



BEKENDEN VINDEN MET SOCIAL MEDIA



AAN DE SLAG MET DIGITALE VAARDIGHEDEN
TRAINING: **SOCIAL MEDIA**



BEKENDEN VINDEN MET SOCIAL MEDIA

Een van de belangrijkste voordelen van social media is dat je snel en eenvoudig contact kunt leggen en hebben met andere mensen. Dat is het 'sociale' aan deze nieuwe 'media'. Op social media 'ontmoeten' mensen elkaar en praten ze over van alles, laten ze elkaar foto's zien en laten ze anderen meeluisteren naar hun favoriete muziek. Niet door bij elkaar te gaan zitten, maar via internet.

Netwerken

Op social media ontstaan zo netwerken van mensen. Omdat in Nederland bijna iedereen op social media 'zit' is de kans groot dat er ook bekenden van jou te vinden zijn. Die zijn dus makkelijk te bereiken. Wanneer jij ze gaat volgen, breid je jouw netwerk uit, helemaal als ook zij jou gaan volgen. Zo worden social media een verlengstuk van je dagelijkse leven. En heb je een leuke manier om van elkaars leven op de hoogte te blijven.



Netwerken? Brrr!

Klinkt dat eng? Netwerken? Veel mensen vinden het helemaal niks. Jij misschien ook wel. Toch is dat de manier waarop je mensen aan je verbindt en ook aan je blijft binden. Het engste is vaak de eerste stap, iemand benaderen en leren kennen. Daarna moet je de nieuwe relatie natuurlijk wel in stand houden. Maar hoe doe je dat nou, netwerken?



Deze 'professor' legt de belangrijkste punten om succesvol te netwerken uit in dit filmpje

<https://youtu.be/y8y60gOMf5g>

Of zoek op YouTube naar: Studie over Netwerken door Prof. Dr. Bernhard von Dommelhausen

AAN DE SLAG MET DIGITALE VAARDIGHEDEN
TRAINING: SOCIAL MEDIA



Hoe vind je bekenden?

Ieder socialmedianetwerk heeft manieren om bekenden te vinden. Ze heten dan 'vrienden' of 'volgers'. Vaak geven socialmediaplatformen suggesties aan je, bijvoorbeeld wie er voor jou interessant kan zijn. Je hoeft die persoon dan alleen maar even 'aan te klikken' en klaar. Maar je kan ook zelf op zoek. Hieronder lees hoe je hoe je in de social media top-5 bekenden kunt vinden.



Op WhatsApp:

Vraag de ander zijn of haar mobiele telefoonnummer aan je te geven. Zet het telefoonnummer in je contactenlijst op je smartphone. En daarna eventueel in een groep.

Open WhatsApp op je smartphone en tik rechtsboven op het kleine vierkantje met een pennetje er in. Je adresboek opent dan en je kan kiezen met wie je wil gaan appen.



Op Facebook:

Type de naam van iemand die je kent in het zoekvenster. Als die op Facebook een account heeft zal de naam herkend worden en verschijnen en kan je 'vrienden' worden.



Op YouTube:

Op dit kanaal kunnen anderen zich abonneren op jouw kanaal waarop jij regelmatig vanuit video's uploadt. Ze krijgen dan iedere nieuwe video van jou te zien en kunnen er onder een reactie geven.



Op LinkedIn:

Ook hier type je de naam van de persoon die je kent in het zoekvenster. Er verschijnt een lijst met mensen met dezelfde naam. Selecteer de jouw bekende. Het profiel zal openen en je ziet een blauwe knop: 'uitnodigen'.

Nodig deze persoon uit. Maak je boodschap persoonlijk.

Verwijder de standaardtekst:

'Hi, I'd like to add you to my network. – <Je naam>'

En vervang deze bijvoorbeeld door:

'Hallo, ik kwam erachter dat jij ook op LinkedIn zit. Laten we hier ook een rechtstreekse verbinding maken.'

Enthousiaste groet, <Je naam>'

Bron: Blackboard leeromgeving van ROC Midden Nederland.



