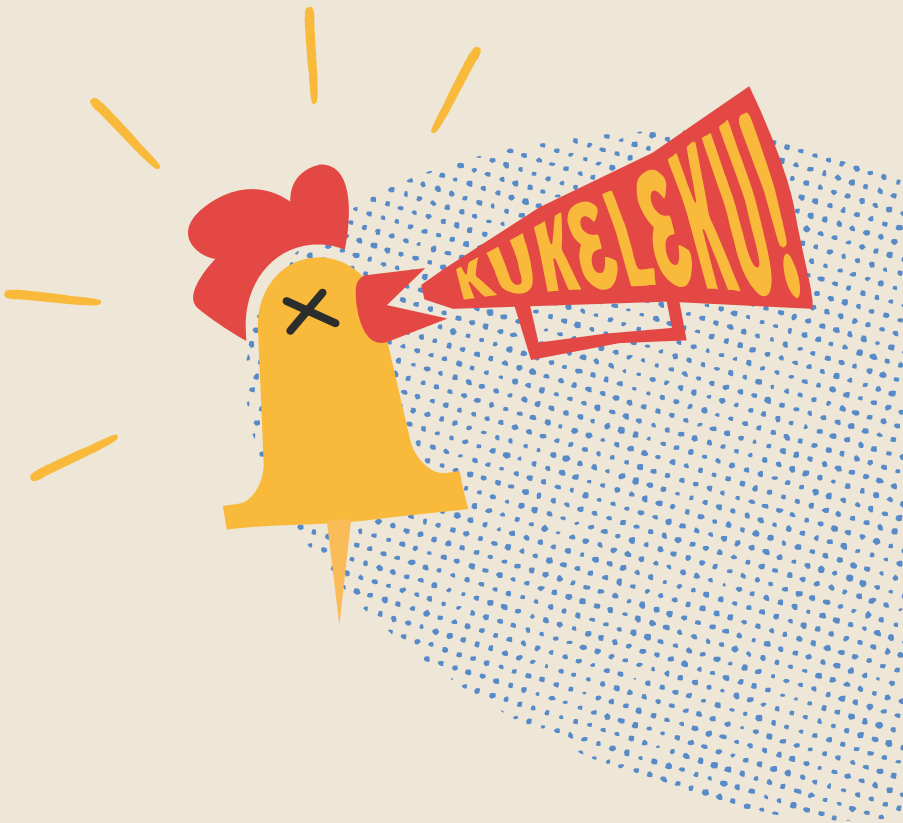




KRAAIEND SUCCESSVOL OP SOCIAL MEDIA!



ZO, JIJ BENT ER ALS DE KIPPEN BIJ.

Jij bent duidelijk klaar om te shinen met je socials. En daar gaan wij bij helpen met deze tips & tricks, recht uit ons kippenhok. Zet je schrap, want we gaan meteen van start. Klaar om te kakelen? Don't kip it quiet!

DON'T KIP
IT QUIET!



1.

KEN JE DOELGROEP

Of je nou sportvoeding verkoopt, transport regelt of zakelijke websites bouwt, je hebt klanten nodig die jouw product of dienst willen afnemen. Jouw opdrachtgevers bevinden zich in een bepaalde hoek: het is jouw doelgroep die voor een specifieke reden bij jou terechtkomt.

Daarom is het belangrijk om te weten wie jouw doelgroep precies is. En hoe je die bereikt. Want niets is zo doelloos als om je heen kakelen zonder dat iemand je hoort. Ga daarom recht op je doel af en kakeel op de juiste frequentie.

We helpen je op weg met het kakelen op de juiste frequentie. Want door onderstaande vragen te beantwoorden, krijg je een helder beeld van jouw doelgroep:

- ☀ Wie kopen jouw product of dienst?
- ☀ Wanneer doen zij dat?
- ☀ Hoe vaak doen zij dat?
- ☀ Waarom nemen ze jouw product of dienst af?
- ☀ Wat maakt jou anders dan de concurrent, en waarom komen opdrachtgevers dus specifiek naar jou?

KIES JE PLATFORM

Jij hebt een ei gelegd over het bepalen van je doelgroep. Goed! Nu wil je die bereiken via de juiste socialmediakanalen. Richt al je veren daarom op het platform dat populair is bij je doelgroep. Je wilt tenslotte niet uit volle borst staan te kraaien in het verkeerde kippenhok.

