

VERHOOG JE LEADS VIA INSTAGRAM

Dé guide om meer verkopen te
halen uit jouw Instagram

**SO
ME**

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	3
Optimaliseer je profiel	4
Lead strategie	8
Instagram stories	11
Instagram ads	14
Influencer marketing	17
Thank you!	19
Onze diensten	20
Ready for the next step?	21

INLEIDING



Met meer dan **1 miljard** actieve gebruikers per maand is Instagram een perfect kanaal om nieuwe leads aan te trekken. Bovendien besteden gebruikers gemiddeld **58 minuten per dag** aan het bekijken van Instagram-feeds en verhalen, die meer reclamemogelijkheden bieden.

Het is duidelijk dat Instagram een belangrijk medium is, aangezien **90%** van alle gebruikers minstens één merk volgt op dit sociale mediaplatform. Dit toont aan dat mensen geïnteresseerd zijn in de achter de schermen van hun favoriete merken en Instagram beschouwen als een geweldige plek om aankopen te doen.

Samen met mijn team hebben we al meer dan 5 jaar ervaring op het gebied van social media, content creatie en advertisement. Onze tips and tricks hebben we verzameld en samengevoegd zodat jij meer leads uit Instagram gaat halen! Mocht je vragen hebben laat het dan gerust weten, we helpen je graag!

Danique Collins
Founder SOME agency

01

OPTIMALISEER JE PROFIEL

Je Instagram-profiel is vaak de eerste indruk die potentiële volgers en klanten van je krijgen. Het is daarom belangrijk dat je profiel er professioneel en aantrekkelijk uitziet en de juiste informatie bevat.

OPTIMALISEER JE PROFIEL



Een optimale instelling van je Instagram-profiel is van groot belang, aangezien je maar één kans hebt om een goede eerste indruk te maken. Het is daarom cruciaal om verschillende onderdelen zorgvuldig aan te pakken, zodat je potentiële leads gemakkelijker kunt aantrekken. Het is ook een kans voor leads om in contact te komen met je merk door op de link te klikken en interactie met je aan te gaan. Het is belangrijk om te beseffen dat dit een krachtig hulpmiddel is en dat je er alles aan moet doen om een relevante bio te schrijven. Hieronder hebben we enkele nuttige tips gedeeld om je te helpen.

Naam en gebruikersnaam

Je naam en gebruikersnaam zijn de eerste elementen die mensen zien wanneer ze op Instagram zoeken. Je gebruikersnaam is de unieke naam van jouw account, bijvoorbeeld @so.meagency. Je naam kun je aanpassen naar je functie, eigen persoonlijke naam of bedrijfsnaam. Het is belangrijk om hier goed over na te denken en een passende naam te kiezen, zodat mensen jou snel kunnen vinden wanneer ze op de desbetreffende naam zoeken.

Profielfoto

Je profielfoto is het eerste wat mensen zien wanneer ze jouw profiel bezoeken. Zorg er dus voor dat deze aantrekkelijk is en past bij jouw merk of persoonlijkheid. Het is ook belangrijk om een duidelijke foto te kiezen waarop je goed herkenbaar bent, zodat mensen direct kunnen zien wie jij bent. Of kies er als bedrijf voor om het logo als profielfoto te gebruiken.

OPTIMALISEER JE PROFIEL

Biografie

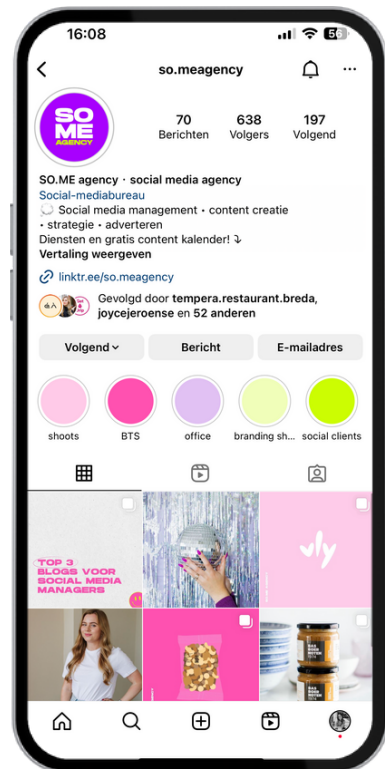
De biografie op je Instagram-profiel is een belangrijk onderdeel dat fungeert als een elevator pitch waarmee je een positieve eerste indruk kunt maken op je publiek. Potentiële klanten zullen je biografie gebruiken om te evalueren voordat ze besluiten om zaken met je te doen. Het is daarom belangrijk om een relevante bio te schrijven met daarin informatie over jouw merk of persoonlijkheid. Hierbij kun je denken aan informatie over wat je doet, waar je voor staat en wat je aanbiedt. Het is ook een kans voor leads om in contact te komen met je merk door op de link te klikken en interactie met je aan te gaan. Zorg er dus voor dat je bio aantrekkelijk en uitnodigend is, zodat mensen nieuwsgierig worden naar jouw merk of persoonlijkheid.

