

LEAD ON ACADEMY

# Organisch groeien op jouw sociale media kanalen

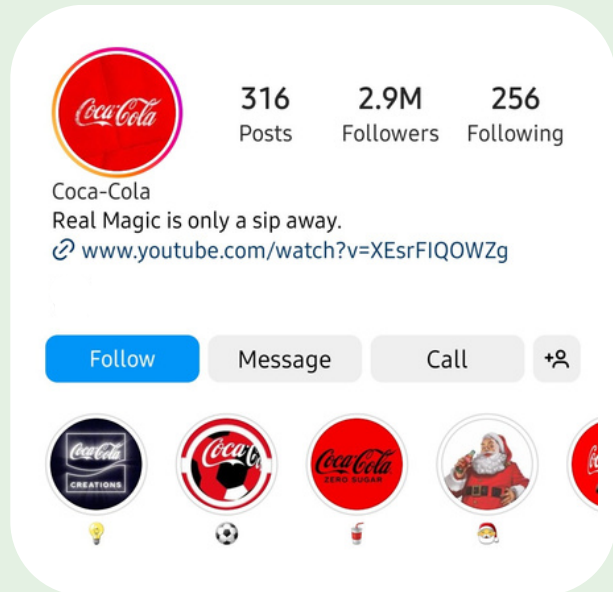
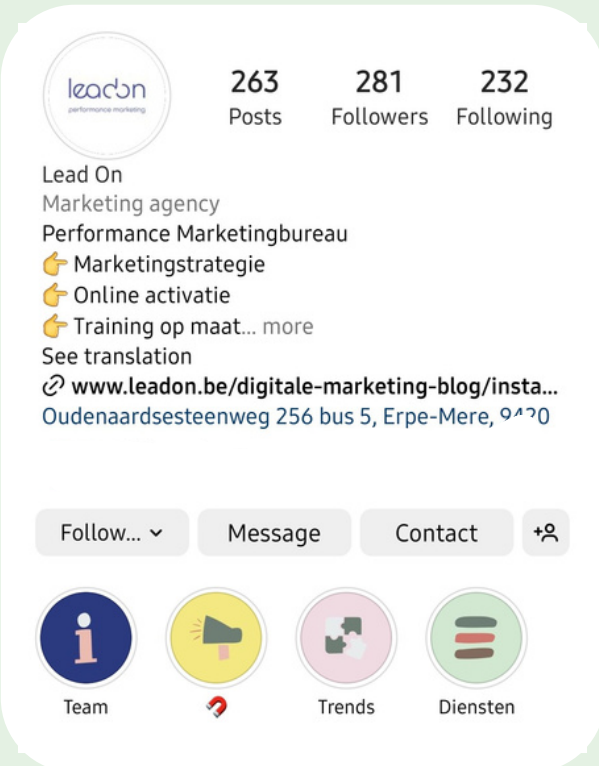


# 1

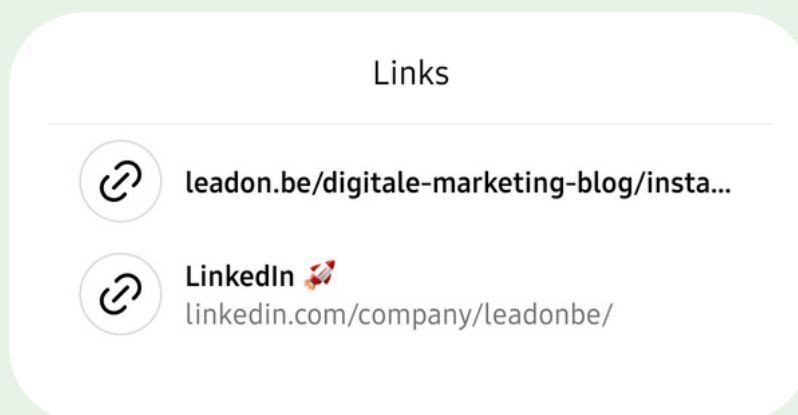
## Optimaliseer jouw profiel op Instagram, Facebook, LinkedIn & TikTok

- Zorg voor een goede en duidelijke profielfoto
- Schrijf een aantrekkelijke bio die mensen actie doet ondernemen
- Maak gebruik van de highlights om stories vast te zetten op jouw profiel

### 2 voorbeelden van goede Instagram accounts:



Maak ook gebruik van de optie om verschillende linken toe te voegen aan jouw Instagramprofiel. Zo kan je linken naar jouw website en andere sociale media kanalen.



