

Thalita Smit

Smit en Cornelder Bedrijfstrainingen



Thalita Smit



@smitencornelder
@Pondernemen



Smit en Cornelder Bedrijfstrainingen



Het succes van..... Waarom?



Inleiding social media

Naamsbekendheid

Reputatiemanagement

Verhogen leads/ nieuwe patiënten/cliënten



Wat is content?





Waarom content?

Social Media draait om content

SEO draait om content

Internet draait om content





Wees een autoriteit



Goede content kan dus een grote rol betekenen voordat je überhaupt met een klant contact hebt.

Autoriteit ontstaat door het beschrijven wat jij het beste weet en het delen met anderen zodat zij er beter van worden



Welke kanalen?



Content is een conversie van kennis naar deelbare informatie





Gedragsregels



Goede interessante content delen

Like en wordt geliked

Volg en wordt gevolgd

Deel en wordt gedeeld

**We doen zaken met mensen, niet met bedrijven
Zorg voor een goede foto, geen logo!**



Facebook



Persoonlijke pagina

Jij bepaalt wie je toelaat
Jij bepaalt wat je deelt

Zakelijke pagina

Hier deel je kennis
en zorg voor likes





Twitter



@smitencornelder

**Microblogging
140 tekens**

**Mix tussen zakelijk en prive
Kennis delen
Af en toe persoonlijke noot**

**Ik volg jou, jij volgt mij
Retweet
hashtag**



LinkedIn

Zakelijk netwerk



Digitaal visitekaartjes netwerk

Kennis delen

Vacatures

Vraag stellen

GEEN privefoto's en flauwekul



Email

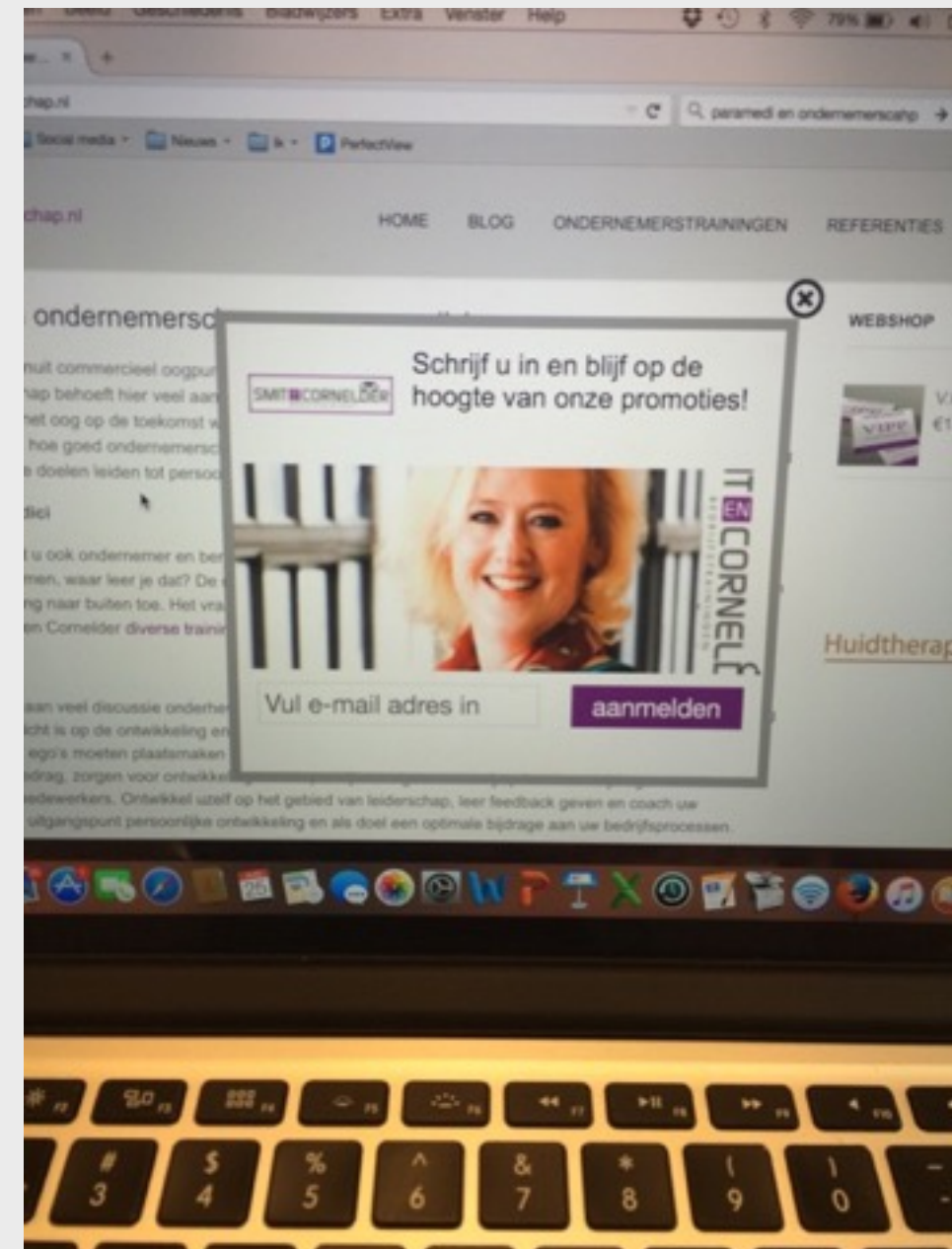
De meest kosteneffectieve marketing strategie ter wereld

Verzamelen van emailadressen

Nieuwsbrief

Aanbiedingen voor je vaste klanten

Mededelingen





Stappenplan





Tone of voice

Zoals jij bent/wat je wilt uitstralen

Alle teksten, beelden, tweets, Facebook en Google+ posts, video's en pins worden geplaatst met deze tone of voice als leidraad.

Waarden en persoonlijkheid bijv.

eerlijk, authentiek, betrouwbaar, zelfvertrouwen, toegankelijk, deskundig etc.



Doelstelling bepalen

Top-of-mind
SEO positie
Kliks
Discussie opwerpen
Leads





Breng je kennis in kaart

Maar hou de kennisbehoefte van je doelgroep (prospects) in je achterhoofd
Kennis sessies





Welke onderwerpen?

Gebruik de 30 vragen: die het meest door je prospects gesteld worden

Interne bronnen: succesverhalen, samenwerkingen, tevreden klanten bijzondere gesprekken, activiteiten etc.

Externe bronnen: vakinformatie van web/nieuwssites





Bepaal je topics

Breng ze duidelijk in kaart

Maak een content agenda hier om heen

Sluit aan bij actuele en geplande zaken



Creëren en verzamelen

Kijk goed naar wat je al hebt en hoe je dit kunt (her-)gebruiken





Verpakken

Hapklaar
Deelbaar
Titel!!



Image is everything
Denk vanuit je doelgroep!!!



Distribueren

