag zien dat jij weer iets hebt geplaatst.

### 2.2 CONSISTENTIE IS KEY

---

Regelmatig berichten plaatsen is het halve werk. Zet een redactioneel schema op, zodat je lezers een nieuw bericht kunnen verwachten op een bepaald moment en ernaar uit kunnen kijken. Het laat zien dat jouw kanaal leeft en dat je de communicatie met je doelgroep hoog in het vaandel hebt staan.

Interessante content  
is waardevolle content

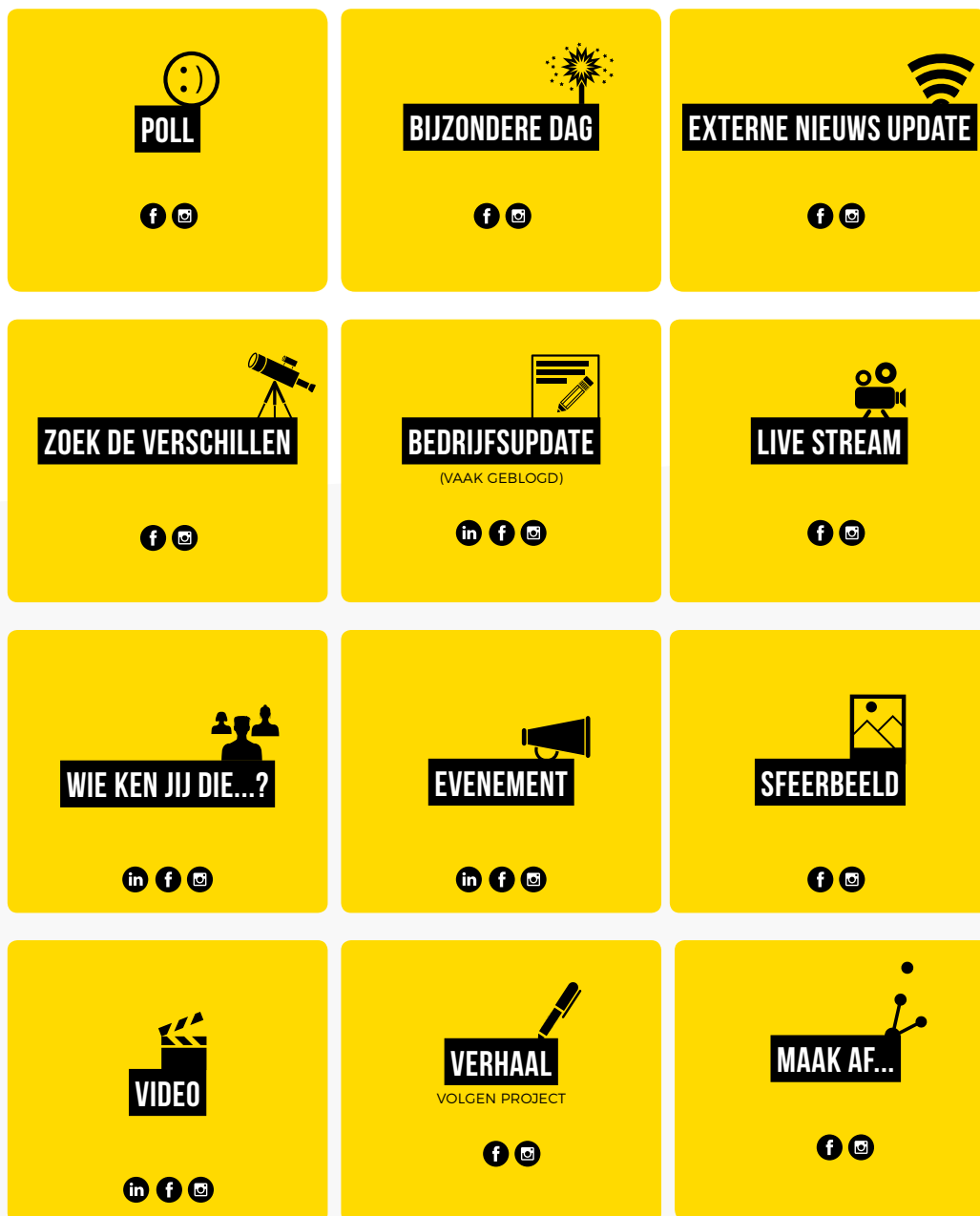
# 3. **CONTENT IS KING**

Je doelgroep is bepaald, je accounts zijn aangemaakt en je hebt een herkenbaar frame gemaakt waardoor jouw volgers meteen zien dat jij iets hebt geplaatst, super! Maar wat ga je nu aan jouw volgers laten zien?

## **3.1 ZORG VOOR WAARDEVOLLE CONTENT**

Hoe worden zonnepanelen op een dak gelegd? Hoe organiseer je een evenement? Hoe verricht je als makelaar een taxatie? Elk bedrijf heeft een specialisme, en de volgers zijn erg nieuwsgierig naar hoe dat in zijn werk gaat.