## 2

### Ken jouw doelgroep.

Om jouw doelgroep te bepalen zijn er enkele vragen die je jezelf kan stellen.



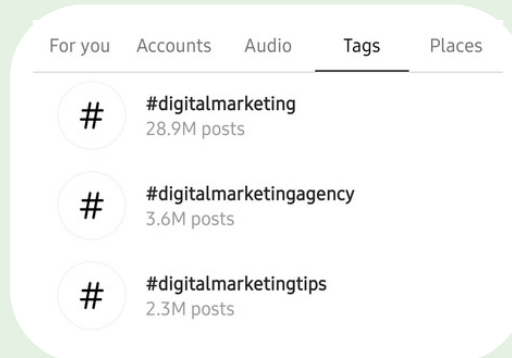
### 3

## Gebruik hashtags (#) in de copy van jouw posts.

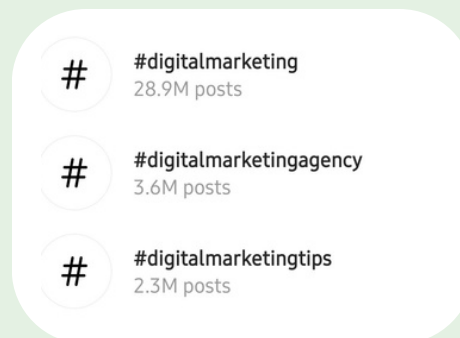
Kies niet zomaar bepaalde hashtags om te gebruiken op jouw posts. Doe eerst een grondig hashtag onderzoek.

### Hoe doe je een hashtag (#) onderzoek?

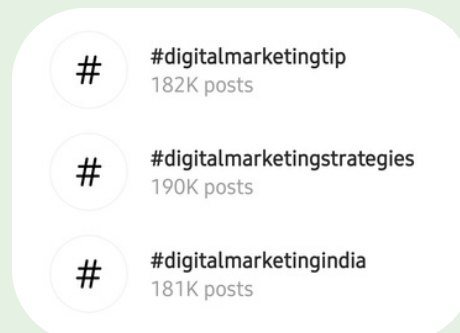
- Ga na welke # relevant zijn voor jouw bedrijf.
- Ga na welke # jouw doelgroep zoekt, welke ze volgen, welke gaan ze actief op reageren, liken en eventueel delen.
- Ga per # na hoeveel mensen deze al gebruikt hebben.



- Populaire hashtags hebben een groot aantal posts, halen hoge engagement en veel bereik. Deze hebben meestal meer dan 500.000 posts. Hier kan jouw post snel verdwijnen tussen de andere, maar op korte termijn kan je meer gezien worden.



- Niche/ specifieke hashtags hebben minder posts, maar worden gericht op een specifieke doelgroep. Zo ben je makkelijker vindbaar voor jouw doelgroep en blijf je lang tussen de bovenste resultaten staan.





## Tips voor het gebruiken van hashtags (#)

Gebruik een combinatie van populaire en niche hashtags. Maar zorg dat de meerderheid niche hashtags zijn die gericht zijn op jouw doelgroep, post en bedrijf.

- # #onlinemarketing  
8.8M posts
- # #onlinemarketingstrategies  
260K posts
- # #onlinemarketingtips  
318K posts
- # #onlinemarketingcoach  
100K posts

Op Instagram is het aangeraden om tussen de 5-10# te gebruiken per post. Probeer zeker ook voor enkele langere # te gaan.

#leadon #leadonline #onlinemarketing  
#marketingagency #digitalagency  
#mondayinspiration #inspiration #mondayquote  
#marketingquotes #quoteoftheday #quote  
#marketing

Op Facebook is het gebruik niet zo prominent. Je kan er gebruiken maar dit zal geen grote impact hebben op het bereik. Het kan wel leuk overkomen om af en toe een # op te nemen in je copy als deze daar natuurlijk past.

Op LinkedIn is het aangeraden om tussen de 3-5 # per post te gebruiken.

#motivationalquote #digitalmarketing  
#quoteoftheday

Op TikTok is het gebruik van hashtags cruciaal om meer gevonden te worden.

