

WHITEPAPER

INSTAGRAM EN FACEBOOK ADVERTISING TRENDS

AUTEUR

MARIT VERVAART



COMPETENCE
FACTORY

INTRODUCTIE

“PAS JIJ DEZE NIEUWE TRENDS OP HET GEBIED VAN ADVERTISING AL TOE VOOR JOUW ONDERNEMING?”



Het gebruik van social media is niet meer weg te denken uit ons dagelijks leven. We besteden er meer dan 3 uur per dag aan en dit aantal blijft maar stijgen. Platforms als Facebook en Instagram faciliteren een eenvoudige manier om in contact te komen met je doelgroep. Dat is de reden waarom steeds meer bedrijven deze media gebruiken om op te adverteren. Maar hoe pas je dit het beste toe op jouw bedrijf en jouw doelgroep? Een eerste stap is het in de gaten houden van de ontwikkelingen binnen social media. In deze whitepaper lees je alles over de nieuwste trends op het gebied van Instagram- en Facebook advertising.

DE OPKOMST VAN FACEBOOK & INSTAGRAM

In 2004 ontwikkelde Mark Zuckerberg Facebook als medium voor studenten om met elkaar te communiceren en elkaar beter te leren kennen. Waar toen nog enkel 1.400 Harvard College studenten zich hadden gemeld, heeft Facebook tegenwoordig meer dan 2 miljard gebruikers. Instagram kwam wat later kijken, maar heeft ook zijn waarde bewezen. De applicatie ontstond in 2010, waarna Facebook het in 2012 overnam voor 1 miljard dollar. De applicatie heeft vandaag de dag meer dan 1 miljard gebruikers, waarvan er 500 miljoen de app dagelijks gebruiken. Er zijn een aantal verschillen tussen deze applicaties. Zo is het bereik van Facebook groter bij mensen tussen de 25 en 34 jaar, terwijl dit bij Instagram een stuk lager ligt. Daar zijn de meeste gebruikers jonger dan 20 jaar. Het is uiteraard handig om hier rekening mee te houden op het moment dat je gaat adverteren.



HET TONEN VAN RELEVANTE ADVERTENTIES IS BELANGRIJKER DAN OOI

Een grote frustratie voor consumenten is dat ze veel niet-relevante advertenties te zien krijgen. Bijvoorbeeld over een aankoop die ze zojuist hebben gedaan of een product of dienst waar ze geen interesse in hebben. Met behulp van artificial intelligence spelen steeds meer bedrijven in op relevantie. 'Programmatic Advertising' is hier een belangrijk onderdeel van. Dit betekent dat je signalen van jouw doelgroep verzamelt, die je vervolgens gebruikt voor het afstemmen van je marketingboodschap. Als iemand net een auto heeft gekocht is deze persoon waarschijnlijk voorlopig niet meer geïnteresseerd in uitingen over de aankoop van nog een auto. Maar wellicht wel in uitingen over nieuwe banden, een verzekering of een hogedrukspuit. Facebook en Instagram verzamelen enorm veel data over hun gebruikers. Doordat ze die data voor hun adverteerders beschikbaar stellen wordt het steeds makkelijker om jouw advertenties perfect aan te laten sluiten op je doelgroep.

DE WAARDE VAN INFLUENCERS BLIJFT GROEIEN

Instagram is een perfect kanaal voor influencer marketing. Instagram influencers hebben soms miljoenen volgers en een grote invloed op hun koopgedrag. Daar kun jij gebruik van maken door samenwerkingen met deze influencers aan te gaan. Jij betaalt hen een bedrag en in ruil daarvoor dragen ze jouw product of bezoeken ze jouw bedrijf. Belangrijk hierbij is dat je de juiste influencer uitkiest. Vaak hebben zij veel data over hun fanbase en kun je dus gemakkelijk bepalen of jouw doelgroep hierop aansluit. Bij deze manier van adverteren is authenticiteit erg belangrijk. De samenwerking mag niet gemaakt overkomen, maar moet naadloos aansluiten op de brand van de influencer. Doordat bedrijven streven naar authenticiteit zie je dat ze steeds vaker samenwerken met micro-influencers. Deze influencers hebben soms maar een paar duizend volgers, maar komen daardoor wel een stuk authentieker over.



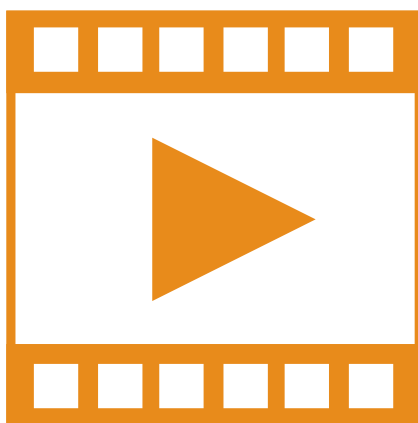
VERTICAAL ADVERTEREN MET INSTAGRAM STORIES

De kracht van Instagram Stories begint zich steeds meer te bewijzen. Met dagelijks meer dan 400 miljoen kijkers is dit een interessante manier van adverteren.

Bovendien biedt de 'swipe up'-functie een nog lagere drempel voor de consument om bij jouw product uit te komen. De consument kan tijdens het bekijken van je story omhoog swipen en komt dan direct op de productpagina terecht. Als je deze functie wilt gebruiken heb je bij organische stories minimaal 10.000 volgers nodig, maar binnen ads is hij voor iedereen te gebruiken. Een ander voordeel van ads binnen Stories is het feit dat de ads er redelijk organisch uitzien. Als je het goed doet kunnen ze heel authentiek overkomen. Hoe je stories als bedrijf in kunt zetten? Geef jouw kijkers bijvoorbeeld een kijkje achter de schermen, gebruik polls om meningen over producten te verzamelen of breng de kijkers op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen.

