



Interactie op Facebook: wat, waarom en hoe?

Chloë De Raedt
E-magined



Waarom interageren?

Dit is waarom

We hebben het hier al over gehad in het onderdeel 'Hoe werkt Facebook?'. Maar hier nog eens ter herhaling en een toevoeging:

- **De aandacht even naar jou brengen en je doelgroep leren kennen** bv. reageren op story doelgroep > melding bij die persoon > denkt even aan jou > misschien heeft die jou net nodig en/of gunfactor: reageert ook op jouw content nadien
- **Meer volgers en vriendschapsverzoeken:** door de aandacht even naar jou te brengen via interactie, kom je in het vizier van nieuwe mensen, die je misschien gaan volgen of een vriendschapsverzoek gaan sturen.



Valérie Picard vindt je omslagfoto leuk.
19 u



Thomas Korpel heeft je vriendschapsverzoek geaccepteerd.
21 u



Isabella Janson heeft je uitgenodigd om **Kolibri Trading** leuk te vinden.
23 u

Je hebt deze uitnodiging afgewezen.



Valerie Verhaeghe heeft je genoemd in een opmerking.
23 u



Valerie Verhaeghe heeft gereageerd op je opmerking: "Haha, ja hij heeft een punt..."
23 u



Je volgersaantallen doen stijgen en
interageren met andere content

HSP Vlaanderen - Vereniging voor Hoogsensitieve Personen

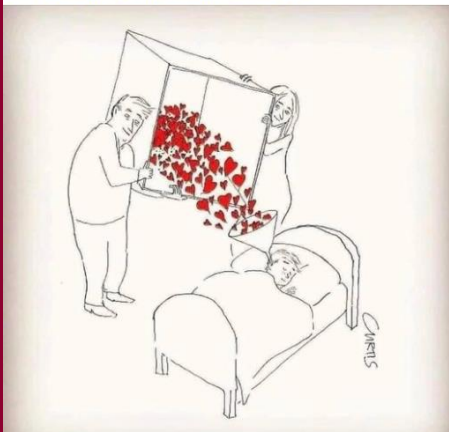
26 d. vind-ik-leuks • 29 d. volgers

Als ouders hebben we de kracht om de wereld van onze kinderen te vormen met onze woorden. Wat we zeggen, hoe we het zeggen en wanneer we het zeggen kan een levenslang effect hebben. Hoogsensitieve kinderen blinken uit in het aanvoelen van stemmingen en emoties in huis, dus zijn hier extra gevoelig voor.

Laten we onze woorden zorgvuldig kiezen en hen een gevoel van geborgenheid geven. Besteed ook genoeg aandacht aan hun talenten: creativiteit, empathie, oog voor detail, een open geest en een verantwoordelijkheidsgevoel. Zo voelen ze ondersteuning en kunnen ze openbloeien en sterk in hun schoenen staan. 🌟

Meer info voor ouders vind je via <https://bit.ly/3Rv88t8>

#quote #kinderen #hoogsensitievekinderen #hoogsensitiviteit #HSP



Jij en 25 anderen 2 opmerkingen 13 keer gedeeld

Leuk

Tine De Ruysser
"matters" niet "matters"
Verder helemaal mee eens!

3 · Leuk Beantwoorden

Er-magined
Heelmaal mee eens!

1. Je volgersaantallen en vrienden doen stijgen

Hoe? Naast interessante content plaatsen kan je inzetten op **f4f** naar personen en bedrijfspagina's (voor meer volgers van je bedrijfsprofiel) en **vriendschapsverzoeken sturen** naar zoveel mogelijk relevante personen (voor meer connecties op je privéaccount). Relevante connecties zijn ideale klanten, concurrenten en breder wie actief is in je sector.

- Je vindt deze mensen en pagina's via je concurrenten: het zijn vaak volgers van hen.
- Je kan ze ook vinden via de zoekfunctie gericht te zoeken, bv. op titel en regio.
- Of onder 'vrienden' - 'mensen die je misschien kent' (in je privéaccount)
- Hoe f4f doen vanuit je bedrijfsaccount? Plaats relevante comments onder posts, like ze en volg in het geval van bedrijfsprofielen ook de pagina's. De kans is groot dat ze je terug gaan volgen.

2. Reageer op posts en stories van interessante volgers, wie jij volgt en vrienden

Waarom? Je komt opnieuw onder de radar wat kan leiden tot een lead of klant. Bovendien kunnen ook niet-volgers kunnen je hierdoor opmerken, en jou vervolgens misschien volgen. Hier hebben we het al kort over gehad.