#digitalmarketingagency #agencylife  
#agencythings #digitalagency  
#onlinemarketing

## 4

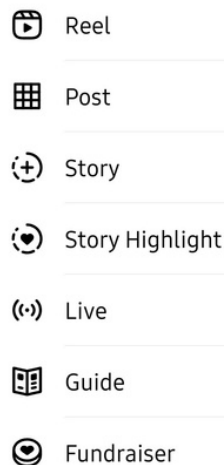
### Zorg voor een goede contentstrategie met relevante content.

Een goede contentstrategie is heel belangrijk. Welk soort content ga je posten? Wanneer ga je deze posten? Zorg ervoor dat je altijd consistent blijft posten op dezelfde dag. Zo weten jouw volgers wanneer ze een nieuwe post kunnen verwachten.

Voorzie content die relevant is voor jouw doelgroep. Focus niet alleen op informatieve posts, maar ook op creatieve posts zoals aankondigingen, teambuildings, etc.

Maak ook shareable content die jouw doelgroep kan delen op zijn/haar kanalen. Doordat zij jouw posts delen, bereik je ook hun netwerk.

Maak ook gebruik van alle tools op de kanalen, nl. gewone posts, reels, stories, live videos, etc.

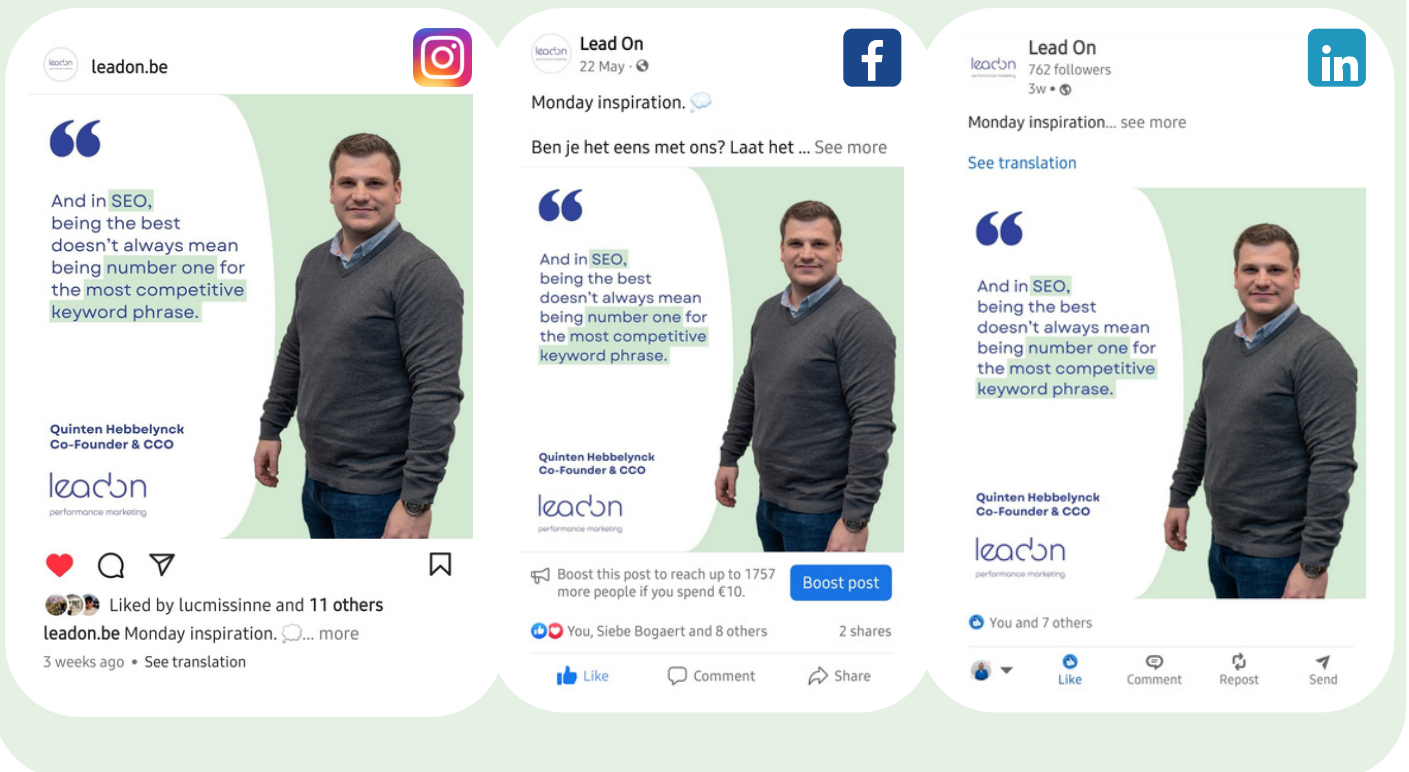


Giveaways en wedstrijden zijn ook goede manieren om meer bereik en volgers te verkrijgen. Het is altijd leuk om iets te kunnen winnen. Je kan als één van de voorwaarden stellen dat ze jouw account(s) moeten volgen. Het nadeel is dat na de giveaway de kans bestaat dat deze volgers ook terug zullen ontvolgen of dat het minder kwalitatieve volgers zijn.

Video content is heel belangrijk. Met reels op Instagram of TikTok kan je meer bereik halen dan een gewone post omdat deze meer gepusht wordt. Zeker wanneer je een trending audio gebruikt, kan je nog meer mensen bereiken.



Cross-promote jouw content ook op verschillende kanalen. Zo kan je ook jouw volgers bereiken via andere kanalen. Zo haal je meer bereik en kost het amper meer werk.



## 5

### Engage met jouw doelgroep.

Dit zijn enkele manieren om te engagen met jouw doelgroep en meer bereik te hebben met jouw sociale media. Het is ook belangrijk dat je dit blijft doen en niet 1 keer.

