



**Social media:
een korte
introductie**

Chloë De Raedt
E-magined



Het belang van focus

I know, het is verleidelijk om alles te willen proberen en doen. Maar doe dit niet, want dan is je focus verdeeld en leer je trager de kneepjes van de kunst van één bepaald kanaal (en testen blijft belangrijk, hoeveel tips je ook volgt, want iedere niche is anders).

Daarom: kies 1 focuskanaal en 1 secundair kanaal.



Welk kanaal als focuskanaal?

Algemeen

Dit is de top 5 voor **dienstverlenende ondernemers** in 2024 (van best naar slechtst):

- 1. LinkedIn
- 2. YouTube
- 3. Instagram
- 4. Facebook
- 5. TikTok

Pinterest en Twitter komen daarna, maar zijn veel minder interessant (veel minder bereik). Welk focuskanaal je best kiest is daarnaast afhankelijk van je doelgroep en wat jou het meeste ligt is.

Deze leeromgeving: de eerst 4, aangezien TikTok minder mijn expertise is en dit nog steeds vooral voor een jonger publiek is (tieners en twintigers).



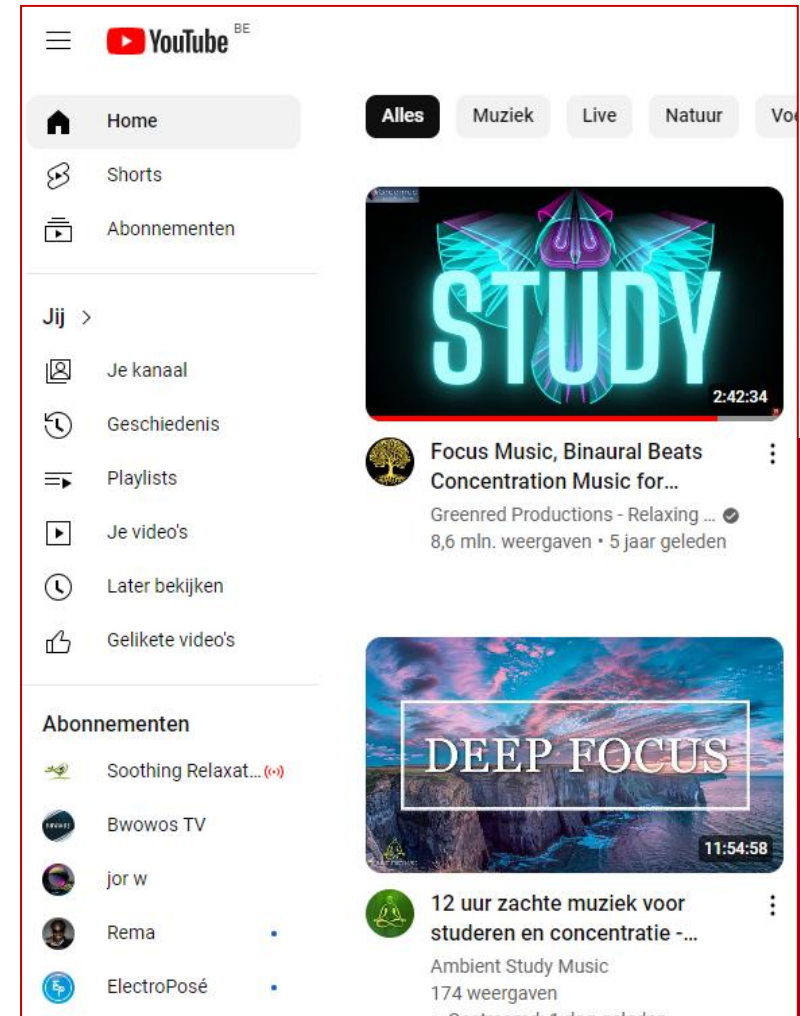


1. LinkedIn

- M en V, maar **net iets meer mannen**
- **B2B** vooral tot voor kort, nu ook groeiend en veel kansen in voor B2C
- Voordeel: heel gemakkelijk om **snel je netwerk uit breiden**
- Iets meer focus op **content** dan beeldplatformen als Instagram en TikTok
- Leeftijden: gros zijn **jonge dertigers en daarna veertigers**, vooral professionals en individuen in de vroege tot middenfase van hun carrière
- Interessant voor ondernemers als creatieve freelancers, VA's, marketeers, businesscoaches, lifecoaches voor ondernemers ...