Maar ook berichten met humor, of een (super) mooie afbeelding scoren goed. Let wel op, vernieuwing en afwisseling is belangrijk! Wij gebruiken de PEP social onderlegger als hulpmiddel en inspiratiebron voor onze content.



Ondersteun je berichten altijd met een afbeelding of video. Het liefst zelf geproduceerd, dat geeft je content direct meer waarde. En vermeld je in je bericht een ander bedrijf, persoon of pagina? Taggen!

Zo vergroot je het bereik en heb je kans dat het bericht gedeeld wordt door de getagde partij.



## 3.2 CREËER INTERACTIE MET JE DOELGROEP

---

Social media is dé manier om in gesprek te gaan met je (potentiële) klanten of gasten. Door te reageren op opmerkingen onder een bericht, of een vraag in de chat ga je letterlijk het gesprek aan met je doelgroep. Hierdoor bouw je een diepere relatie met ze op. Hoe sneller je reageert hoe beter.

Het is belangrijk om contact te maken met je publiek op social media, omdat zij uiteindelijk jouw product of dienst moeten afnemen. Klanten nemen om verschillende redenen contact op via social media. De voornaamste reden is dat ze een vraag hebben over je merk of product. Op de tweede plaats staan klachten over een product of merk. Reageer altijd! Hoe vervelend of onbenullig de vraag of opmerking ook is.

Creatief inhaken op actualiteit zorgt voor extra interactie met je doelgroep.

Met een beetje geluk bereik je  
(veel) nieuwe mensen.

## 3.3 INHAKEN OP ACTUALITEITEN

---

Door in te haken op de actualiteit, vestig je op een leuke manier de aandacht op jezelf. Natuurlijk zijn er vaste dagen om op in te haken zoals Valentijnsdag en 1 April, maar je kunt ook op actuele gebeurtenissen inhaken, bijvoorbeeld een opmerkelijke voetbalwedstrijd of een nieuwe technologische ontwikkeling. Het moet echter wel passen bij jouw bedrijf.

Met een contentkalender creëer je structuur en overzicht.

## 3.4 MAAK EEN CONTENTPLANNING!

Het is handig om gebruik te maken van een contentplanning. Hierdoor breng je structuur aan en bepaal je wanneer je bepaalde berichten plaatst. Maar hoe maak je dan zo'n kalender? Dat kan op verschillende manieren, bijvoorbeeld via Excel.

### En hoe ziet het er dan uit?

- De datum waarop je het wilt publiceren
- De kanalen waarop je het wilt publiceren
- Het thema van de post
- De tekst
- De afbeelding/ video
- De URL die je wilt delen (eventueel)

Dankzij deze contentkalender creëer je dus structuur en overzicht. Ook kun je hierdoor makkelijk een hele maand inplannen, waardoor je maandelijks één moment bezig bent met je socials.

## 3.5 GEBRUIK EMOJI'S

Door gebruik van emoji's kun je een boodschap beter overbrengen. Is je doel bijvoorbeeld om een relatie op te bouwen met je klanten, gebruik dan emoji's. Met een emoji kun je iets nuanceren, onderstrepen of ergens op reageren. Ze kunnen daarnaast ook voor een hoger engagement zorgen.

### Wil je ze gaan gebruiken voor jouw kanalen?

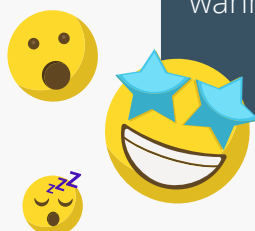
Ga dan even dit lijstje af.

- ..... **Past het gebruik van emoji's bij jouw merk?**
- ..... **Gebruikt mijn doelgroep emoji's?**
- ..... **Ondersteunen de emoji's de boodschap die je wil overbrengen?**



### Belangrijk

Gebruik geen emoji's wanneer je reageert op klachten. Hierdoor kom je minder deskundig over en voelt de klager zich niet serieus genomen. Je wordt meer gewaardeerd wanneer je zonder emoji's op klachten reageert.



# 4. WAT NIET TE DOEN

---

Je doelgroep is bepaald, je accounts zijn aangemaakt en je hebt een herkenbaar frame gemaakt waardoor jouw volgers meteen zien dat jij iets hebt geplaatst, super! Maar wat ga je nu aan jouw volgers laten zien?

## 4.1 TRUCJES OM LIKES TE VERGAREN

---

Wat zijn dingen die je echt niet moet doen voor nieuwe likes?

..... **Geen likes kopen**

..... **Geen like en deel acties**

“Waarom kun je dan geen like en deel acties doen, daar krijg je toch nieuwe volgers door?” Dat is zeker waar, maar dit zijn geen volgers die jou volgen om jouw merk, maar omdat ze iets kunnen winnen. Vaak ontvolgen deze mensen je zodra jouw winactie is afgelopen, waardoor je er niets aan hebt.

Als je likes koopt, koop je likes van bots of fake accounts. Die volgers zijn passief en zullen verder niks met jouw pagina doen. Daarnaast is het op alle kanalen verboden, val je door de mand? Dan kan jouw pagina verwijderd worden.

