

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

ADVERTEREN OP SOCIAL MEDIA KANALEN

MEER OMZET MET SOCIAL COMMERCE

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Omschrijving

Facebook, Instagram, TikTok, Pinterest... U maakt als ondernemer ongetwijfeld al gebruik van één of meerdere kanalen. Maar bereikt u uw klanten? Slaagt u er in om interactie met hen te creëren en nieuwe klanten te verleiden om bij u aan te kopen?

Mensen gebruiken sociale media in de eerste plaats voor het contact met vrienden en kennissen. Uw advertentie in hun tijdslijn kan storend zijn en uw posts worden misschien zelfs helemaal niet getoond.

Wil u een social media strategie voor uw zaak die meetbaar bijdraagt tot het versterken van uw merk en het verkopen van uw producten of diensten?

Schrijf u dan in voor deze leuke webinarreeks en u leert hoe u meer omzet creëert met social commerce.

PS. Naast de eerste, algemene sessie, kiest u nog twee sessies naar keuze.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Verkoopt u aan consumenten? Wil u meer omzet halen met social commerce? Dan is deze opleiding voor u!

PROGRAMMA

- De webinarreeks bestaat uit drie sessies.
Een eerste, algemene sessie op maandag 20 September.
- En twee sessies naar keuze:
 - Facebook (27 September)
 - Instagram (4 Oktober)
 - TikTok (11 Oktober)
 - Pinterest (18/10)

In de eerste sessie doorlopen we het social media canvas, waarmee u uw social media aanpak structureert voor meer effect.

In de tweede en derde sessie duiken we in de praktijk, per social medium. Hoe werkt het medium? Welke functies kent het medium? En hoe worden ze commercieel ingezet? worden, bijvoorbeeld door te adverteren.

Onderwerpen die tijdens de reeks aan bod komen:

- De kracht van microcontent, hashtags en tagging in bio en posts
- De vertaalslag van de doelstellingen naar relevante KPI's voor social media
- Het bpalen van relevante contentthema's en contentvormen
- Hoe om te gaan met (positieve en negatieve) reacties
- De bouwstenen van een perfecte bio en bericht
- Werken met de Facebook Bedrijfsmanager
- Hoe vind je jouw doelgroep (of vinden zij jou!) en bouw je een community op?
- Het gebruik van specifieke functies, zoals Instagram Reels en Stories
- De werking van social advertising
- Het meetbaar maken van social media campagnes, met tools als de Facebook Pixel en UTM-tracking
- De rol van social media in customer journey

- Het meten van betekenisvolle interacties en het analyseren van betrokkenheid
- Het organiseren van acties, challenges en prijsvragen
- De contentkalender en inplanningstools
- Tips en apps voor smartphonefotografie en video's

De sessies zijn opgebouwd met talloze voorbeelden uit de praktijk van bekende en minder bekende ondernemingen.