CADOCIAL GRATIS E-BOOK

digital marketing #5

#cadocial Facebook

01 Ander social medium? Andere content!

De kans is groot dat je volgers op het ene social medium, niet dezelfde volgers zijn als op het andere social medium.

Daarom is het slim om je content aan te passen. Check je **statistieken** om te zien wie je op welk social medium volgt.

Waarom moet je actief zijn op Facebook?

02

11 redenen om actief te zijn op Facebook:

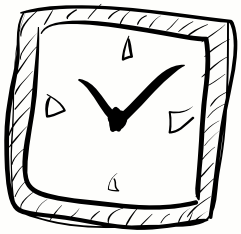
- De meeste actieve gebruikers op Facebook zijn **35+**.
- Mensen gebruiken Facebook vooral **mobiel**, maar ook via hun computer.
- Zowel **tekst als beeld** zijn belangrijk op Facebook.
- Bijna alle gebruikers hebben een **privéprofiel**.
- Je **profielpagina** is minder belangrijk bij Facebook.
- Mensen moeten je al **kennen** vóór ze je pagina zullen volgen.
- Je berichten kunnen **viraal** gaan dankzij de deelknop.
- Video heeft geen tijdslimiet, maar upload altijd je **video's apart in Facebook** en post geen link van YouTube.
- Facebook en YouTube zijn niet van hetzelfde huis, dus Facebook benadeelt **externe videolinks**.
- Hashtags hebben **minder nut** op Facebook.
- Er zijn veel **shoppingmogelijkheden**, dus wil je iets verkopen? Dan is Facebook een goed idee!

03 Geen tijd, geen zin, geen inspiratie

Zo houd je je sociale media toch in leven!

Je hebt het druk zeker? Ahja! Je bent een ondernemer... dat betekent per definitie dat je aan álles moet denken, dus ja... ook aan je social media!

Veel ondernemers beheren in eerste instantie zelf hun socials, maar al snel blijkt dat ze niet voldoende tijd hebben om dat consequent en constructief te doen.



Herkenbaar? Een ***goede contentplanning*** is je redding liefste ondernemer.

- Maak een **jaarplanning** op met grote lijnen die jaarlijks terugkomen. Denk aan: lancering nieuwe collectie, belangrijke feestdagen, solden, ...
- Maak ook **maandelijks** een planning op. Welke dingen wil je specifiek deze maand communiceren? Heb je een actie of evenement dat je wil aankondigen, ...
- Zorg voor een handige **planningstool**... Denk aan: Facebook Creator Studio, Buffer, Later, Kontentino, ...
- **Plan** je post op voorhand in. Zo zorg je voor continuïteit.
- Deel de dagdagelijkse dingen eventueel via je **stories**.

Zo pakken we dat aan met @billyrose.be. Wij zorgen voor de continuïteit & de grote lijnen, maar Annelies post zelf nog veel leuks via haar stories! Werkt geweldig!

Zo krijg je in een wip meer volgers op je Facebookpagina

04

Hoe meer mensen je pagina of groep volgen, hoe meer mensen jouw berichten zien en hoe groter de kans ze bij jou een aankoop doen. Dat is vanzelfsprekend.

Daarom is het slim om je volgers aan te dikken.

Dat kun je doen door je fans - mensen die je pagina of groep nu al volgen - aan te sporen om ook hún Facebook vrienden uit te nodigen.

Zo krijg je in een wip meer volgers en vergroot je de kans dat mensen je onderneming leren kennen.

Voor alle typen groepen (openbare groepen of privégroepen) geldt dat de leden van de groep hun vrienden kunnen uitnodigen.

Wanneer iemand is uitgenodigd voor een groep, krijgt diegene een voorbeeld van de groep te zien en kan hij of zij besluit om al dan niet lid te worden van de groep. Als je mensen voor een groep uitnodigt, moet een groepsbeheerder het verzoek goedkeuren voordat deze mensen lid kunnen worden.

Opgelet: je vraagt best een grote inspanning van je volgers. Ze zullen dus enkel hun vrienden uitnodigen als ze je groep écht interessant en relevant vinden voor hun vrienden.

dankjewel

Fijn dat je tot het einde hebt meegelezen!
Hopelijk heb je iets opgestoken van de tips en ben je nu helemaal klaar om zelf aan de slag te gaan.

Smaakt dit naar meer? Neem dan eens een kijkje in onze andere e-books via de link hieronder.

download andere e-books

strategy | e-mail marketing | instagram | ads | influencers

Als je zelf opmerkingen hebt, geef deze dan door via cado@cadocial.be
want de wereld van de digitale marketing is constant in verandering
en het is altijd mogelijk dat de info moet geüpdatet worden.

Cadocial

Cado
Founder | Cadocial

CONTACT

0473/92.37.39
cado@cadocial.be

www.cadocial.be