VIDEO ADS

Video is hot. Facebook gebruikers kijken in totaal meer dan 100 miljoen uur aan video per dag! Het aantal video ads groeit en dat is niet voor niks. Posts en ads met video's ontvangen meer engagement en hebben daardoor een groter bereik. Bovendien onthouden mensen video's veel beter dan tekst. Een onderzoek van **Promo** uit 2018 liet zien dat 71% van de Facebook gebruikers Facebook video ads relevant vindt. Dit soort cijfers laten zien hoe krachtig video is als marketingmiddel.



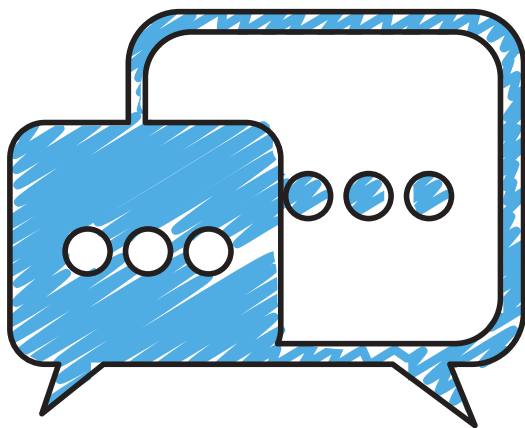
AANKOPEN EN LEADS BINNEN FACEBOOK

Gebruikers van Facebook kunnen tegenwoordig jouw lead formulier invullen en tickets voor je event kopen zonder het platform te verlaten. Ook vult Facebook de bij hun bekende gegevens alvast in, zodat het proces zo soepel mogelijk verloopt. Deze nieuwe opties verwijderen een hoop frictie en kunnen daardoor je conversiepercentage verhogen. Bovendien heb je niet langer per se een landingspagina nodig. Je kunt deze opties ook binnen je advertenties gebruiken.



KLIK-NAAR-MESSENGER ADVERTENTIES

Met klik-naar-Messenger advertenties kun je jouw doelgroep vanuit een advertentie doorsturen naar een gesprek met jouw bedrijf. Op die manier kun jij 'echte', authentieke gesprekken voeren met jouw doelgroep. Op het moment dat de gebruiker in het Messenger gesprek terecht komt toon je een specifiek welkomstbericht. Tijdens het inrichten van je advertentie kun je deze welkomstervaring naar wens vormgeven. Zo kun je jouw gesprek op een manier starten die past bij de boodschap van je advertentie.





MEER LEREN?

WIL JIJ MEER LEREN OVER HET TOEPASSEN VAN DEZE TRENDS?

Adverteren via social media bewijst keer op keer zijn waarde. Des te meer is het voor jou van belang om op de hoogte te zijn van de nieuwste trends en hoe je ze toepast. Tijdens de training leer jij in twee dagen alles over adverteren via Facebook en Instagram en hoe je dit het beste inzet voor jouw bedrijf.

Meld je aan voor een van onze trainingen over **Facebook en Instagram advertising**.

*Leer advertenties
aan te laten
sluiten op jouw
doelgroep*



OVER ONS

ONLINE MARKETING EN DIGITAL ART: EEN STERKE COMBINATIE

Competence Factory is een trainingsinstituut met locaties in Amsterdam, Utrecht en Rotterdam. We geven meer dan 100 verschillende trainingen op het gebied van online marketing, contentcreatie en (web)design. We zijn er trots op dat cursisten onze trainingen beoordelen met gemiddeld een 8,5— één van de hoogste scores uit de branche.

We geloven dat iedereen creatief is, en dat bedrijven succesvoller zijn wanneer creativiteit serieus genomen wordt.

Daarom dagen we online marketeers, ZZP'ers, ondernemers en andere professionals uit om content en campagnes te ontwikkelen vanuit een creatief concept.

*Iedereen is
creatief, maar
niet iedereen weet
dat van zichzelf.*

We geloven ook dat er voor creatieven een grotere rol is weggelegd in het werkveld. Daarom leren we ze websites en apps te bouwen, maar ook hoe je ideeën kunt presenteren.

We geloven tenslotte in gewoon doen; in leren door te creëren. Daarmee kom je tot betere resultaten, en bovendien geeft maken meer voldoening dan vergaderen ;)

TRAINING
VOLGEN?

ONTWIKKEL JE VERBORGEN TALENTEN.

Door de jaren heen hebben we geleerd waar we cursisten blij mee maken. Dat is onder andere met:

- kleine groepen
- trainers met veel praktijkervaring
- geen verborgen kosten
- persoonlijk advies

Onze garantie is dan ook dat je bij ons altijd de juiste training vindt tegen de laagst mogelijke prijs. Op onze [site](#) vind je ons volledige aanbod. Ook kun je zien wanneer jouw favoriete training het gunstigst geprijsd is.

*Een training levert
niet alleen kennis
op. Het geeft ook
zelfvertrouwen —
“I got this!”*

Onze opleidingsadviseurs helpen je bij het vinden van de perfecte training. Vrijblijvend opleidingsadvies? Bel opleidingsadviseur Juliette: 020-522 5227.

www.competencefactory.nl



AUTHORISED
Training Center