Ga actief reageren op reacties op jouw posts en dm's. Dit zal zorgen voor een goede relatie met jouw volgers.

Ga opzoek naar relevante groepen op Facebook en LinkedIn. Reageer op interessante posts in deze groepen. Zo profileer je je als expert en kan je jouw expertise tonen aan de juiste doelgroep.

Bekijk de posts die ook de hashtags gebruiken die jij gebruikt. Zitten er interessante posts tussen? Reageer en like ze.

Trek je stoute schoenen aan en neem een kijkje naar de volgers van jouw concurrenten. Analyseer hun volgers en reageer en like interessante posts van hen.



# 6

## Analyseer en stuur bij.

Het analyseren van jouw content en het eventueel bijsturen is heel belangrijk. Door regelmatig de insights en analytics te bekijken van jouw account kan je nagaan welke content het beste werkt en het beste past in jouw doelgroep. Aan de hand van deze info kan je dan jouw contentstrategie verfijnen en optimaliseren.

Op Instagram kan je naar jouw professioneel dashboard gaan. Daar zie je alle gegevens van jouw posts, volgers etc.

The image shows two screenshots from the Instagram Professional dashboard. The top screenshot is the 'Professional dashboard' showing 'Account insights' for the last 30 days, with 397 accounts reached (198 non-followers). A bar chart shows the number of followers (blue) and non-followers (black) reached per post. The bottom screenshot is the 'Insights' page for the last 30 days (16 May - 14 Jun), showing an overview of performance metrics.

Metric	Value	Change
Accounts reached	397	+21.7%
Accounts engaged	42	-25%
Total followers	284	+2.5%

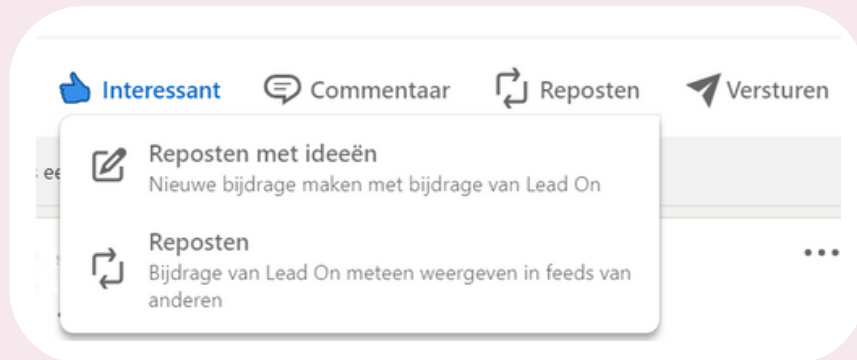
Op LinkedIn kan je ook de statistieken van jouw posts en volgers zien.

The image shows a dropdown menu titled 'Statistieken' with the following options: Bezoekers, Volgers, Leads, Content, and Concurrenten.