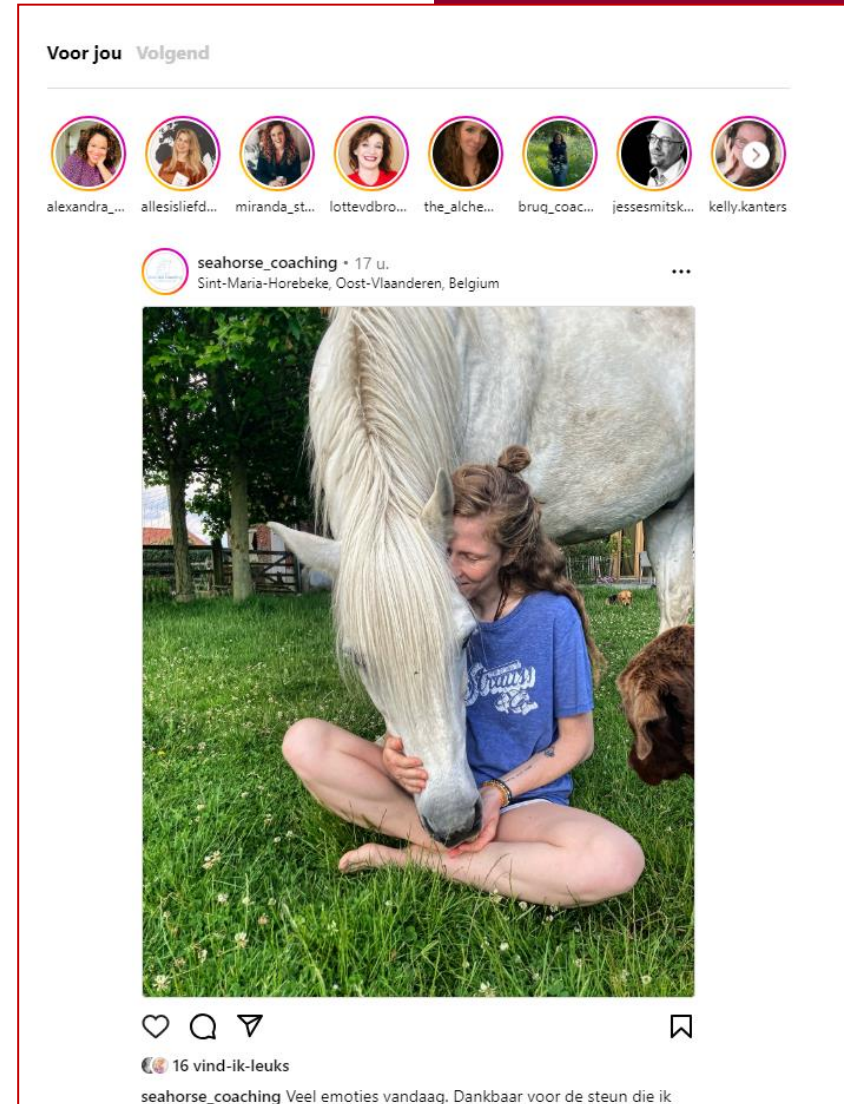
2. YouTube

- M en V, maar **net iets meer mannen**
 - **Vooral B2C** maar ook groeiend voor B2B
 - **Voordeel:** mits de juiste keywords kan je veel mensen bereiken, maar werkt wel vrij traag om hier klanten uit te halen vs bv. LinkedIn
 - **Volledig videogericht** uiteraard, tekst is secundair
 - **Leeftijden:** quasi iedereen, van tieners tot oudere mensen (40+, 50+ ...)
 - Thema's:
 - Voor mannelijk publiek: technologie, gaming, auto's en sport wordt meest opgezocht
 - Voor vrouwelijk publiek: beauty, mode, gezondheid en lifestyle wordt meest opgezocht.
- > Daarom veel kansen voor bv. lifecoaches, sportcoaches, voedingscoaches en IT-ondernemers.



3. Instagram

- **M en V**
- **Vooral B2C** maar ook groeiend voor B2B
- **Voordeel:** sterk consumer scrollplatform en werkt daarom vooral goed om hapbare clickbait te verkopen: goedkope online cursussen, gratis weggevers als ingang van je funnel ...
- **Nadeel:** traag om te groeien in volgers, moeilijker om duurder aanbod te verkopen bv. traject
- **Beeld- en entertainment gericht (vooral video vandaag),** tekst is secundair
- **Leeftijden:** quasi iedereen, van tieners tot 45 jaar vooral, weinig 50+
- Interessant voor ondernemers als lifecoaches, freelancers met visuele focus zoals webdesigners.



4. Facebook

Voor- en nadelen + wie is er aanwezig?

- **M en V**
- kan voor B2C en B2B, maar net iets meer voor **B2C**
- **Voordeel:** vooral handig voor communitybuilding en online netwerken (via Facebook-groepen vooral bv. pitchen onder oproepen), Facebook lives (eventueel ook in groepen) en Facebook events
- **Nadeel:** minder mogelijkheden voor interactie met je ideale klant (vergelijk de mogelijkheden met polls in Instagram-stories, polls op LinkedIn, vragenstickers in Instagram-stories ...)
- **Beeld- en entertainment gericht (foto's én video), tekst is secundair**
- **Leeftijden:** iedereen, maar vandaag iets minder voor de heel jonge generatie (de tieners en twintigers zitten er nu minder op)
- Interessant voor een breed scala aan ondernemers bv. eventplanners, coaches, freelancers ...

