

Take-away

Slim social media inzetten

Social media is een instrument dat bij kan dragen aan een sterk persoonlijk merk. Maar waar moet je nu precies op letten? En hoe kun je nog slimmer en beter social media inzetten om jouw verhaal te vertellen? We spraken erover tijdens het tafelgesprek "slim social media inzetten". Dit document is een take-away van het gesprek dat je [hier](#) kunt bekijken.

Facebook is nog steeds een groot kanaal, maar laat wel een dalende trend zien in gebruik. Met name de doelgroep jonger dan 35 is steeds minder vaak op Facebook te vinden. De twee kanalen die sporters het meest gebruiken, zijn Instagram en LinkedIn, waarbij LinkedIn interessant is je verhaal te vertellen aan/in contact te komen met een zakelijke(re) doelgroep. TikTok wordt steeds meer en meer omarmd door ook een iets oudere groep. Dit medium is inmiddels meer dan enkel "dansen voor de camera", iets wat in het begin wel zo was.

Gebruik de kanalen waarvoor ze het meest geschikt zijn. Dat betekent bijvoorbeeld dat je LinkedIn inzet met een iets zakelijkere/serieuzere toon en je op Instagram stories vluchtige zaken kunt plaatsen. Bij een foto op je Instagram feed daarentegen denk je iets langer na over het beeld dat je gaat gebruiken omdat fotografie daar belangrijk is. Denk dus bij elk kanaal goed na waarom je dit wil gebruiken en wat je ermee wil bereiken.

Moét je social media actief gebruiken?

Het antwoord is nee. Je bent altijd je eigen baas. Belangrijk is te doen waar jij je goed bij voelt en wat bij je past. Social media kunnen jou daarentegen wel helpen bij het vertellen van jouw verhaal en bij het versterken van jouw persoonlijk merk. En dat kan dan weer leiden tot bijvoorbeeld meer fans, partners of mensen die geïnteresseerd zijn in jouw verhaal en dit verhaal graag willen horen. Dus zolang je doet wat voor jou goed voelt en je dicht bij jezelf blijft, is het altijd goed.



Tips om je account te laten groeien

- Maak gebruik van het bereik van andere accounts. Betrek deze bij jouw berichten zodat jouw bericht ook onder de aandacht komt van een andere en wellicht grotere doelgroep. Dit kun je doen door hen te benaderen en te vragen of ze een samenwerking aan willen gaan (bijvoorbeeld een give-away), maar je kunt hen ook gewoon taggen of vragen het bericht te delen.
- Gebruik hashtags zodat je ook zichtbaar bent voor een grotere groep mensen.
- Instagram Reels is ook zichtbaar voor mensen die jou niet volgen. Hiermee kun je jouw bereik vergroten.
- Onderzoek of advertising iets voor jou is. Voor slechts een paar euro kun je ervoor zorgen dat jouw bericht onder een heel specifieke doelgroep zichtbaar wordt.
- Onderzoek de beschikbare data van jouw accounts. Je kunt bijvoorbeeld jouw Instagram account op "Professioneel atleet" zetten waardoor je inzicht krijgt in de prestaties van je berichten. Zo kun je kijken welke tijdstippen en dagen zorgen voor de meeste interactie en dus ook groei. Daar kun je vervolgens weer op inspelen.
- Heb je iets leuks weg te geven? Koppel dit aan een like-follow-win actie (als je dat wil).



powered by

Take-away

Slim social media inzetten



Overige tips

- Vul alle facetten van een post goed in. Denk hierbij aan het toevoegen van een (fictieve) locatie, originele/opvallende copy, het taggen van de juiste mensen, enz.
- Plaats je een video van jezelf? Zorg er dan voor dat kijkers direct geboeid worden. De eerste paar seconden zijn cruciaal in de keuze of een video volledig wordt bekeken.
- Zorg voor variatie in hetgeen je deelt. Als het bij je past kun je ook zaken uit je privéleven delen.
- Je hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden. Kijk goed rond bij anderen en laat je inspireren. Durf daarnaast ook vragen te stellen aan mensen wanneer je meer informatie zou willen over hoe iets werkt.
- Probeer verschillende dingen uit. Wat werkt, zet je voort en wat niet werkt, daar stop je mee.



Samenvatting

- Doe altijd wat bij je past (frequentie, type post, enz.)
- Maak gebruik van het bereik van andere kanalen.
- Stel jezelf de vraag of elke post/bericht compleet is.
- Kijk wat anderen doen.
- Leer van wat je hebt gedaan.
- Durf gewoon te doen.



Tot slot

Je bent jouw eigen media en je kunt rechtstreeks communiceren met de mensen die jou volgen. Deze mensen volgen jou omdat ze het leuk vinden meer van jou te weten. Laat dan ook zien waar je mee bezig bent, wat je boeit en wie je bent.

