

WELK SOCIAL MEDIAKANAAAL IS JOUW BEDRIJF OP HET LIJF GESCHREVEN?



Marjan Swennen
Performance marketeer Expliciet

Dat je als bedrijf social media moet inzetten, daar ben je al van overtuigd. Maar wélk kanaal (of kanalen) kies je dan? De experts van marketingbureau Expliciet laten zich van hun sociale kant zien en bespreken de vier meest relevante kanalen.

1 x Facebook: de trekpleister voor de grote massa

Maandelijks actieve gebruikers in België?

7,1 miljoen.

Doelpubliek?

Mannen en vrouwen tussen 18 en 65 jaar oud. Zowat iedereen dus, maar de gemiddelde Facebookgebruiker is tegenwoordig een 35-plusser.

Voor welke bedrijven?

Zowel B2B als B2C-bedrijven.

Voor welk doel?

- Verkeer naar je website leiden
- Interactie creëren met je doelpubliek
- Merkbekendheid vergroten

Grootste misverstand?

Dat Facebook over zijn top heen zou zijn. Facebook wordt minder gebruikt, maar het is nog steeds (en veruit!) het platform met het grootst aantal gebruikers.

Nieuw op Facebook?

Om dat verloren terrein terug te winnen, vergroot Facebook de focus op de Groepen. Vergelijk het met een (discussie)forum. Waar leden over een bepaald onderwerp met elkaar praten door zelf berichten te plaatsen en die van anderen te lezen. En zo'n groep kan je aan je bedrijfspagina linken. Ze vormt dan een subgroep binnen je pagina, met een klein aantal leden binnen een groter geheel. Die binnen die groep met elkaar communiceren.

2 x Instagram: gehoord en gezien worden

Maandelijks actieve gebruikers in België?

3,5 miljoen.

Doelpubliek?

18 tot 34-jarigen. Nét iets meer vrouwen.

Voor welke bedrijven?

Hippe en jonge bedrijven met een mooi, visueel of inspirationeel product. Favoriete thema's: food, beauty, fashion, design en architectuur

Voor welk doel?

- Branding van je product
- Bewustzijn creëren
- Opbouwen van een online portfolio

Grootste misverstand?

Dat Instagram alleen maar mooie beelden zijn. Ook als je niet het meest visueel aantrekkelijke product hebt, kan je dit social kanaal inzetten als bedrijf. Door je medewerkers en klanten op een creatieve manier in the picture te zetten.

Nieuw op Instagram?

De stories van Instagram blijven een ongelofelijke marketingtool voor je bedrijf. Je kan delen zoveel je wil, zónder opdringerig te zijn. Je volgers beslissen namelijk zelf of ze je verhaal bekijken of niet. De meest recente features: songteksten bij je muziek, en een quiz voor nog meer interactie.

“Iemand die snuistert op Pinterest, weet namelijk heel goed wat hij of zij wilt. Je treft ze recht in de overwegingsfase om iets te kopen”

3 x LinkedIn: sterk netwerk

Maandelijks actieve gebruikers in België?

3,6 miljoen.

Doelpubliek?

18 tot 65-jarigen. Doorgaans met een hoger diploma.

Voor welke bedrijven?

B2B-bedrijven.

Voor welk doel?

- Personeel aantrekken
- Klanten werven
- Merkbekendheid vergroten

Grootste misverstand?

LinkedIn is er niet alleen om nieuw talent te vinden. Er wordt ook vaak gezocht op bedrijven. Zorg er dus voor dat je bedrijfsprofiel up to date is en leeft.

Nieuw op LinkedIn?

Binnenkort kan je als werkgever adverteren met als specifiek doel om nieuwe medewerkers te zoeken. Met andere woorden: je zet geld in op een vacature om zo nog meer interessante kandidaten met het juiste profiel aan te trekken.

4 x Pinterest: het mekka der inspiratie

Maandelijks actieve gebruikers in België?

Meer dan een miljoen vrouwelijke gebruikers. Bij mannen ligt dat tussen de 300.000 en 400.000.

Doelpubliek?

Vrouwen tussen 20 en 39 jaar.

Voor welke bedrijven?

Bedrijven die actief zijn in (binnenhuis-)architectuur, fashion, beauty...

Voor welk doel?

- Inspireren
- Verkeer genereren naar je website
- Merkbekendheid vergroten

Grootste misverstand?

Pinterest is niet bepaald het meest interactieve platform. Dus geen eerste keuze? Toch is het interessant om in te zetten als bedrijf. Iemand die snuistert op Pinterest, weet namelijk heel goed wat hij of zij wilt. Je treft ze recht in de overwegingsfase om iets te kopen. De koopbereid op Pinterest is hoger dan op andere kanalen. Interessant, toch?

Nieuw op Pinterest?

Advertenties! De manier bij uitstek om awareness te creëren voor je product of merk.