Concrete tips:

- Ga af en toe voor laaghangend fruit voor meer bereik. Hiermee bedoel ik dat **je reageert op posts met een paar reacties, maar niet zoveel**. Zo maak je de kans groter dat je in het oog springt bij meer mensen. Als er 30 comments onder een post staan, gaat niemand je comment opmerken.

- Toon dat je de post echt gelezen hebt en plaats een **waardevolle reactie**, voor meer connectie. Reageer dus niet met iets als 'Leuk!' Maar bv. wel met 'De eerste tip die je geeft vind ik heel interessant. Dank je!'
- Kies naast **liken** voor een van de **andere opties zoals commenten of delen in je stories**, wat wel enkel kan voor posts vanuit bedrijfsprofielen (meer bereik voor de ander en meer aandacht in de meldingen).
- Je doet dit alles best dagelijks, bv. 15 min., en **best vlak voor je je eigen post plaatst**. Waarom? De persoon op wiens post jij gereageerd hebt, ziet de reactie op zijn of haar post eerst. Jouw post gaat vlak nadien meer in het oog springen bij die persoon. De kans is dan groter dat die omwille van de gunfactor of uit echte interesse ook op jouw post gaat reageren.
- **Like stories** van pagina's en privéaccounts van potentiële klanten die je volgt (vanuit je bedrijfspagina) of waar je bevriend mee bent (privéaccount).



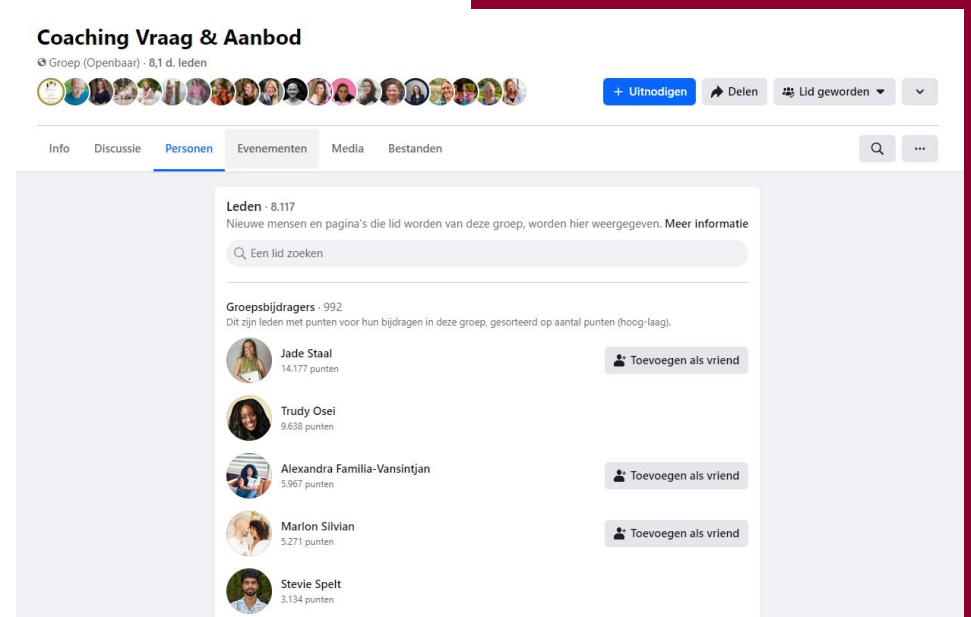
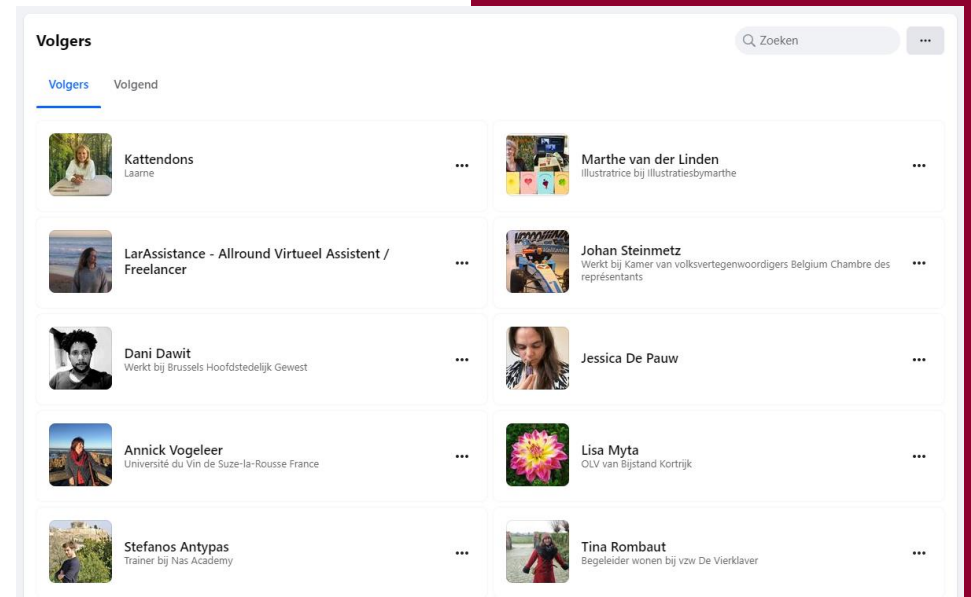
Contact in DM

