

Facebook-pagina checklist.

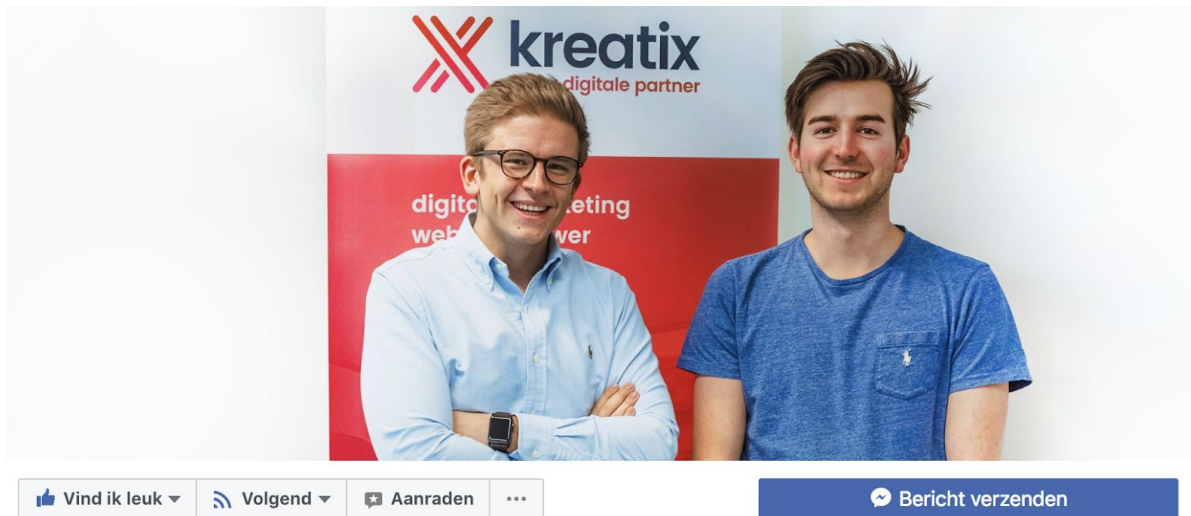
Facebook is en blijft het belangrijkste social media-platform voor bedrijven en organisaties. Met meer dan **2 miljard actieve profielen**, is het potentieel bereik enorm groot. “We hebben allemaal een Facebook-pagina, maar is die wel goed?”

Wij delen vandaag onze checklist met jullie. Die gebruiken we zelf voor onze klanten. Op deze manier overlopen we of alles in orde is met de pagina. Alleen na het afvinken van alle puntjes weten we zeker dat de pagina foutloos is. Hopelijk heb jij hier ook iets aan.



The Basics

1. **Zorg dat alle informatie is ingevuld op de pagina.** ‘Duh, Kreatix, dat weet toch iedereen?’ Je zou schrikken hoe vaak we een Facebook-pagina zien zonder telefoonnummer, adres of e-mail. Hoe kunnen we je contacteren? Daarom is het belangrijk dat je nakijkt of alles is ingevuld.
2. **Verzorg een scherpe omslagfoto & profielfoto.** De grootte van je omslagfoto moet 851x315 zijn, die van je profielfoto een vierkant, liefst 1000x1000. Zo kan je ervoor zorgen dat je visuals scherp zijn. Een slecht formaat komt onprofessioneel en slordig over.
3. **Dubbelcheck je paginarollen.** Wil je de eeuwige schaamte vermijden dat je pagina je eigen posts liked? Zorg er dan zeker voor dat onbelangrijke mensen geen toegang hebben tot je pagina; een foutje is namelijk snel gebeurd. Misschien had iemand slechts 5 minuten toegang nodig voor iets te implementeren en kan hij nu nog steeds op je pagina. Niet goed voor je beveiliging! Dubbelcheck dit even.



