

47 tips voor je social media



Dankjewel dat je deze tips hebt
aangevraagd en wat goed dat je
(nog) beter wilt worden in je
social media activiteiten!

Het valt niet mee om in zo'n zee
van mogelijkheden je eigen
weg te vinden. En je dan ook
nog te onderscheiden.

Alvast een eerste tip: Probeer
dat wat los te laten. Je
onderscheidt jezelf toch wel
doordat je je eigen stijl en
persoonlijkheid hebt.

Hopelijk geven deze tips je wat
handvatten om een
professionaliseringsslag te
maken.

De eerste 14 tips hebben
betrekking op je aanpak. De rest
zijn tips voor je social media
berichten.

Alles wat is onderstreept kun je
aanklikken en verwijst naar
relevante video's of tekst.

Neem die tips mee waar jij
gelukkig van wordt. Je maakt
mij al blij als je er met minimaal
5 ook echt concreet aan de slag
gaat.

Laat je weten welke dat zijn?
#vindikleuk
saskia@simplysas.nl



- 1 **First of all:** voordat je ook maar iets gaat doen op social media, heb je doelgroep helder! Tegen wie ga je praten?
- 2 **Contentcuratie:** deel ook soms content van anderen en gooi je eigen jus/visie erover heen. Uiteraard tag je hem/haar.
- 3 **Analyseer:** check regelmatig je statisiteken. Welke berichten deden het goed (en maak er daar dan meer van).
- 4 **Recycle:** als er een bericht tussen zit dat het heel goed heeft gedaan, wees niet bang om dat bericht dan een tijdje later nog eens te gebruiken.
- 5 **Braindump:** pak een flipover/A4 met in het midden een rondje met daarin 'content' en schrijf/dump elk idee wat bij je opkomt erom heen.
- 6 **Concurrentie/concullega:** houd ze in de gaten, niet om te kopiëren maar om je te inspireren.
- 7 **Checklist:** maak een checklist met je kernwaarden, check na het maken van je bericht of deze waarden erin zitten.



8 Plannen: plan in je agenda een vast moment waarbij je 1 of 2 uur aan de slag gaat met je social media. Probeer het in je systeem te krijgen.

9 Site: zet je social media buttons erop. En dan niet de share-buttons maar de join-buttons.

10 Contentkalender: er zijn tig templates te vinden online, ermee werken houdt alles overzichtelijk.

11 Batch: maak niet elke keer 1 bericht maar produceer in 1 keer meteen 10 berichten, je zit dan toch in de flow en het geeft je rust.

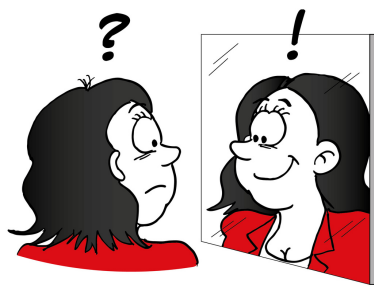
12 What's in it for them? stel die vraag bij elk bericht, welke meerwaarde bied je?

13 Consistentie: blijf consistent, voorkom de ene keer 3 x p/week en dan weer eens per maand.

14 Stap over die drempel: als je dat lastig vindt, realiseer je dat het niet om jou gaat, maar om je klant.



- 15 Doelgroep:** probeer ze zoveel mogelijk te betrekken bij je content. Stel ze vragen of doe samen een interview.
- 16 Bloopers:** video's met bloopers doen het altijd goed. Maar kunt ook prima in tekst vertellen over je blunders.
- 17 Crossmediaal:** verwijst bijv in je Insta stories naar je LinkedIn-blog of laat een sneak-peek op Facebook zien voor je nieuwe YouTube-video.
- 18 Not one size fits all:** Varieer per kanaal met je bericht. Size does matter en pas tekst aan op het medium.
- 19 Trending:** ga na waar veel over gesproken wordt binnen jouw vakgebied. Maak daar een bericht over.
- 20 Experimenteer:** dingen uitproberen is leuk en leerzaam, durf ook het randje op te zoeken.
- 21 Wees lief voor jezelf:** je bent mooi en goed. Vergeet niet dat je aantrekt wat je uitstraalt.



22 Storytelling: een verhaal blijft veel beter hangen dan koude info.

23 Interactief: maak er geen zend-verhaal van. Lok (re)actie uit.

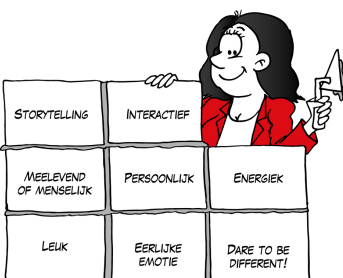
24 Menselijk: leef je bij je doelgroep in, wat speelt er bij hun? Welke problemen hebben ze?