Actieknoppen

Het gebruik van actieknoppen op Instagram kan erg handig zijn. Het leidt je volgers direct naar de gewenste actie, zoals het kopen van een product, het boeken van een afspraak of het registreren voor een evenement. Door de actieknoppen te gebruiken, maak je het voor je volgers gemakkelijk om te verbinden met je merk of bedrijf, wat kan leiden tot hogere conversieratio's en meer verkoop.

Bovendien kunnen actieknoppen op Instagram je helpen om je doelen te bereiken en je social media-strategie te verbeteren. Door het gebruik van actieknoppen kun je bijvoorbeeld het verkeer naar je website verhogen, je e-maillijst uitbreiden of meer reserveringen ontvangen.

Er zijn verschillende soorten actieknoppen die je kunt gebruiken op Instagram, afhankelijk van je specifieke doelen en de aard van je bedrijf. Enkele voorbeelden zijn: "Boek nu", "Bestel", "Meer informatie", "Bel nu" en "E-mail". Zorg ervoor dat je de actieknoppen gebruikt die het beste passen bij jouw doelstellingen en strategie, en dat je ze regelmatig bijwerkt om ervoor te zorgen dat ze relevant blijven voor je volgers.



Linktree

Een Linktree is een handige tool waarmee je meerdere links kunt toevoegen aan je Instagram-profiel. Hierdoor hoef je niet steeds de link in je bio aan te passen wanneer je naar een andere pagina wilt linken. Je kunt simpelweg één link in je bio plaatsen die doorverwijst naar je Linktree, waar mensen vervolgens kunnen kiezen naar welke pagina ze willen gaan. Het is een handige tool om meer verkeer naar je website of andere pagina's te leiden.

Linktree is onze favoriet, maar er zijn genoeg andere tools die ook geschikt hiervoor zijn!