## Extra tips

Deel jouw posts op jouw persoonlijke accounts. Zeker op LinkedIn, zo kan je jouw connecties updaten over bepaalde business activiteiten



Op LinkedIn kan je maandelijks gratis 250 connecties uitnodigen om jouw pagina te volgen.



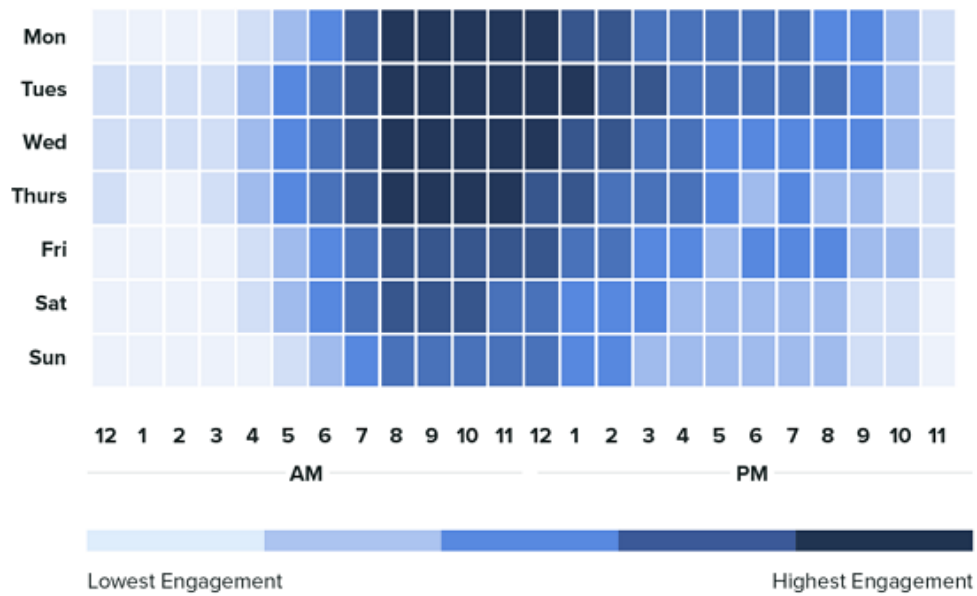
Op TikTok en Reels is het belangrijk om trends te volgen. Door gebruik te maken van trending audio's en/of hashtags kan je nog meer mensen bereiken en misschien wel viraal gaan.



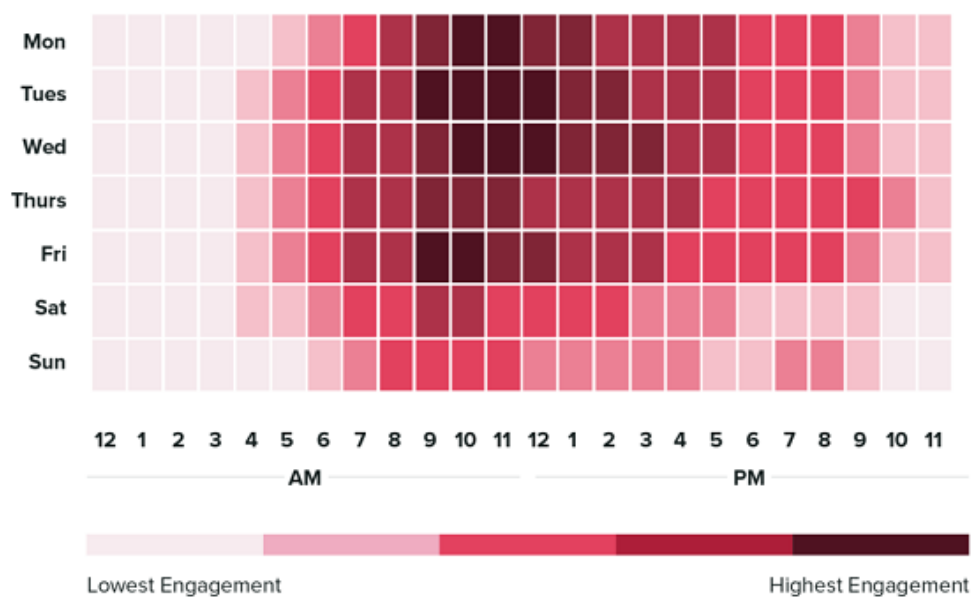
## De beste tijd om te posten



Elke weekday tussen 8 en 12 uur.



Elke weekday tussen 9 en 12 uur.

