

CADOCIAL GRATIS E-BOOK

digital marketing

#4



#cadocial
Ads

01

Dit zijn de populairste manieren om online te adverteren

Facebook, Instagram, Google,... Wat kies je nu eigenlijk?

Ben je klaar om je doelgroep te vinden via het internet?

Dan rest er jou alleen nog een keuze te maken tussen de verschillende opties. Hierbij alvast een opsomming van de meest gebruikte online advertentietools:



- 1** Google Adwords: Als je wil dat je website wordt weergegeven bij de zoekresultaten in Google, dan is Adwords een must!
- 2** Google Display Netwerk: Heb je wel eens gemerkt dat je informatie hebt opgezocht over een bepaald product en dat je even later op een totaal andere website een reclamebalk spot over dat specifiek product? Dat is dankzij een breed netwerk van websites die samenwerken met Google. Je kunt dus via dit netwerk advertentieruimte kopen op websites die relevant zijn voor jouw doelgroep. 
- 3** Facebook Ads: Love them! Ik gebruik deze super vaak, omdat je heel lokaal je advertentie kan laten zien. Dat is interessant voor lokale ondernemers, maar ook voor grotere ondernemingen is deze slim! Je kunt er heel specifieke doelgroepen mee bereiken.
- 4** YouTube Ads: De filmpjes die net voor een door jou gekozen YouTube filmpje worden vertoond, kunnen ook over jouw bedrijf gaan. Je moet dan wel een filmpje (laten) maken over je bedrijf. YouTube behoort tot de Google groep, dus het opzetten van deze advertentie loopt via je Google Ads account.
- 5** Waze Local: je kent Waze toch!? De GPS die je ALTIJD moet aanzetten wil je niet totaal onverwacht uren in de file staan? De advertentiemogelijkheden zijn super geschikt voor lokale bedrijven en worden nog niet heel vaak toegepast. Je hebt keuze tussen: Branded Pin, Promoted Search en Zero-speed takeover.



Verder kun je ook adverteren op Foursquare, TripAdvisor, Instagram, Pinterest,...

Daarom is digitaal adverteren slim

02

Je kunt adverteren in een lokaal krantje... Meestal doe je dat, omdat je diegene die de advertentie verkoopt persoonlijk kent. Je bereikt dan... mensen die lokaal wonen.

Maar wat er dan met je bericht gebeurt en of iemand het überhaupt heeft gezien... dat weet je niet.



Bij digitaal adverteren gaat dat anders!



Je vertrekt vanuit een doelstelling
(dat is sowieso altijd het slimste)

Je kiest gericht een doelgroep 
(ook heel slim!)



Je ziet hoeveel de advertentie jou zal kosten of je bepaalt zélf hoeveel geld je wil spenderen.

Tijdens de looptijd kan je de resultaten in de gaten houden en eventueel bijsturen. 

Slim toch hé?



03

Daarom zien niet alle volgers je berichten

Frustreert het jou mateloos dat je berichten niet door iedereen worden gezien en niet door iedereen worden geliket? Blame “het algoritme”.



Dit is een ingebouwd systeem in Facebook en Instagram dat werkt volgens het *domino-effect*.



Wanneer jij een post online plaats, wordt die getoond aan bijvoorbeeld 20 van je volgers. Als zij actie ondernemen door je post te liken of erop te reageren, wordt je post als “succesvol” gezien en wordt hij aan meer mensen getoond.

Als er geen reacties op je post komen, dan dooft hij langzaam uit. Bye bye bereik!

De oplossing? Social advertising!

Dit is de oplossing om het algoritme van Facebook en Instagram te doorbreken

En het kost je (bijna) geen geld

04

Dankzij Facebook/Instagram advertenties kun je gewoon betalen (en dat kan al vanaf 5 euro per dag) om je post te laten zien aan mensen die jij wil bereiken.

Hou er wel rekening mee dat als je post organisch (dus zonder dat je ervoor hebt betaald) niet goed werkt, de kans bestaat dat hij redelijk duur zal zijn in je advertentiebeheer.



Het is belangrijk dat je een catchy visual kiest en een copy die indruk maakt. Durf te experimenteren.

A/B
testing



Je kunt gelukkig een maximum budget invoeren, bijvoorbeeld 10 euro per dag. Afhankelijk van het succes van je post zal je bericht meer of minder mensen bereiken.

Houd je advertenties dus altijd goed in de gaten!

dankjewel

Fijn dat je tot het einde hebt meegelezen!
Hopelijk heb je iets opgestoken van de tips en ben
je nu helemaal klaar om zelf aan de slag te gaan.

Smaakt dit naar meer? Neem dan eens een kijkje
in onze andere e-books via de link hieronder.

download andere e-books



strategy



e-mail
marketing



instagram



facebook



influencers

Cadocial



Cado
Founder | Cadocial

Als je zelf opmerkingen hebt, geef deze dan door via cado@cadocial.be
want de wereld van de digitale marketing is constant in verandering
en het is altijd mogelijk dat de info moet geüpdatet worden.

CONTACT

0473/92.37.39
cado@cadocial.be
www.cadocial.be