

OVA.nl



41 Facebook Content
Marketing Ideeën voormeer
Engagement op je
Facebookpagina

41 Facebook Content Marketing Ideeën voor meer Engagement op je Facebookpagina



Een goede contentstrategie op Facebook is essentieel om jouw business goed te profileren op Facebook. Facebook is het ideale kanaal om een stukje tijd van jouw potentiële klant te claimen. Makkelijker gezegd dan gedaan natuurlijk.. Want wat moet je nou dan eigenlijk posten op Facebook? Een bericht per dag lukt nog wel, maar als je echt wilt DOMINEREN op Facebook moet je verder gaan dan wat je concurrenten doen. In dit artikel geef ik je was Facebook contentmarketing inspiratie ;)

41 Facebook Tips voor meer Likes, meer Reacties en meer Shares op je Facebookpagina

#1 - Maak je eigen quotes

Betrap jij jezelf weleens op een wijze uitspraak? Of hoor je van vrienden, familie of kennissen dat er wel een kern van waarheid zit in jouw uitspraken? Dan is het een goed idee om deze 'quotes' ook op Facebook te plaatsen.

Wil je jouw quote nog een stukje meer aandacht geven? Maak er dan een mooie afbeelding van. Zelf gebruik ik hiervoor [Canva.com](https://www.canva.com) - een gratis tool om afbeeldingen mee te maken. Canva zorgt er direct voor dat de afbeelding in het juiste formaat is voor de Social Media kanalen.

#2 - Stel een conversatie startende vraag!

Ga de conversatie aan en stel een persoonlijke vraag aan jouw doelgroep. Wat is jouw favoriete businessboek? Waar wil jij echt nog een keer heen op vakantie, en waarom? Wat is jouw nummer 1 tip om ..?

#3 - Stel een vraag aan jouw fans

Stel eens een vraag op je Facebookpagina, het kan ook een vraag zijn die helemaal niet van toepassing is op jouw markt. 'Ben jij al toe aan de zomer of ben je meer een wintermens?'

#4 - Fill in the blanks

Laat een zin aanvullen door jouw doelgroep, bijvoorbeeld deel van een liedje, of laat mensen hun eigen antwoord invullen. 'Mijn favoriete vakantieland is ____'

#5 - Plaats jouw YouTube video's op je Facebookpagina

Neem jij al regelmatig video's op? Plaats deze dan niet alleen als YouTube video's maar upload ze ook als Facebook video!

#6 - Wat gaat er op dit moment in je om? Plaats je gedachtes op je page!

Plaats wat je denkt op je Facebookpagina, dit kan zijn hoe je je voelt, hoe je over een specifieke situatie denkt maar dit kan ook gewoon een tip zijn die net in je opkomt ;)

#7 - Plaats 'behind the screens' foto's

Is jouw team extra hard aan het werk omdat net de inkopen voor kerst worden gedaan? Maak eens een foto en plaats die op je Facebookpagina, laat zien wie er achter het bedrijf zitten.

#8 - Laat zien wie er achter het bedrijf zit, plaats persoonlijke foto's!

Maak ook eens een foto van jezelf, je familie, je vakantie of iets anders. Laat zien dat mensen zaken doen met een persoon en niet met een logo :)

#9 - Geef een voucher weg!

Geef een voucher weg op je Facebookpagina. Doe eens gek en geef een vrijdagmiddag coupon t.w.v 10% voor je webshop ;)

#10 - Promoot je event

Geef je binnenkort een event, een webinar, een seminar of sponsor je een festival? Laat het weten, af en toe een promotie is ook prima op je tijdlijn.

#11 - Deel een waardevolle tip

Geef waardevolle tips op je Facebookpagina. Heb je een blog over Apple? Schrijf een post over welke apps je echt moet hebben op je iPhone.

#12 - Vraag om een optin

Naast alle waarde die je geeft mag je ook best iets vragen, vraag om een naam en e-mailadres of een lead.

#13 - Creëer een poll

Stel een hele logische vraag en laat mensen reageren met antwoord A of B. Dit is nog een stapje laagdrempeliger dan een vraag. Ook iedereen op Facebook is tegenwoordig gehaast. Maak het zo gemakkelijk mogelijk om te reageren.

#14 - Begin een 'like en win' actie

Je kent ze waarschijnlijk wel, de Like deze post en win een reis naar New York posts. Ik zou iets creatiever zijn in de prijs maar ze werken, je krijgt op deze vragen ontzettend veel likes!

#15 - Start een 'Comment en win' actie

Een variatie op de like en win acties, comment en win. 'Waarom zou jij die reis naar New York moeten winnen? De meest originele reactie wint!'

#16 - Deel jouw blogpost

Heb je een blog op je website? Deel dan ook je blogartikelen op je Facebookpagina!

#17 - Deel een artikel uit jouw branche

Zijn er nieuwe cijfers binnen? Is er een vette update? Deel ook eens een artikel van een andere blog of een artikel uit een magazine of krant. Wees niet te bang om ook eens een ander te highlighten op je Facebookpagina.

