

# SUZ&ZO

## SOCIAL MEDIA CHECK

DO'S AND DON'TS BIJ SOCIAL MEDIA VOOR NIEUWBOUW



## **Super leuk dat u mijn e-book heeft gedownload!**

Handig om door te lezen voordat u social media inzet bij uw nieuwbouwproject. Met deze do's and don'ts help ik u een handje op weg!

Een stap verder in het verzamelen van leads via sociale media.

Benieuwd hoe ik dit aanpak of andere vragen?  
Neem dan contact met mij op.

PS. Misschien leuk ter inspiratie; bekijk mijn social media kanalen, inclusief leuke video's.

Hartelijke groet, Suzanne van Harten



# Do's



Benieuwd hoe u uw social media kanalen een boost kunt geven?

## Monitor dagelijks!

Zorg bij gebruik van social media dat u alle stakeholders erbij betreft en tag platformen die voor een olievlek kunnen zorgen. Wees scherp op interactie en monitor berichten dagelijks. Verberg niet-opbouwende kritiek z.s.m.

## Google Ads met stip op 1!

Reserveer altijd budget voor campagnes. In ieder geval actiematig bijv. bij de verkoop of bij events. Ca. 85% van de websitebezoekers komt voort uit campagnes. Campagnes winnen het qua leadgeneratie van Funda. Nummer 1: Google Adwords v.w.b. het genereren van leads, maar natuurlijk ook voor de vindbaarheid. Een mix aan middelen werkt het beste. Maar Google Ads sla ik nooit over!

## Video

Maakt u al gebruik van video op uw social media kanalen? Wist u dat 80% van het internetverkeer bestaat uit video? Geef een korte pitch over uw project of een kijkje achter de schermen en de potentiële klant voelt zich meer verbonden.

De eerste stap om het vertrouwen te winnen is gezet, waardoor deze persoon eerder geneigd is om over uw project informatie in te winnen.

## **Instagram stories**

Instagram Stories zijn dé manier als het gaat om 'extra diepgang' bieden binnen uw project. Laat zien hoe de architect tot het ontwerp is gekomen, welke technologieën zijn doorgevoerd, hoe u er kunt wonen. Op die manier wekt u op een toegankelijke manier interesse op.

## **IG TV**

De IG TV wordt steeds populairder. Het is gebruikelijk om deze video's wat toegankelijker te maken, dan de video's die u op uw tijdlijn plaatst. U kunt er bijvoorbeeld voor kiezen om IG TV's in vlogvorm op te nemen. Dit scheelt ook weer heel veel tijd die u kwijt geweest zou zijn aan editen. En we weten allemaal; tijd is geld! Maak weekvlogs, of kies wekelijks een onderwerp dat u aan de kaak wil stellen. Denk aan de portretmodus!

## **E-commerce**

Vastgoed is geen FMCG, maar goed te weten, dat social media steeds meer een e-commercekanaal wordt. De netwerken blijven nieuwe features lanceren waarbij een koppeling wordt gemaakt tussen content (influencer & brand) en het aankoopgedrag van de gebruiker. We spreken niet van een puur lastclick kanaal, maar het koopgedrag van social media gebruikers blijft elke dag weer flink toenemen. Kwestie van tijd en dan pikken vastgoedpartijen ook dit op.

## Lokaliseren

Er is een groot overschot van content op de diverse socialmedia-platformen, waardoor het steeds lastiger wordt voor projecten om relevant te zijn. Om de aandacht van het publiek vast te houden, is context cruciaal. En die context, is vaak uw lokale omgeving. Advertenties met 'store traffic' (lees bij nieuwbouw: events of locaties) als doelstelling, zoals de Facebooks winkelbezoekads (locatie bezoekads), worden daarom steeds vaker toegepast.

## Creatieve content

De afgelopen jaren was social media een numbers game. Conversie, traffic, ecommerce. In een wereld met steeds meer content, blijft creativiteit binnen de beschikbare kaders cruciaal voor het succes van uw product of dienst. Daar zal de aankomende jaren weer meer focus op komen te liggen. Denk hierbij aan bijvoorbeeld online workshops. Ook hier moet de slag naar vastgoed nog worden gemaakt.

## Minder massamarketing

Het krijgen van zoveel mogelijk likes, of zelfs het creëren van viral content, leek de afgelopen jaren steeds belangrijker te worden. Social media keert echter terug naar zijn wortels.

Wanneer content wordt gedeeld via privéinteracties, noemen we dit ook wel 'dark social'. Mensen maken steeds meer gebruik van DM's om content te delen en steeds minder van publieke social media platformen. Maak hier gebruik van!

## B2B-marketing

Social media marketing is inmiddels de belangrijkste en meest effectieve vorm van B2B-marketing. Hierbij is het voor marketeers van groot belang om specifieke strategieën op te stellen voor de verschillende social media kanalen. Social content is zeker niet one size-fits-all: De verschillende kanalen kennen verschillende doelgroepen en deze hebben op hun beurt weer extreem verschillende behoeftes. Voor mij is social media bijhouden een vorm van acquisitie en marktonderzoek.

## Commerciële mogelijkheden

Er is sprake van groei van de commerciële mogelijkheden. Social media biedt vastgoedpartijen mogelijkheden om hun doelgroepen gericht te bereiken en een band met hen op te bouwen. Daarnaast zorgt social media ervoor dat bedrijven minder intern en wat meer extern op de markt, klanten en concurrentie gericht zijn. Er is dan ook geen ontkomen aan het op deelgebieden inhuren van externe experts.



# Don'ts



Hoe voorkomt u dat u kansen mist?

## **Vergeet uw website/ landingspagina niet**

Nog steeds zie ik dat bij nieuwbouwprojecten wordt volstaan met een vermelding op Funda of een pagina op een makelaarssite of website van een projectontwikkelaar. Belangstellenden hebben geen boodschap aan de eigenaar of de verkopende partij, zij willen informatie over het project en de huizen. Ook voor campagnes is het cruciaal om op de juiste pagina's te kunnen landen, het is effectiever, maar ook meetbaar.

## **Voorkom foute informatie**

Nieuws? Op de website > doorzetten naar de nieuwsbrief > doorzetten op social media en eventueel een campagne mee draaien. Scherp zijn op interactie, veel dezelfde comments betekent bijsturen. Blijft u deze volgorde aanhouden dan voorkomt u niet matchende informatie op de website, social media en campagnes. U behoudt de look&feel én de controle.

## **Schoenmaker blijf bij uw leest...**

Ik weet dat er uitzonderingen zijn en dat sommige verkopende partijen écht online deskundigheid in huis hebben, maar over het algemeen - no hard feelings makelaars zijn onmisbaar bij aan- of verkoop van huizen, maar net als voor mij geldt voor hen 'schoenmaker blijf bij uw leest'. Ik kan ook best een advertentie inzetten, maar dit is een specialisme, voortdurend optimaliseren, A/B testen, dagelijkse updates (wat u vandaag leert is volgende week al bijna weer achterhaald).

Veel succes en social  
plezier en ik ben u  
graag van dienst!

Suzanne