25 Persoonlijk: mensen zijn benieuwd naar 'de vent achter de tent' of 'het wijf achter het bedrijf'. ☺ Bepaal zelf hoe persoonlijk je wilt worden.

26 Energiek: straal positieve energie uit, zodat mensen graag met je willen werken.

27 Leuk: probeer te entertainen, het moet aantrekkelijk zijn om je te volgen.

28 Eerlijk: wees altijd eerlijk, doe je niet groter voor (voorkom arrogantie), vroeg of laat prikt men daar doorheen (maar doe je vooral ook niet kleiner voor).



29 **Je klanten:** vertel erover, met wat voor problemen ze bij je komen en hoe je ze vervolgens helpt, zodat je prospects zich erin herkennen.

30 **Faalmoment:** mensen smullen er van ☺. Uiteraard zijn succes-verhalen ook welkom maar kijk uit voor het wc-eend-effect.

31 **Visie:** je collega's hebben (ongeveer) dezelfde kennis, wat jou onderscheidt is je visie, vertel daarover, wat maakt jou anders?

32 **Inzicht:** een boek, docu, webinar of seminar gevolgd? Deel je nieuwe inzichten.

33 **Vroeger:** welke gebeurtenis was een keerpunt in je leven? Wie heeft grote invloed op je gehad? Of deel een herinnering (met zakelijk haakje).

34 **Poll:** gebruik af en toe deze optie (veel interactie en handig voor eigen onderzoek).

35 **Aanbod:** niet teveel en niet te vaak maar als je veel waarde geeft dan mag je ook af en toe een commerciële boodschap brengen. Ik hanteer ongeveer 1 op 10.



36 **Live:** ga regelmatig live, niks leuker dan live in gesprek gaan met je doelgroep.

37 **Audio-Live:** nu ook beschikbaar op LinkedIn. Bedenk een topic, ga in gesprek met een expert of collega en je krijgt er geheid weer veel connecties bij.

38 **Nieuwe volger?** bedank hem/haar voor het volgen en stuur meteen je gratis weggever.

39 **Short form video's:** deze doen het vandaag de dag erg goed. Een Reel is in no time gemaakt. Ga ermee spelen.

40 **Apps:** er zijn talloze apps waarmee je eenvoudig mooie content kunt maken, gebruik ze! Mijn favoriete: InShot en Canva.

41 **Hashtags:** doe eerst onderzoek en maak dan een paar varianten die je makkelijk kunt kopiëren en plakken.

42 **Ga Toch Vloggen!** Niet langer uitstellen of over dromen, gewoon gaan doen. Actie is beter dan perfectie.



43 **Foto's:** gebruik géén stockfoto's! Heb je geen budget voor een shoot? Spreek af met een leuk iemand die een telefoon heeft. ☺

44 **Gratis:** wij Nederlanders zijn er gek op. Wat kun je gratis weggeven? Een webinar, een e-book, checklist? Geef, geef, geef!

45 **Variatie:** wissel de vormen van je content af (blog, vlog, poll, live etc). Houd het spannend.

46 **Buddy:** Blijf je wat onzeker? Zoek een buddy die fan van je is. Samen is het leuker en gaat het vaak sneller en makkelijker.

47 **SimplySas:** Liever een buddy die ook wat meer verstand heeft van social media? Bel me om te kijken of we een match zijn.





Ik hoop dat je gauw als een speer gaat op social media. Dat je niet langer het ik-doe-maar-wat-gevoel hebt waarmee social media je alleen maar tijd en energie kost en veel te weinig oplevert.

Als je eenmaal het spel doorhebt, wordt het ook steeds leuker en raak je steeds meer gemotiveerd.

80% van mijn omzet haal ik direct of indirect uit social media. En dat gun ik jou ook!

Succes met alles en trek gerust aan de bel als ik je nog ergens mee kan helpen!

Over Saskia van der Hilst

Saskia van SimplySas leert ondernemers en organisaties hoe ze zich beter kunnen profileren via social media. Dan kan zijn om meer klanten te werven of om medewerkers te werven.

Haar stokpaardjes zijn LinkedIn en vloggen. Zoals ze zelf zegt:

"LinkedIn en Vloggen zijn een goed huwelijk. En een lang, succesvol en gelukkig leven is geen sprookje maar een keuze."

De keuze is aan jou. ☺
www.SimplySas.nl
saskia@simplysas.nl