Met wie?

Het is belangrijk om met zoveel mogelijk concurrenten en potentiële klanten te praten op Facebook. Stuur zelf een welkomstberichtje en reageer actief op berichtjes van anderen. Let wel, dit kan alleen vanuit je privéaccount.

Met wie dan precies?

- **Lauwe of warme leads:** wie al een eerste stap richting jou heeft gezet, bv. wie gereageerd heeft op een post, wie een weggever opgevraagd heeft, wie in een Facebook-groep aangeeft verder te willen sparren met jou ...
- **Nieuwe volgers (bedrijfspagina) en nieuwe vrienden** (privéaccount) die potentiële klanten of concurrenten zijn
- Mensen waar je **al langer mee geconnecteerd** bent, en die vroeger (net) geen klanten geworden zijn, maar nu **plots weer reageren** op je posts, stories ...
- Mensen die actief zijn in **dezelfde Facebook-groepen** en die potentiële klanten of concurrenten zijn





Algemene tips + template

Enkele tips voor het praten in DM mét resultaat en niet pushy:

- **Persoonlijk benaderen** dus niet generisch 'hallo, leuk om te connecten' maar bv. wel 'ik zag op je profiel dat ... leuk dat je ... '
- **Goed gevoel geven en connectie leggen**, bv. door complimenten te geven, smileys, maar niet te veel, voiceberichtjes ...
- Mensen zijn vooral geïnteresseerd in hun eigen issues en verlangens. Dus focus je in een welkomstberichtje niet op jezelf, maar **op de ander**, bv. zeker niet zeggen 'wat triggerde je om een connectie te leggen?'
- **Stel met oprechte interesse vragen en vraag door** (waarom zeg je dat ...? Wat maakt dat je vindt dat ...?).
- **Verlies je momentum niet** bij een interessant gesprek: antwoord dan binnen laat ons zeggen max. 5u
- Authentiek interesse tonen en niet meteen willen verkopen
- Vooral proberen om **naar een gesprek te leiden** als dienstverlenend ondernemer, niet naar een salespagina. Wat wel nog kan, maar best pas later in een gesprek is een freebie delen, als je voelt dat daar interesse voor is.

Zie het document 'template berichtjes naar volgers of connecties' voor de best werkende manieren om dit aan te pakken.



Wat met reacties op je eigen posts?

Reageer op comments onder je posts

Hier zit een mooie kans en toch missen veel ondernemers dit: beantwoord **comments binnen de eerste uren en max. 24u**, want dit is de belangrijkste tijdsperiode voor Facebook.

Het is ook goed omdat je zo **goede relaties** opbouwt met potentiële klanten opbouwt, die zich hierdoor gehoord voelen. Om die reden reageer je ook best **zo goed mogelijk (op inhoudelijk vlak)**.

Een reactie op een eigen comment telt immers als extra comment en comments zijn goed voor het bereik van je post.

Een **eigen comment helpt ook**. Je kan bv. de CTA herhalen, een extra vraag stellen, de rest van je post toevoegen als je post te lang is ...

Meer opmerkingen weergeven



[Redacted]
Prachtig plaatje

5 w **Leuk** Beantwoorden



Chloë De Raedt
[Redacted] dank je!

5 w **Leuk** Beantwoorden



[Redacted]
Herkenbaar

3 d **Leuk** Beantwoorden



Pauline Waals
[Redacted] ja he.....juiste vibe doet zoveel!!!

2 d **Leuk** Beantwoorden

↪ Meer antwoorden weergeven