



**INSTA
ON POINT
E-BOOK**

@onlinejungle

E-BOOK BY:
WWW.ONLINE-JUNGLE.NL



INSTA ON POINT E-BOOK

In dit GRATIS e-book geef ik jou mijn tips & tricks om ervoor te zorgen dat jouw Instagram bedrijfsprofiel on point wordt. Dit zal leiden tot meer rust, regelmaat én uiteraard naamsbekendheid, waardoor jouw Instagram bedrijfsprofiel voor jou gaat werken!

ONLINE JUNGLE
Digital Marketing

WWW.ONLINE-JUNGLE.NL

1. INSTAPROFIEL INRICHTEN

Je bent misschien druk bezig met het creëren van content op je Instagramkanaal, maar heb jij de afgelopen tijd nog weleens naar je profiel ansich gekeken? Is je profielfoto nog recent en klopt de tekst in je bio eigenlijk nog wel? Als bedrijf kun je je logo toevoegen als profielfoto óf voor een foto gaan. Het een is niet beter dan het ander, maar ligt aan het soort bedrijf.

Nadat je dit gedaan hebt, ga je met je bio aan de slag. Met 150 tekens ga jij ervoor zorgen dat nieuwe volgers en klanten in één oogopslag kunnen zien waar jij voor staat, wat je aanbiedt, welke meerwaarde je biedt en hoe ze met je in contact kunnen komen.

Check voordat je op 'klaar' klikt nog even of je url van je website en alle andere openbare bedrijfsinformatie nog klopt. Hierna ben je helemaal ready. Nu ben ik benieuwd, klopte alles nog? Let me know [@onlinejungle](https://www.online-jungle.nl)



2. WIE IS JOUW DOELGROEP?

Of ik nu met een online strategie, teksten of Coffee Consultancy van start ga, een van de eerste vragen die ik altijd stel is: “Weet jij wie jouw doelgroep is?”. Soms krijg ik een goed afgebakend antwoord, maar vaak ook niet. Maar hoe kun je gericht mensen bereiken door middel van marketing acties als je niet weet wie jouw doelgroep is?

Vraag jezelf daarom eerst af wie jouw ideale klant is.

Kortom; aan wie zou jij jouw product of dienst het liefst willen verkopen? Dit is de basis om jouw doelgroep te bepalen. Vervolgens vraag je jezelf af wat het probleem is van jouw klant en waarom ze jouw product of dienst nodig hebben. Jij kunt namelijk wel verzinnen wie jouw ideale doelgroep is, maar als zij niet op jouw product of dienst zitten te wachten, dan schiet het nog niet op. Is er wél een match? Top! Dan ga je verder met het afbakenen van jouw doelgroep en het opstellen van een ijkpersoon.



3. CONTENTPIJLERS

Nu je je Instagramkanaal goed ingericht hebt en je weet wie je doelgroep is, gaan we aan de slag met contentpijlers. Om een sterk beeld van je merk neer te zetten is het namelijk belangrijk om je content onder te verdelen in categorieën. Door contentpijlers op te stellen, kader je goed af waar je wél en niet over wilt schrijven. Dit is niet alleen handig wanneer je brainstormt over nieuwe content, je doelgroep weet ook nog eens waar zij aan toe zijn en gaat dit herkennen. Ik raad je daarom aan om minimaal 2 en maximaal 6 pijlers te kiezen. Dit is voor een niche bedrijf makkelijker, dan voor een bedrijf dat veel verschillende dingen aanbiedt. Bedenk je daarom bij het opstellen van contentpijlers goed aan welke informatie jouw doelgroep behoefte heeft.

Pak er een stapel post-its bij. Schrijf al jouw contentpijlerideeën op papier en haal de sterkste er tussenuit. Ga hiermee aan de slag, meet je resultaten en mocht je erachter komen dat bepaalde content tóch niet werkt, dan stel je jouw contentpijlers bij. Net zolang totdat jij een match hebt met jouw doelgroep!



4. CONTENT TIPS

Nu je precies weet wie jouw doelgroep is en je contentpijlers opgesteld zijn, ga je aan de slag met contentcreatie. Belangrijk is om van te voren goed na te denken wat je wilt vertellen, wat je doelgroep wil horen, wat je boodschap is en wat het doel is wat je met deze post of campagne wilt bereiken. Kortom, om een strategie te hebben. Zodra je dit goed in kaart hebt gebracht, pak je je contentpijlers erbij en ga je aan de slag met het daadwerkelijk schrijven van content. Bij deze daarom een aantal content tips en aanraders om éxtra inspiratie op te doen: Stel een lijst op met feest- en speciale dagen die bij jouw bedrijf passen. Hou de actualiteit goed in de gaten en werk, afhankelijk van je doelgroep, met inhakers! Werk met een vaste rubriek. Hiermee maak je het jezelf niet alleen makkelijker, omdat je vooruit kunt plannen. Maar ook zul je zien dat je volgers zich erop gaan verheugen, waardoor je een fanbase opbouwt.

Voeg, afhankelijk van je doel, een call-to-action toe aan je post. Is je doel bijvoorbeeld om de interactie met je volgers op te roepen, stel dan een vraag in je post. En last but not least: Wees persoonlijk. Want ondanks dat je een bedrijf hebt, volgen je volgers jou omdat jij ervoor zorgt dat jouw bedrijf uniek is.