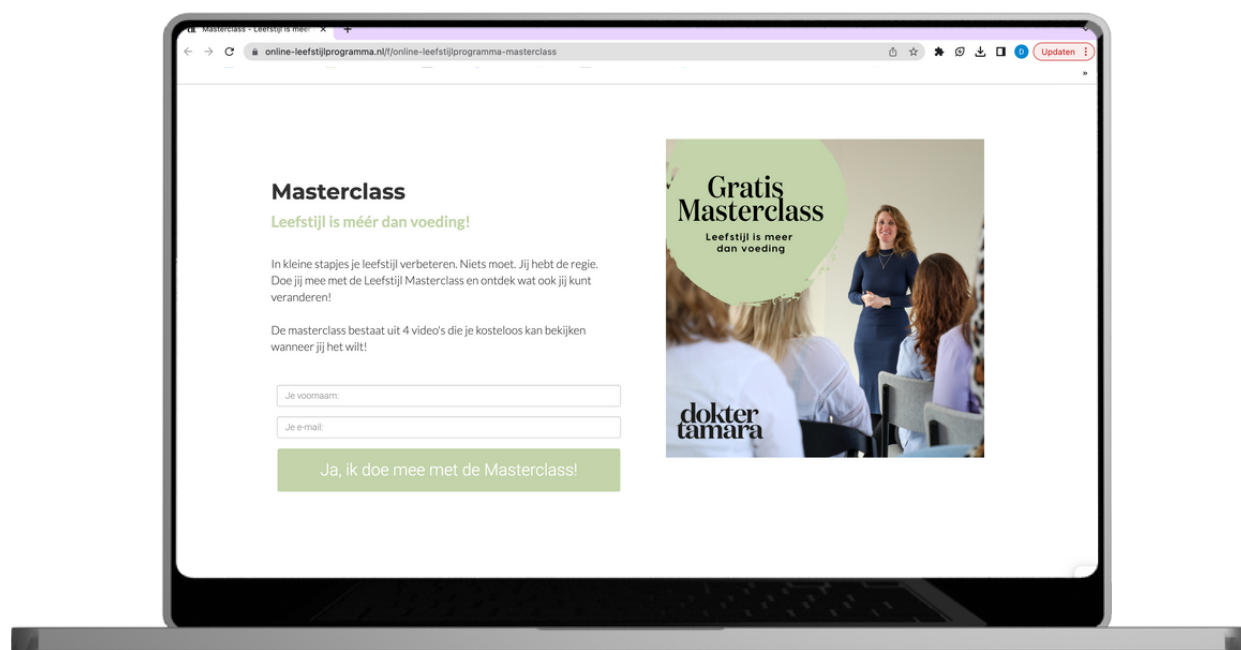
OPTIMALISEER JE PROFIEL

Landingspagina

Een landingspagina is een specifieke pagina op je website waarnaar mensen worden doorverwezen vanuit je Instagram-profiel. Het is een belangrijke tool om je producten en diensten te promoten en potentiële klanten te converteren. Een goede landingspagina moet niet alleen een aantrekkelijke vormgeving hebben, maar ook relevante informatie bevatten die aansluit bij de verwachtingen van je doelgroep. Naast het promoten van een product of dienst, kun je bijvoorbeeld ook een gratis e-book of whitepaper aanbieden in ruil voor het achterlaten van een e-mailadres.

Het is van groot belang om je landingspagina te laten aansluiten bij de informatie in je Instagram-biografie. Zo creëer je een consistente en betrouwbare ervaring voor de bezoeker en vergroot je de kans dat zij doorklikken en contact met je opnemen. Vergeet niet om de landingspagina regelmatig te monitoren en te optimaliseren voor een betere conversieratio.

Kortom, een goed ontworpen en geoptimaliseerde landingspagina kan een krachtig hulpmiddel zijn om je Instagram-marketingdoelen te bereiken. Hopelijk heb je iets gehad aan deze tips en kun je nu aan de slag gaan met het creëren van je eigen effectieve landingspagina!



02

LEAD STRATEGIE

Een Instagram lead strategie richt zich op het genereren van leads en conversies. Dit kan bijvoorbeeld worden bereikt door middel van doelgerichte content creatie, het actief betrekken van potentiële klanten en het gebruik van Instagram functies.

LEAD STRATEGIE

Instagram is zoals je weet een krachtig middel geworden voor bedrijven om hun doelgroep te bereiken en leads te genereren. In dit hoofdstuk bespreken we hoe je een effectieve Instagram lead strategie kunt creëren.

Begrijp je doelgroep

De eerste stap in het creëren van een effectieve Instagram lead strategie is het grondig begrijpen van je doelgroep en hun behoeften. Om dit te bereiken, kun je bijvoorbeeld een enquête uitvoeren onder je volgers om te bepalen welk type content ze leuk vinden. Daarnaast kun je sociale media monitoring tools gebruiken om hun activiteiten op Instagram te volgen en hun interesses en pijnpunten te identificeren. Naast het begrijpen van je doelgroep, is het belangrijk om te onderzoeken welke soorten inhoud op Instagram het meest effectief zijn voor het genereren van leads. Dit kan bijvoorbeeld het delen van klantverhalen, het aanbieden van speciale kortingen, of het hosten van wedstrijden omvatten. Door deze benaderingen te implementeren in je Instagram lead strategie, zul je waarschijnlijk een toename van leads zien. Ten slotte is het essentieel om de resultaten van je Instagram lead strategie te meten en te evalueren. Dit omvat het bijhouden van het aantal nieuwe leads dat wordt gegenereerd, de betrokkenheid van het publiek bij je inhoud, en de conversieratio's van bezoekers naar leads.

Focus op je content

Om ervoor te zorgen dat je Instagram-pagina opvalt, moet je ervoor zorgen dat de inhoud van hoge kwaliteit is, visueel aantrekkelijk en relevant voor je doelgroep. Het is belangrijk om afbeeldingen en video's te gebruiken die je producten of diensten laten zien en daarbij waarde bieden aan je publiek. Denk bijvoorbeeld aan tutorials, tips en achtergrondinformatie over je producten of diensten.