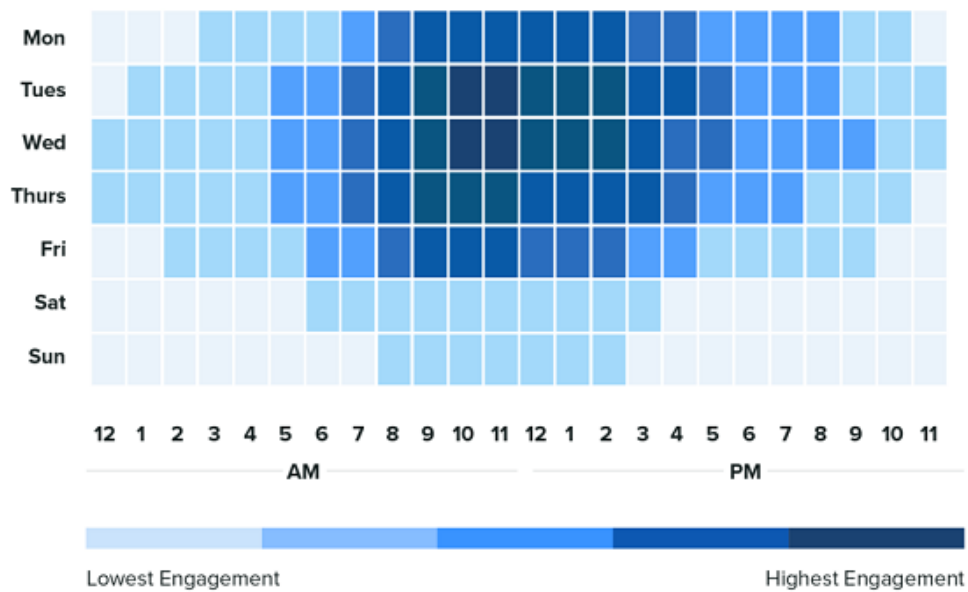




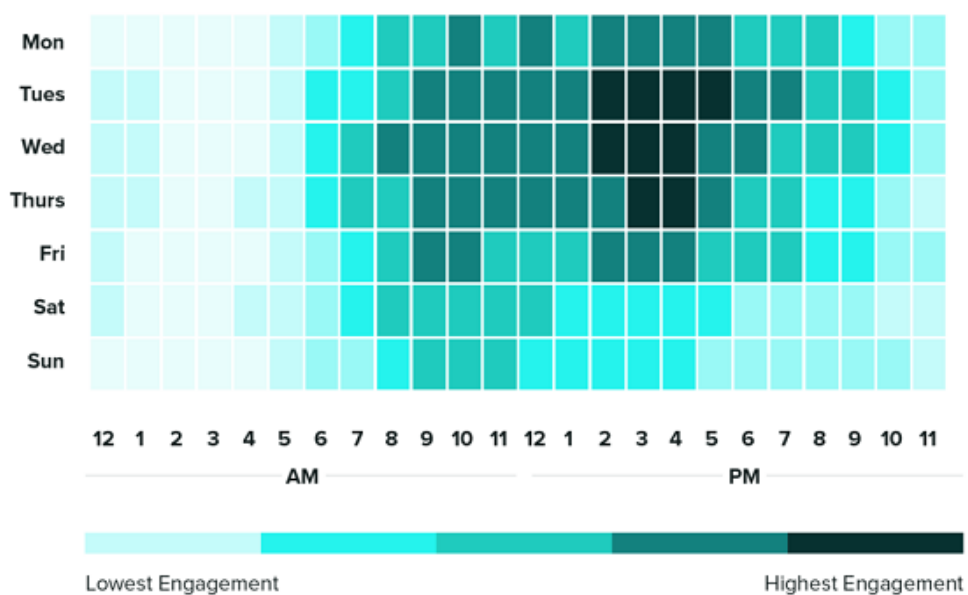
## De beste tijd om te posten



Op dinsdag en woensdag tussen 9 en 14 uur.



Dinsdag tot donderdag tussen 14 en 16 uur.



LEAD ON ACADEMY

# Time to Lead Online!

Heb je nood aan persoonlijk advies om jouw sociale media kanalen te laten groeien? Of heb je meer vragen omtrent andere performance marketing zaken? Aarzel niet om contact met ons op te nemen! Wij helpen je graag verder.

Contacteer ons