Op Instagram:

Pak je smartphone of tablet. Open de app. Tik op het kleine vergrootglas onderaan. Type bij 'zoeken' de naam van de persoon die je zoekt. Het kan zijn dat die al verschijnt terwijl je typt. Tik op de naam en vervolgens op de blauwe knop 'Volgen'. Of klik op het hartje en kijk wie jou aan het volgen is, volg die persoon dan ook. De blauwe balk wordt dan wit.



Hoe groot is jouw online netwerk?

Hoeveel mensen jij in je online netwerk hebt, is niet het allerbelangrijkste. Dát is namelijk wat je zelf op social media zet. Dat heet 'content.' Al je berichtjes, foto's, video's, enz. Die moeten zo goed of leuk zijn dat anderen je interessant gaan vinden. Maar het helpt natuurlijk wel als jouw berichten door zo veel mogelijk mensen gezien kunnen worden. Aantallen zijn dan wel weer belangrijk.

Hou het bij

Hou vanaf nu een maand bij hoeveel mensen er nieuw in je online netwerk komen. Want je gaat vast naar aanleiding van deze training meer gebruikmaken van social media. En hoe actiever je bent hoe meer mensen je gaan vinden. En je kan er zelf ook veel aan doen, zoals je hiervoor al zag. Noteer dus nu de aantallen die je nu al hebt.

Datum:-.....-..... (vandaag)

Hoeveel mensen heb je nu in je netwerk?

WhatsApp

Facebook

YouTube

LinkedIn

Instagram

Kom over een maand nog eens terug en vul hieronder de nieuwe aantallen in. Zijn het er meer? En op welke platformen heb je de meeste contacten? Hoe komt dat denk je?

Datum:-.....-.....

Hoeveel mensen heb je na een maand in je netwerk?

WhatsApp

Facebook

YouTube

LinkedIn

Instagram

Bereik vergroten (tips van professionals)

Meer volgers krijgen, is je bereik vergroten. Daar zijn professionele socialmediamanagers dagelijks mee bezig. Een groot bereik betekent dat je meer impact hebt met je kanalen. Maar hoe doe je dat? Hoe bereik je de juiste mensen met je berichten (posts)? Hier zijn tips die zij geven:

1. Weet wie je doelgroep is.
2. Maak en deel posts die interessant zijn voor je doelgroep. Dit klinkt logisch maar de meeste mensen delen posts die ze zelf interessant vinden en dat is niet altijd de informatie waar je doelgroep op zit te wachten.
3. Plaats je posts voorzien van beeldmateriaal (video!).
4. Stimuleer interactie. Door likes en reacties stijgt je bereik. Dat kun je bijvoorbeeld doen door het stellen van vragen.
5. Zorg dat je een bak geld hebt. Zonder omzeil je de algoritmes niét. Relevantie wordt bepaald door de respons van je volgers.
6. Post regelmatig, want eens in de 2 weken is meer een social-ballonnetje oplaten i.p.v. een hele strategie.
7. Maar ook niet te vaak, want dan werkt het averechts. Hoe vaak je moet posten hangt ook af van het medium en de doeleinden waarvoor je het medium inzet.
8. De challenge is om content te ontwikkelen die de doelgroep wil zien en meer gericht is op iets geven i.p.v. (weer) over je merk/product (of dienst) te praten.
9. Reageer op reacties! Ga het gesprek aan (be social).
10. Zorg voor consistentie en herkenbaarheid qua beeld in je posts.
11. Prikkel je doelgroep.
12. Ben jezelf, wees authentiek. Dus ga altijd uit van je eigen kracht en identiteit.
13. Plaats posts op een tijdstip dat je doelgroep actief is op social media in plaats van op een tijdstip dat je zelf graag actief bent...

Deze tips komen van mensen die dagelijks met social media werken en zijn terug te lezen op LinkedIn onder een oproep van Esther Goos:

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6502176581304270848>

Wat vind jij de belangrijkste tip? Nummer

Deze module is gemaakt door Hans Versteegh, Welzijn 3.0 (www.welzijn30.nl) in opdracht van 's Heeren Loo. Heb je opmerkingen of vragen over dit lesmateriaal? Mail dan naar info@digivaardigindezorg.nl.

AAN DE SLAG MET DIGITALE VAARDIGHEDEN
TRAINING: SOCIAL MEDIA