Op deze manier kun je je publiek beter informeren en hen aanmoedigen om actie te ondernemen. Daarnaast is het van belang om te zorgen voor boeiende captions die je publiek aanspreken en uitnodigen om te reageren. Je kunt bijvoorbeeld vragen stellen of discussies uitlokken om je publiek meer betrokken te maken bij je merk.

Captions en call to action

Social media captions zijn belangrijk bij het binnengaan van nieuwe leads, omdat ze een geweldige manier bieden om je merkpersoonlijkheid en -stem te laten zien en je doelgroep te betrekken.

LEAD STRATEGIE

Een goede caption kan de aandacht van de kijker trekken en hen aanmoedigen om verder te lezen of zelfs om actie te ondernemen (call to action), zoals het bezoeken van je website, het kopen van een product of het delen van je post. Captions kunnen ook gebruikt worden om belangrijke informatie over je producten of diensten te delen, zoals functies, voordelen of unieke eigenschappen, waardoor potentiële leads beter geïnformeerd zijn en meer geneigd zijn om met je in zee te gaan.

Bovendien kunnen social media captions helpen bij het verbeteren van de zichtbaarheid en het bereik van je berichten door middel van hashtags en het optimaliseren van zoekwoorden.



Gebruik de functies van Instagram

Instagram heeft verschillende functies die je kunnen helpen bij het genereren van leads, waaronder:

- Instagram Stories: Gebruik Instagram Stories om je producten of diensten te laten zien en inhoud achter de schermen te delen met je publiek
- Instagram Live: Ga live op Instagram om in realtime met je publiek in gesprek te gaan en hun vragen te beantwoorden
- Instagram Ads: Gebruik Instagram Ads om een breder publiek te bereiken en je producten of diensten te promoten
- Instagram shopping: Instagram Shopping is een functie op Instagram waarmee je producten kan taggen in posts en stories, waardoor het voor gebruikers gemakkelijker wordt om producten te ontdekken en direct vanuit de Instagram-app te kopen

Connect met je doelgroep

Het is essentieel om een goede relatie op te bouwen met je volgers om leads te genereren. Het is belangrijk om tijdig te reageren op comments, DM's en tags van je volgers. Hierdoor laat je zien dat je hun input waardeert en dat je graag in contact blijft met hen. Het kan ook lonend zijn om samen te werken met influencers of andere bedrijven die dezelfde doelgroep aanspreken. Door deze samenwerkingen kun je je bereik vergroten en meer leads genereren. We zullen later meer in detail bespreken hoe je deze samenwerkingen kunt opzetten en hoe je het meeste eruit kunt halen!

03

INSTAGRAM STORIES

Sterke Instagram stories zijn verhalen die de aandacht van je kijkers trekken en hen aanzetten tot interactie.

Om dit te bereiken, kun je gebruik maken van verschillende technieken en creatieve ideeën.

INSTAGRAM STORIES

Als je Instagram stories wil gebruiken om meer leads te genereren, is het van belang om te focussen op de juiste doelgroep. Door interessante en relevante content te creëren die gericht is op jouw doelgroep, zorg je ervoor dat jouw Instagram-account interessant wordt voor potentiële klanten. Door regelmatig content te plaatsen die aansluit bij de interesses van jouw doelgroep, bouw je een relatie op met jouw volgers en wek je hun interesse.

Call to action

Wanneer je leads wil genereren met Instagram stories, zijn er verschillende strategieën die je kunt gebruiken. Een populaire strategie is het gebruik van een call-to-action in jouw Instagram stories, die jouw volgers aanmoedigt om actie te ondernemen, zoals bijvoorbeeld het bezoeken van jouw website of het inschrijven voor een nieuwsbrief. Ook kun je Instagram stories gebruiken om exclusieve kortingscodes of aanbiedingen te bieden, waardoor volgers eerder geneigd zijn om jouw producten of diensten te proberen.

Website URL

Het toevoegen van een website URL aan je Instagram stories kan je helpen om meer verkeer naar je website te leiden en kan leiden tot hogere conversieratio's.



