

5. Hoe starten met en met welke sociale media sites en hoe deze linken met website (webshop)

De meest populaire sociale media sites zijn facebook, linkedin, twitter, instagram, youtube en google+. Bij elk van deze sites kan je een privé en/of een zakelijke account aanmaken.

5.1 Privé account

- *LinkedIn:* Wanneer je (professioneel actieve) mensen wenst te ontmoeten via internet, kan je ervoor zorgen dat je daarmee een connectie met wederzijdse toestemming hebt, en tegelijk dat je ervoor zorgt dat je gevonden wordt door alle mogelijke bezoekers van het grote linkedin netwerk. Daartoe plaats je naast informatie over je onderneming en je functie ook jouw CV met daarin je expertise op linkedin site.
- *Facebook:* Facebook richt zich meer op sociaal vlak. Daartoe ga je in je account ook informatie delen met je “vrienden”. Vrienden zijn zij die met jou geconnecteerd zijn. Door het regelmatig posten van informatie en foto’s/ video’s houden jullie jullie relatie actief. Het is wel belangrijk om goed over je beveiligingsinstellingen na te denken. Immers ook jouw zakelijke contacten kunnen toegang hebben tot jouw post’s. Je hebt ook de mogelijkheid groepen te maken en hiertoe een beperktere groep vrienden toe te laten. Deze vormen dan een community.
- *Twitter:* Hier loopt privé en zakelijk door mekaar. Diegenen die een twitter account hebben posten regelmatig korte berichten met eventueel linken naar je elders gepubliceerde nieuwartikelen (o.a. op je website). Twitter berichten of tweets zijn toegankelijk voor je “volgers”.
- *Google+:* Google+ is tamelijk nieuw en nog niet erg populair. Het is analoog aan facebook en twitter. Hier is echter een “ author ranking “ aan verbonden door Google, die dan een positieve impact heeft op de ranking van je website op google zoekmachine.
- *Youtube:* Meestal zakelijke functie, maar je kan ook jouw privé filmpjes hier opslaan en tonen.

5.2 Zakelijke account

- *LinkedIn:* Je kan een bedrijfsaccount aanmaken en hieraan al je medewerkers toevoegen. Je kan kosteloos jouw diensten/ producten promoten. Een linkedin bedrijfspagina heeft dus als doel meer leads te genereren, personeel te werven en publiciteit te maken.

Daarenboven wordt een zakelijke linkedin account beloond door google met een hogere ranking in de zoekmachine google.

- Twitter: Een zakelijke twitter account is erg interessant voor je onderneming. Immers de meeste professioneel actieven lezen liever jouw korte tweet, dan jouw nieuwsbrief. Je bepaalt jouw doelgroepen en maakt een zakelijke account per doelgroep. Zo is het mogelijk meer gericht te informeren.
- Facebook: De facebook bedrijfspagina is populair, maar alleen nuttig wanneer jouw doelgroep op facebook zit. Wel is er een beperking, namelijk er is geen commerciële. Reclame toegelaten. Er kan gratis een webshop geplaatst worden. Een optie om meer contact te maken met fans is het organiseren van facebook live sessie.
- Google+: Erg belangrijk, vooral omdat er “author ranking” punten gewonnen kunnen worden. Hiertoe google+ account koppelen aan je website. Deze account ook planmatig opzetten door je volgers in doelgroepen op te splitsen met het oog op het posten van de juiste informatie naar de juiste doelgroepen. Gebruik van foto's worden dan ook weer beloond door google onder vorm van ranking punten.
- Youtube: Zakelijke filmpjes posten als onderdeel van je video marketing strategie. Hier geen klassieke bedrijfsvideo maar wel video's posten met informatie over hoe jouw product werkt, of het beantwoorden van de 10 meest gestelde vragen van je klanten . Ook jouw klanten video's posten.
- Slideshare.net: Dit is deel van LinkedIn. Hiermee bedrijfspagina's (meestal ppt's) toevoegen aan je belangrijkste bedrijfspagina's.

5.3 Bezoekers en accounts van sociale media kunnen op volgende wijze actief zijn:

- Posten op sociale media
- Reactie op posten van anderen
- Discussie uitlokken
- Creëren van een facebook groep
- Actief zijn in facebook groep waarin jouw klanten actief zijn
- Opstarten van een community op facebook
- Expert punten behalen op linkedin en punten behalen op google+

5.4 Jouw ambassadeurs op sociale media

Ambassadeurs zijn zij die:

- Jou volgen waar je actief bent

- Jouw twitter berichten liken en doorsturen naar hun volgers
- Jouw facebook berichten delen met hun vrienden
- Jouw foto's pinnen op pinterest
- Leuke commentaar geven op jouw youtube filmpjes en op jouw slideshare presentaties