### **Maar hoe moet het dan wel?**

Nodig mensen uit om je pagina leuk te vinden. Dit kunnen mensen uit je sociale kring zijn die je vervolgens weer aan kunt sporen om ook hun vrienden uit te laten nodigen. Daarnaast kun je ook iedereen die een post van je liket uitnodigen om je pagina te liken. Op deze manier groeit je pagina organisch en heb je vooral likes van personen die echt geïnteresseerd zijn in jouw bedrijf.

“Niemand haalt 10.000 volgers binnen een maand. Blijf consequent goede content plaatsen, dan zullen je (online) fans gestaag blijven groeien.”

**MET EEN EIGEN FOTO  
BEN JE VERZEKERD VAN  
UNIEKE CONTENT EN  
GEEF JE JE KANALEN  
EEN PERSOONLIJKE  
LOOK & FEEL.**

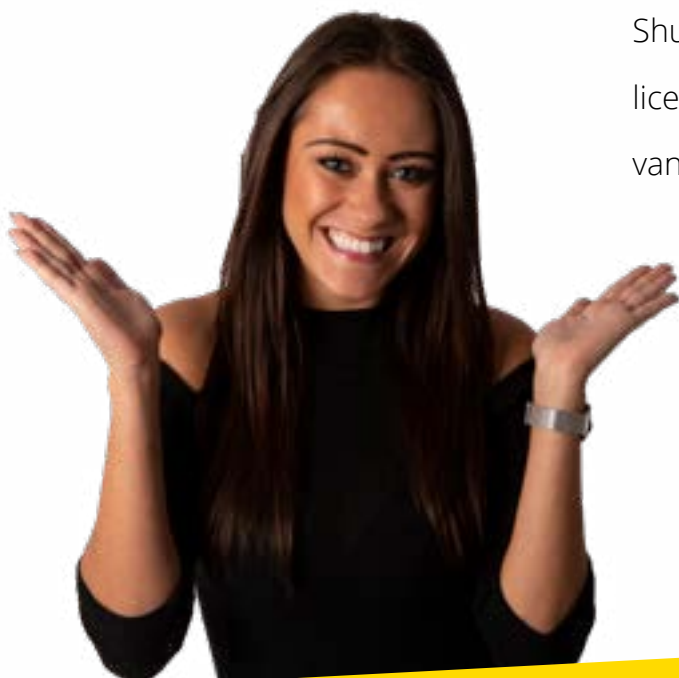


## **4.2 FOTO'S**

Wanneer je goede social media content wilt maken, is het belangrijk om goed beeldmateriaal te hebben. Dit geldt voor zowel afbeeldingen als video's. Hierbij moet je opletten op de auteursrechten van het materiaal. Wanneer je een foto van Google haalt, krijg je te maken met auteursrecht. Zonder toestemming van de maker mag jij niets gebruiken.

“Hoe kan ik dit vermijden?”

Zorg ervoor dat je zelf beeldmateriaal maakt of laat maken. Natuurlijk is dat niet voor iedereen mogelijk, vandaar dat er ook sites zijn zoals Shutterstock en Getty Images. Hier kun je een licentie kopen, waardoor je gebruik mag maken van de afbeeldingen die online staan.



## 4.3 POSTEN OM MAAR TE POSTEN

---

Wil jij zichtbaar zijn maar heb je even niets te melden? Plaats dan niets! Het is belangrijker om je content op orde te hebben, dan te posten om maar iets te posten. 41% van alle mensen die je ontvolgen doen dit omdat je irrelevante content plaatst.

### **Natuurlijk moet je ook niet weken stil blijven.**

Zorg ervoor dat je minimaal 1 tot 2 keer per week iets plaatst wat bij jouw bedrijf past. Een keertje meer of minder is natuurlijk helemaal niet erg.

# 5.

## NU IS HET JOUW BEURT

---

Bedankt voor het downloaden en lezen van ons handboek Starten met je Socials. Wij hopen dat de do's en dont's in het handboek je goed op weg helpen om jouw bedrijf sociaal te maken! Als je nog vragen of extra tips nodig hebt, kun je altijd contact met ons opnemen: [info@pepbc.nl](mailto:info@pepbc.nl)

Leg je jouw social kanalen liever in de handen van een betrokken en professionele partij? Dan kan! Kijk op <https://pepbc.nl/social/> voor de mogelijkheden.

### 5.1 OVER PEP

---

Met plezier en passie creatieve oplossingen maken voor onze klanten, daar komen we iedere dag ons bed voor uit. Van het bouwen van websites, tot videoproducties en van social media beheer tot vormgeving; wij zijn pas tevreden wanneer de klant tevreden is en wij onze eigen kennis naar zijn limiet hebben geduwd.

Als je geïnteresseerd bent, kun je onze website bezoeken:

**[www.pepbc.nl](http://www.pepbc.nl)** of bellen via **013 511 11 51**.

Ook bieden we een **gratis en vrijblijvend adviesgesprek** aan, waarin we je persoonlijke adviezen geven en je ons beter kunt leren kennen.