Hier zijn enkele redenen waarom het belangrijk is om een website URL toe te voegen aan je Instagram stories:

1. Verkeer naar je website: door een URL naar je website toe te voegen in je stories, kun je je volgers stimuleren om je website te bezoeken. Dit kan helpen om meer verkeer naar je website te genereren en je online aanwezigheid te vergroten.
2. Promotie van producten of diensten: als je een product of dienst verkoopt, kun je je volgers via je stories laten weten dat er meer informatie te vinden is op je website. Dit kan helpen om potentiële klanten te bereiken en kan leiden tot meer verkoop.
3. Toegang tot meer informatie: als je meer informatie wilt delen dan wat in een Instagram story past, kun je een link toevoegen naar een webpagina met meer details. Dit kan bijvoorbeeld handig zijn als je een evenement organiseert of een artikel hebt geschreven.
4. Verbeterde meetbaarheid: door een URL aan je Instagram stories toe te voegen, kun je het verkeer naar je website volgen en analyseren met behulp van tools zoals Google Analytics. Dit kan helpen om de prestaties van je Instagram-marketing te meten en te verbeteren.

INSTAGRAM STORIES

URL toevoegen aan je story

1. Creëer een Instagram story
2. Maak een foto of video of kies er een uit je galerij en upload deze naar je Instagram story
3. Open de 'Stickers' optie
4. Zoek het sticker icoontje in de rechterbovenhoek en selecteer deze. Je krijgt nu hetzelfde keuzemenu te zien als op de afbeelding
5. Voeg de 'Link' sticker toe. Klik op de 'Link' sticker en plak jouw URL in de daarvoor bestemde balk. Pas de tekst op de sticker aan om een krachtige call to action te creëren en klik op 'Klaar'



DO'S

- Gebruik creatieve en visueel aantrekkelijke content.
- Houd je verhalen kort en bondig, omdat gebruikers snelle en gemakkelijk te verwerken inhoud waarderen.
- Gebruik stickers en interactieve functies zoals polls en vragen om gebruikers te betrekken
- Zorg ervoor dat je verhalen een duidelijk doel en boodschap hebben.
- Voeg een CTA (en link) toe indien mogelijk.

DON'TS

- Plaats geen tekst die te klein, te druk of moeilijk leesbaar is.
- Vermijd het gebruik van afbeeldingen of video's van lage kwaliteit.
- Overspoel je volgers niet met promotionele inhoud. Zorg voor een goede balans tussen entertainment, sales en community.
- Maak niet te veel gebruik van filters, animaties of andere special effects dat het storend of te veel wordt.

04

INSTAGRAM ADS

Maak gebruik van Instagram advertenties om betaalde promoties in te zetten en zo meer leads te genereren.

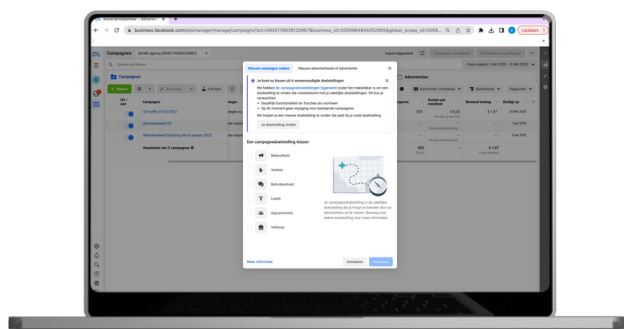
INSTAGRAM ADS

Instagram advertenties zijn gesponsorde berichten die verschijnen in de feeds, verhalen en explore pagina's van gebruikers. Deze advertenties worden gemaakt en beheerd via Facebook's Advertentiebeheer, wat betekent dat je een Facebook-account nodig hebt om Instagram advertenties te kunnen plaatsen.

Advertenties via Meta

Adverteren op Instagram via de app biedt de mogelijkheid om te richten op een doelgroep die vergelijkbaar is met je bestaande volgers, of om snel een nieuwe doelgroep samen te stellen. Echter, met behulp van de Business Manager kun je veel verder gaan dan alleen het gebruik van geslacht en leeftijd als targeting-criteria. Specifieke interesses kunnen worden getarget, zoals mensen die graag de Vogue lezen.

Een ander voordeel van het gebruik van de Business Manager is dat je warme leads opnieuw kunt bereiken. Door bijvoorbeeld opnieuw te adverteren naar website-bezoekers of e-maillijsten, kun je gericht adverteren. Hierdoor wordt het mogelijk om je boodschap beter af te stemmen op je doelgroep en daarmee de kans op conversie te vergroten.



Soorten advertenties

Er zijn verschillende soorten Instagram advertenties die je kunt maken via Meta.

