



Stop selling product. Start sharing passion.

# Social Media Strategie



## 8 Voordelen:

Een Social Media Strategie traject is de moeite en het geld waard, omdat:

1. Social media een omzetkanaal zijn (nieuwe markt en/of kanaal)
2. Social media je in staat stelt om snel met nieuwe prospects een relatie op te bouwen: salesdatabase vernieuwt
3. Inbound marketing (van push naar pull) je dwingt om echt naar je klanten te luisteren en inhoud in plaats van reclame terug te geven: klanttevredenheid stijgt
4. Nog maar 8% van de B2B bedrijven een social media strategie heeft en je dus een first mover advantage kunt ontwikkelen: groter concurrerend vermogen
5. Inbound marketing gebaseerd moet zijn op passie en authenticiteit: dus het herinnert je aan je eigen enthousiasme voor je werk: personeelstevredenheid stijgt
6. De campagnes van andere bedrijven in social media inspirerend en motiverend zijn en daarmee een impuls geeft aan de visie ontwikkeling in je management
7. Het kraken van de campagnes van andere bedrijven meteen het inzicht in je markt en je eigen kansen vergroot
8. Het gewoon heel leuk is om mee bezig te zijn!

## Vergroot je omzet: haak aan bij je klanten!

### Social media: bezint eer je begint

Uit onderzoek blijkt dat het gebruik van Social Media gemiddeld 18% omzetstijging betekent. Over social media is de afgelopen jaren behoorlijk veel geschreven, maar geen enkele auteur is in staat gebleken om de 'wetten' van social media te ontdekken. Hoe kom je er dan achter wat je moet doen om die omzet te pakken?

Social media zijn een communicatiekanaal, maar de spelregels zijn anders dan in de traditionele kanalen waar alleen "gezonden" kan worden. Juist daardoor is het onduidelijk wat medewerkers in welke social media moeten/mogen doen, hoeveel tijd en geld dat gaat kosten en wat al die inspanningen gaan opleveren.

Wij helpen je met het maken van een weloverwogen keuze, een strategie te formuleren en je team klaar te stomen. Wij combineren jouw expertise met onze kennis van en ervaring met social media.

Het kennisniveau van je team bepaalt of we met een presentatie over social media en het gebruik hiervan beginnen, of dat we met het team een Harvard Business Case gaan

kraken. Het doel blijft hetzelfde: we geven inzicht in de zin en onzin van social media en we bepalen samen de kaders van social media voor je bedrijf. Nadat alle deelnemers "gelijkgeschakeld" zijn gaan we samen met

**76% van uw klanten hecht meer waarde aan wat anderen over u schrijven dan wat u over uzelf zegt (reclame uitingen)!**

het team meetbare doelen, strategie en inhoud bepalen en uitwerken. Met als resultaat dat ook jij weet welke kansen de volgende feiten voor je bedrijf betekenen:

Eind 2010 lieten 54%

van ondervraagde CMO's weten dat ze in 2010 niet in staat waren omzet uit hun social media inspanningen te halen. 74% van hen verwacht in 2011 de "missing link" te vinden, maar de slimmeriken laten zien dat ze er 18% extra inkomsten mee kunnen genereren... Kortom: doet je mee?

\*\*\*



Meer weten van Leaders Against Routine?

Volg ons: [@JessicavanRijn](#) (innovatie & vastgoed) of [@BarsTweets](#) (toekomst)