

KLANTEN WERVEN VIA FACEBOOK DOE JE ZO

Je klanten weet je als geen ander te bereiken via je eigen media. Maar hoe bereik je nou eigenlijk nieuwe klanten? In een crossmediaal tijdperk als deze zou Facebook hier een interessant kanaal voor kunnen zijn. Hoe je Facebook voor klantenwerving kan inzetten leggen wij met deze infographic stap voor stap uit.

Maak een **Facebook bedrijfspagina** aan of optimaliseer je huidige pagina. Zorg dat alle gegevens zijn ingevuld en je pagina voldoende inhoud bevat.

Koppel je pagina aan Facebook **Bedrijfsmanager**. Vanuit hier kun je eenvoudig je advertenties beheren en statistieken bekijken.



1



2



3



Bepaal je **doelgroep**. Hierin heb je drie opties:

- Open targeting
- Gesloten targeting
- Semi-open targeting



4

Bepaal je **doelstelling**:

- Websiteverkeer stimuleren
- Conversies verzamelen
- Leads genereren

!

Kies een **advertentievorm**. Voor het verzamelen van abonnees of leden kies je voor een foto ad, video ad, carroussel ad of lead ad.

Tip: zet een lead ad in om gegevens te verzamelen van mensen die je vervolgens een brochure stuurt.



5

6

Optimaliseer je advertenties continu naar aanleiding van de statistieken en **retarget** de mensen die in aanraking zijn geweest met je advertenties.