Deze omvatten:

- **Bekendheid:** vergroot de bekendheid van je bedrijf om het grootste aantal mensen te bereiken en potentiële klanten aan te trekken, vooral als je bedrijf nieuw is of onlangs van naam is veranderd
- **Verkeer:** verhoog het verkeer naar een online bestemming, zoals je Facebook- of Instagram-winkel, website of een app
- **Betrokkenheid:** vind potentiële klanten die waarschijnlijk online interactie gaan hebben met je bedrijf, bijvoorbeeld via chatberichten of gewenste acties op je advertentie of pagina. Met de doelstelling om geïnteresseerde mensen te laten chatten via Messenger, kun je deze klanten bereiken
- **Leads:** leads verzamelen voor je bedrijf door middel van chat, telefoon of registraties. Als je bijvoorbeeld potentiële klanten wilt bereiken voor je maandelijkse nieuwsbrief, kun je mensen targeten die bereid zijn hun gegevens te delen om meer over je bedrijf te weten te komen
- **App-promotie:** mensen met mobiele apparaten stimuleren om je app te installeren of er een specifieke actie in te ondernemen. Als je bijvoorbeeld wilt dat potentiële klanten via je app een aankoop doen of een nieuwe functie van de app proberen, kun je een campagne voor app-promotie maken
- **Verkoop:** vind potentiële klanten door te optimaliseren voor de doelstelling Verkoop of andere acties, zoals het toevoegen van een artikel aan een winkelwagentje op een e-commercewebsite.

INSTAGRAM ADS

Gericht targeten

Instagram advertenties zijn een krachtig hulpmiddel voor marketeers en bedrijven die hun merk willen promoten. Een van de grootste voordelen van Instagram advertenties is de mogelijkheid om je doelgroep te targeten op basis van verschillende parameters. Zo kun je gebruikers targeten op basis van demografie, zoals leeftijd, geslacht en locatie, evenals interesses, gedrag en zelfs de apparaten die ze gebruiken om Instagram te bekijken. Door deze parameters te gebruiken, kun je ervoor zorgen dat je advertenties alleen worden weergegeven aan mensen die waarschijnlijk geïnteresseerd zijn in wat je te bieden hebt, waardoor je advertentiebudget effectiever wordt besteed. Bovendien kun je ook verschillende typen Instagram advertenties gebruiken om je doelgroep op verschillende manieren te targeten.

Zo kun je bijvoorbeeld gebruik maken van Instagram Stories om gebruikers te bereiken die actief zijn in deze functie van de app, of kun je ervoor kiezen om een Instagram Shopping-advertentie te maken om gebruikers te stimuleren om aankopen te doen op basis van producten die je aanbiedt.

Kortom, Instagram advertenties bieden een breed scala aan targetingopties en advertentietypen waarmee je je doelgroep effectief kunt bereiken en je merk kunt promoten op een manier die past bij je specifieke doelstellingen en budget.

Monitoren en optimaliseren

Tot slot is het belangrijk om je Instagram advertenties te monitoren en te optimaliseren om ervoor te zorgen dat je de beste resultaten behaalt. Je kunt de prestaties van je advertenties monitoren via Meta's Advertentiebeheer, dat je metriekeken geeft zoals bereik, weergaven, klikken en conversies.



Op basis van deze metriekeken kun je je advertenties optimaliseren door je targeting, advertentie-creativiteit en budget aan te passen. Concluderend zijn Instagram advertenties een krachtig instrument om je leads te verhogen en je bedrijf te laten groeien. Door de tips in deze gids te volgen, kun je effectieve Instagram advertenties maken die resoneren met je publiek en conversies stimuleren.

05

INFLUENCER MARKETING

Tegenwoordig zijn influencers onmisbaar en ze kunnen ook een grote invloed hebben op jouw leads.

INFLUENCER MARKETING

Influencer marketing is een van de meest effectieve manieren geworden voor merken om hun doelgroep te bereiken. Het houdt in dat je samenwerkt met personen die een groot aantal volgers hebben op sociale media om de producten of diensten van een merk te promoten.