Hoe kies ik het juiste socialmediakanaal? Dat leggen we je uit:

Ontdek op welk kanaal je doelgroep actief is. Zijn woorden als 'swipen en stories' dagelijks taalgebruik van je doelgroep? Dan is de kans groot dat Instagram voor jou thé place to be is. Maar ben je een verzekeringskantoor voor zzp'ers en ondernemers en heb je het over 'aansprakelijkheid' en 'risico'? Dan vind jij waarschijnlijk jouw doelgroep op LinkedIn.

Zitten jouw kippen in verschillende kippenhokken, zoals op Instagram én LinkedIn. Geen paniek! Zelfs op verschillende kanalen kun jij je doelgroep bereiken. Wellicht met een andere boodschap. Win-win!



WEES UNIEK

We stellen je nogmaals de vraag: wat maakt jou anders dan de concurrent, en waarvoor komen opdrachtgevers dus specifiek naar jou?

Enig idee? Mooi! Want door te weten wie jij bent als ondernemer, wat jou uniek maakt en wat jouw merkidentiteit is, weet je ook wat jou bijzonder maakt. Waarom opdrachtgevers juist voor jou kiezen.

Denk ook na over de toon en uitstraling die je hebt. Of die je wilt hebben. Blijf daarbij dicht bij jezelf: maak bijvoorbeeld geen woordgrappen als je dat in het dagelijks leven tegen opdrachtgevers ook niet doet. Bedenk goed: praat op de socials tegen de opdrachtgever zoals je ook tijdens een bezoek, aan de telefoon of in de mail zou doen.

Dacht je hier niet eerder over na? Ga er dan eens goed voor zitten en bedenk de antwoorden op bovenstaande vragen. Daardoor heb jij jouw unique selling points helder. Licht die USP's uit en zet jezelf ermee in de spotlight.

Dikke tip: spiek niet bij je concurrentie. We horen namelijk wel eens: 'beter goed gestolen dan slecht verzonnen'. Maar we kunnen je vertellen: dat is niet waar. Kijk naar jezelf, naar jouw unieke punten, naar jouw identiteit. Niet naar die van een ander. Zorg dat jij eruit springt en dus onderscheidend bent van de rest. Dan kiest een opdrachtgever specifiek voor jou. Want jij bent authentiek!



BEPAAAL JE TONE OF VOICE

Je hebt je doelgroep voor ogen en staat voor het juiste kippenhok, maar ze zijn doof voor je scherpe kakelgeluiden. Wat nu?

Neem de tone of voice onder de loep. Want die moet wel aansluiten bij jouw doelgroep én passend zijn voor jouw onderneming of organisatie. Denk dus goed terug aan je doelgroep: wie is dat precies en hoe spreekt en schrijft die doelgroep? Wat zijn de interesses? Hoe willen zij aangesproken worden en wat triggert hen om iets te lezen?

Combineer die informatie met jouw merkidentiteit: zo blijf jij dichtbij jezelf en heb je overal dezelfde tone of voice. Of iemand je bereikt via de telefoon, mail of je vindt via de socials. Zit je vol scherpe opmerkingen en grappige inhakers op de actualiteit? Of zitten woordgrappen verweven in jouw vocabulaire? Laat dat dan juist terugkomen. Dát maakt jou uniek.

Ga dus niet langer op zoek maar lok je ideale klant naar je toe met je lyrische kakeltonen.



5.

WEES CONSISTENT

Niemand verovert het kippenhok met slechts één kake. In een overvol kippenhok moet je je spot veroveren door te blijven kraaien. Op je eigen, unieke manier, zodat je de aandacht hebt en houdt.

Hoe je dat doet? Door consistent te posten op de socialmediakanalen. Zorg voor een constante stroom aan interessante, aansprekende en creatieve content. Zo blijf je altijd on top of mind van je doelgroep. Zij zien jouw naam en socials voorbijkomen en onthouden je.

Spread je vleugels en verover de wereld met je socials. Wij verzorgen jouw maandelijks kraaiende socialmediacontent. Neem een kijkje in ons kippenhok en let's tok!

BEN JE BENIEUWD OP WELK
NUMMER JOUW DOELGROEP
HET LIEFST MEEDANST?

● LET'S TOK!

🔔 NEEM EEN KIJKJE