#18 - Deel andermans content

Gebruik een afbeelding, artikel of content van een ander. Het doel van je Facebookpagina moet zijn om ontzettend waardevol te zijn voor jouw doelgroep. Je hoeft niet alles zelf te doen. Een naamsvermelding is wel zo netjes ;) (Controleer ook altijd of je afbeeldingen e.d mag gebruiken van iemand)

#19 - Gebruik inspirerende quotes

Zie je een inspirerende quote voorbij komen? Zet 'em op je Facebookpagina! Schrijf erbij wat jij er zo inspirerend aan vindt, jouw inzichten zijn vaak nog waardevoller dan de quote ;)

#20 - Deel je aantekeningen

Ben je net op een inspirerend seminar geweest of kom je net uit een meeting en heb je een aantal waardevolle inzichten of tips? Maak een foto van de tip en plaats deze op je pagina. Je kunt de tip ook overtypen maar een foto is wel weer even iets anders dan wat mensen dagelijks op Facebook zien ;)

#21 - Vraag naar de mening van je doelgroep

Wie wil nou niet zijn/haar mening geven ;) Vraag om een mening over iets in jouw markt, maar ga geen politieke discussies aan *TIP*

#22 - Deel blogartikelen van derden

Deel toffe blogs van andere, deel met jouw doelgroep wat jouw inzicht hieruit is en waarom ze het artikel moeten lezen.

#23 - Casestudy's

Heb je een toffe casestudy over hoe je een bepaald resultaat hebt bereikt, wat interessant is voor jouw doelgroep? Deel het!

#24 - Deel het resultaat van je klanten

Heb jij met een klant een resultaat behaald? Deel dit dan op Facebook. Niet alleen is dit waardevolle content voor op je Facebookpagina het bevestigt ook nog eens dat hetgeen jij doet echt werkt. Oja, vraag wel eerst even toestemming voordat je iemand met naam en toenaam op Facebook zet. Je kunt ook een naam blurren.

#25 - Deel de resultaten die jij hebt behaald

Heb jijzelf vette resultaten behaald de afgelopen tijd? Deel het! Klanten vinden het leuk om ook persoonlijke dingen te lezen ;)

#26 - Deel de testimonials van tevreden klanten

Zijn je klanten tevreden over je? Deel hun ervaringen met potentiële klanten, hierdoor loop je de kans nieuwe klanten te krijgen :)

#27 - Geef een boekentip

Lees je weleens een boek? Geef dan eens een boekentip. Ben je bezig met je Facebookstrategie? Dan raad ik je 'Jab, Jab, Jab, Right Hook' van Gary Vaynerchuck aan.

#28 - Deel goede hulpmiddelen en tools

Zijn er tools of hulpmiddelen die jouw klanten goed kunnen gebruiken? Deel deze dan, het wordt zeker gewaardeerd ;)

#29 - Vraag om advies

Stel je eens kwetsbaar op, vraag om advies. 'Wat zou jij doen als je in mijn schoenen stond?'

#30 - Have fun!

Deel een gekke 'meme' of een grappige afbeelding die van toepassing is op jouw markt. In de marketing heb je bijvoorbeeld <https://marketoonist.com/> die leuke cartoons maakt over marketingonderwerpen ;)

#31 - BREAKING updates in jouw markt

Is er een update waarvan jouw klanten op de hoogte moeten zijn? Deel deze! Hoe waardevol zou jij het vinden als ik een blog zou schrijven over de nieuwste marketing mogelijkheden van Facebook?

#32 - Eens of oneens ;)

Facebook Likes kopen is niet handig, eens of oneens? Het is een kleine moeite om te reageren, echt iets voor Facebook. Probeer het eens.

#33 - Vandaag is de dag van ____

Voor heel veel onderwerpen is er een speciale dag in het leven geroepen, de dag van de leraar, de dag van het onderwijs, de nationale pannenkoekendag en zo nog veel meer. <http://www.issuekalender.nl/> heeft hier een mooi overzicht van gemaakt. Hier kun je met jouw content goed op inspelen ;)

#34 - Bedankt!

Bedankt je fans een keer voor het volgen, voor wie ze zijn. Of bedankt je ouders, vrienden, familie, partner of wie dan ook in het openbaar. Het levert veel likes op maar ook reacties.

#35 - Beantwoord een veelgestelde vraag

Zijn er veelgestelde vragen bij jou in het bedrijf? Beantwoord deze dan ook via Facebook. Ineens weten al je fans het, scheelt jou support en het antwoord kan ook nog eens inspirerend zijn voor je klanten.

#36 - Haal tips uit een blogpost

Heb je een blogpost geschreven? Naast dat je je blog kunt delen kun je natuurlijk ook tips uit je blogpost halen en deze delen op Facebook. Zo kun je content op meerdere manieren inzetten en hoef je niet oneindig veel content te blijven produceren.

#37 - Haal quotes uit een blogpost

Net zoals je tips uit een blogpost kunt halen, kun je natuurlijk ook uitspraken en quotes uit je blogpost halen. Hier kun je vervolgens een linkje naar je blogartikel bij plaatsen en zo krijg je ook nog traffic naar je website.

#38 - Deel een stuk uit je blog

Vertel je over een bijzondere ervaring of heb je een toffe story in je blogpost? Deel deze dan ook op Facebook, kleine moeite en extra bereik :)

#39 - Q&A

Beantwoord persoonlijk een vraag. 'Gisteren kreeg ik een vraag van Pietje over hoe hij meer engagement kan krijgen op zijn Facebookberichten. Nou Pietje, ik raad je aan om ___'

#40 - Los een raadsel op

Laat de mensen op jouw pagina raadsels oplossen, dit is een goede manier om snel veel mensen te bereiken. Veel mensen taggen andere en reageren op het bericht. Hier kun je veel raadsels en breinbrekers vinden bijvoorbeeld:

<https://nl.pinterest.com/onestopshop/riddles-brain-teasers-optical-illusions/>

#41 - Met wie wil je ... ?

Met wie wil je uit eten? Met wie ga je op vakantie? Met wie zou je die nieuwe film willen kijken? Het voordeel van deze vragen is dat mensen andere gebruikers gaan 'Taggen' zo vergroot je dus snel jouw bereik!

Gratis Online Training!

12 Facebook Tips voor meer Succes
met je Facebookpagina

Meld je direct aan

>>