Passende influencers

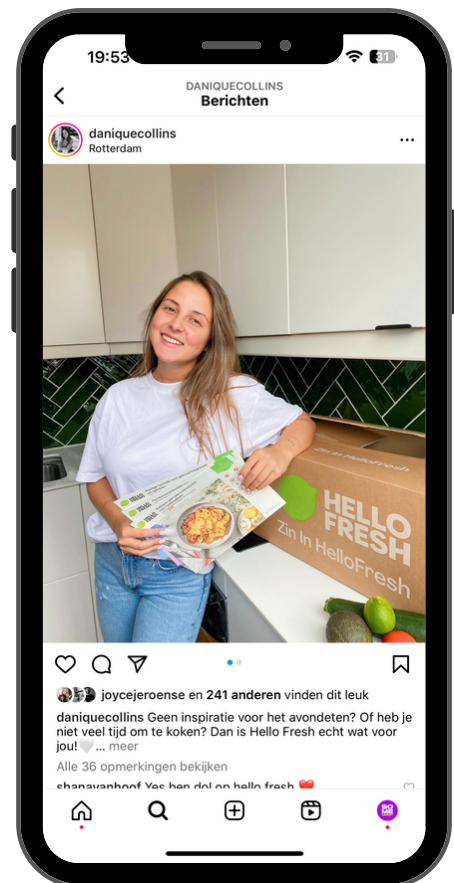
De eerste stap in influencers marketing is om influencers te vinden die aansluiten bij de waarden en doelgroep van je merk. Je kunt tools zoals sociale media-monitoringsoftware gebruiken om influencers te zoeken op basis van zoekwoorden die gerelateerd zijn aan je merk. Zodra je potentiële influencers hebt geïdentificeerd, kun je contact met hen opnemen en een relatie opbouwen.

Het is belangrijk op te merken dat niet alle influencers hetzelfde zijn. Het gaat er niet alleen om iemand te vinden met een groot aantal volgers, maar eerder om iemand te vinden die een loyale en betrokken doelgroep heeft. Je moet ook rekening houden met het type inhoud dat de influencer creëert en of het overeenkomt met het imago en de waarden van je merk.

Zodra je een relatie hebt opgebouwd met een influencer, kun je samenwerken om inhoud te creëren die de producten of diensten van je merk presenteert. Dit kan in de vorm van gesponsorde berichten op sociale media, blogposts of zelfs videomateriaal. Het belangrijkste is om inhoud te creëren die authentiek en natuurlijk aanvoelt, in plaats van overdreven promotioneel.

Leads verhogen via influencers

Naast het vergroten van de naamsbekendheid, kunnen influencers ook helpen bij het genereren van leads voor je bedrijf.



Door links naar je website of landingspagina's te delen met hun volgers, kunnen influencers verkeer naar je site leiden en mogelijk conversies verhogen.

Over het algemeen kan influencer marketing een kosteneffectieve manier zijn om een groter publiek te bereiken en merkwaardigheid op te bouwen. Door samen te werken met influencers die aansluiten bij de waarden van je merk, kun je een wederzijds voordelige relatie creëren die je merk helpt groeien. Het is echter belangrijk om influencer marketing met een strategie in gedachten te benaderen en potentiële influencers zorgvuldig te screenen om ervoor te zorgen dat ze goed bij je merk passen.

THANK YOU!

Op basis van deze metriecken kun je je advertenties optimaliseren door je targeting, advertentie-creativiteit en budget aan te passen.



Onze diensten

Social media zit in ons DNA. We kennen de weg in het online landschap op ons duimpje en weten als geen ander hoe we social media krachtig in kunnen zetten voor jouw organisatie. We helpen je graag. Van strategie tot creatie en het gehele beheer van jouw social media kanalen, laat dat maar aan ons over.

All in package

Van social media beheer tot persberichten. Met dit pakket ontzorgen we je van A tot Z.

Social media beheer

Het gehele beheer inclusief copywriting, influencer activering, plaatsen van stories en community management

Fotografie

Professionele fotografie, inclusief styling en het bewerken van de foto's

Social video's

Professionele video's voor TikTok en Instagram reels, inclusief styling en het bewerken van de video's met trending muziek.

Strategisch social plan

Het plan zorgt voor het behalen van je doelen, het aantrekken van nieuwe volgers en klanten

Social advertising

Advertenties zijn perfect voor het krijgen van leads en het opbouwen van naamsbekendheid

Ready for the next step?

Heb je vragen of ben je benieuwd naar onze diensten?
Neem dan gerust contact met ons op!

@so.meagency
info@someagency.nl

WWW.SOMEAGENCY.NL