SUCCES! En let me know of het allemaal gelukt is met jouw contentplannen.



5. PLAATS HASHTAGS

Door het plaatsen van strategisch goede hashtags vergroot je de betrokkenheid, waardoor de kans op nieuwe volgers groter is. Denk daarom niet alleen na over strategisch goede content, maar ook over je hashtags!

Belangrijke # weetjes:

Gebruik #hashtags die iets zeggen over de inhoud van je foto.

Per bericht kun je maximaal 30 hashtags toevoegen. Wanneer je meer dan 30 hashtags toevoegt, wordt je bericht niet geplaatst. Dit betekent niet dat het er ook écht 30 moeten zijn. Je kunt beter 10 goede hashtags plaatsen, dan 30 onzinnige.

#Plaats niet klakkeloos dezelfde hashtags onder iedere post! Stel dus echt hashtags op die bij jouw post passen.

Last but not least: Vergeet je eigen hashtag niet bij je posts te plaatsen. Je bent tenslotte een merk. Zo staat er bij iedere post van [@onlinejungle](https://www.onlinejungle.nl) #onlinejungle.



*I love Hashtags
because they look like waffles!*

6. BLIJF CONSISTENT AANWEZIG

Hier bedoel ik mee dat je niet twee weken actief bent, dan weer een maand niet en dan weer een week actief. Maak daarom gebruik van een contentkalender. Het handige hieraan is dat je vooruit kunt plannen. Verder is het bij een contentkalender niet zo dat je geen ad hoc posts meer tussendoor mag plaatsen. Maak jij morgen bijvoorbeeld iets onwijs interessants mee, waarvan de kans groot is dat jouw doelgroep er geïnteresseerd in is? Dan kan kan dit gewoon online geplaatst worden en schuift de rest van de content ietsje op. Het geeft jou structuur, rust en je zult zien dat je tijd over zult houden, die je weer mooi kunt gebruiken voor community management.

Meer hierover lees je op de volgende bladzijde.



7. SOCIALIZEN & ENGAGEN

Naast dat het belangrijk is om een call-to-action toe te voegen en consistent te zijn, is het ook zeker belangrijk om de interactie aan te gaan met jouw volgers en de accounts die jij volgt. Stel daarom vragen zodat jouw volgers hierop gaan reageren, maar reageer hier ook zelf weer op. Volg mensen terug, stuur ze een (privé) berichtje of geef ze een shout-out via een post of stories!

Vergeet verder niet om toffe interessante posts van de mensen die jij volgt te liken en erop te reageren. En dan heb ik het niet over een emoji of net even kort 'nice' of 'looking good', maar een échte reactie die op de post slaat.

Last but not least: Ga op zoek naar nieuwe accounts om te volgen. Dit alles bij elkaar zorgt ervoor dat je naamsbekendheid vergroot wordt, wat leidt tot meer actieve volgers.



8. INSTAGRAM STORIES

We zijn aangekomen bij de laatste tip in deze Instagram tips reeks: Het plaatsen van stories. De naam zegt het zelf al, het gaat om een story en dus een verhaal. Vergeet dit daarom ook niet door te voeren en doe daarom aan story telling. Dit betekent dat je begint met een intro, vervolgens door gaat naar de body en dus de context van het verhaal vertelt en het afmaakt met een outro en eventueel een call-to-action toevoegt.

Een goede tip hierbij is om je story te beginnen met een foto, video of boomerang van jezelf, zodat je volgers gelijk doorhebben dat ze naar jouw stories kijken.

Ondertitel je gesproken stories en wissel bij een langer verhaal van hoek. Meer dan 40% van de Instagramgebruikers bekijkt stories namelijk zonder geluid. Het zou daarom zonde zijn als jij effort steekt in het opnemen van stories vol waardevolle tips en deze vervolgens niet beluisterd worden. Heb je stories opgenomen en geen tijd om ze te ondertitelen? Sla ze dan op en plaats ze op een later moment online!

Verder is het in je stories mogelijk om hashtags en locaties toe te voegen. Zet deze dan ook zeker in om jouw berichtbereik te vergroten.



Hopelijk heb je een hoop aan deze tips gehad! Mocht je vragen hebben, stuur me dan zeker een DM'tje @onlinejungle

Heb je zoiets van "Leuk al die tips, maar woow wat een werk!". Helemaal begrijpelijk. Ik help je hier maar al te graag bij door een op maat gemaakt online of social plan voor je op te stellen om ervoor te zorgen dat jij opvalt op het world WILD web óf je socials compleet te onderhouden. Meer info hierover vind je op [online-jungle.nl](https://www.online-jungle.nl) of door ook weer een DM'tje te sturen [@onlinejungle](https://www.facebook.com/onlinejunglemarketing/)

*Liefs,
Vyella*

Pssst: Ook ik ben gék op reviews! Ik zou het daarom heel leuk en lief vinden als je een review over dit e-book zou willen plaatsen op Google en/of Facebook <https://www.facebook.com/onlinejunglemarketing/>



[WWW.ONLINE-JUNGLE.NL](https://www.online-jungle.nl)