4. **Voeg een CTA-knop toe.** Voor de leken: CTA staat voor call-to-action en zorgt ervoor dat je paginabezoekers een actie ondernemen. Wat kan dat zijn? Een reisbureau kan gaan voor 'Boek nu'. Een consultant gaat dan weer best voor 'Bericht verzenden' om meteen met de potentiële klant te kunnen praten.
5. **Gebruik de voorziene functies van Facebook.** Nog een tip die heel algemeen lijkt, right? Wel, veel mensen weten bijvoorbeeld niet dat je posts kan inplannen. Herken je dit: 'Ik heb geen inspiratie om iets te posten, ik weet niet wat te plaatsen, het is altijd last-minute'. Wel, ik heb goed nieuws voor je. Zit één namiddag samen met je team en bespreek de content voor de volgende maand. Je kan dit dan meteen inplannen via Facebook, zodat het op de pagina komt wanneer jij het wilt. Ook ideaal als je met vakantie bent. Momenteel (april 2018) schrijf ik dit e-book vanuit Nieuw-Zeeland, en staan alle posts voor mijn klanten ingepland. Ik maak me dus geen zorgen en weet dat alles goedkomt.

Geavanceerd

Alleen voor de echte durvers! Nee, grapje. Facebook kan meer dan je denkt. Hieronder enkele extra zaken die handig zijn voor je pagina.

1. **Maak gebruik van een 'chatbot-lite'.**

En daarmee wil ik niet zeggen dat je een ingewikkelde robot moet inschakelen. Je kan via Facebook zelf een soort chatbot maken. Hoe? Ga naar instellingen -> berichten -> expressreacties. Daar kan je instellen dat je pagina automatisch zal antwoorden op berichtjes. Je kan bijvoorbeeld zeggen dat je zo snel mogelijk zal antwoorden en dat ze ondertussen je website kunnen bekijken. Zo gaat je conversie omhoog.



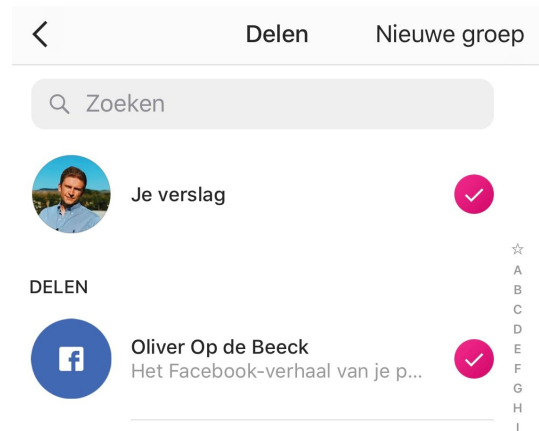
2. **Integreer de Facebook-Pixel in je website.** Waarom? Zo kan je tracken wie je site bezoekt en kan je deze mensen retargeten. De advertenties die je krijgt op Facebook nadat je bij Coolblue of Zalando bent gaan winkelen? Die zijn er dankzij de Pixel. Je kan ook lookalike-audiences maken met deze tool. Zo bereik je mensen die vergelijkbaar zijn met je websitebezoekers. Een strakke doelgroep, en dat volledig gratis!

3. Heb je een Instagram-account waarop je soms stories plaatst? Je kan die

automatisch op het verhaal van je FB-pagina posten. Zorg ervoor dat je

Instagram-account een zakelijke account is, en gelinkt is aan je Facebook-pagina.

Daarna kan je automatisch je story delen op je FB-pagina vanuit je Instagram-account. Dat bespaart weeral een hoop tijd!



- ### 4. Integreer MailChimp in Facebook.
- Via MailChimp kan je eenvoudig inschrijfformulieren integreren in je Facebook-pagina. Zo kunnen je volgers zich rechtstreeks inschrijven voor je nieuwsbrief. Bovendien hoef je ook niet meer handmatig hun gegevens over te typen; ze worden automatisch toegevoegd aan de lijst in MailChimp. Overweeg deze optie zeker; je volgers zijn sneller geneigd om zich via Facebook in te schrijven, aangezien ze minder stappen moeten ondernemen. Kortom: hoe minder moeilijk je het proces maakt, hoe sneller je volgers actie zullen nemen!



Over de auteur.

Oliver Op de Beeck, geboren op het internet en oprichter van [Kreatix](#) - Marketingbureau.

“Een dag geen experimentje is een dag niet geleefd”

Bij Kreatix proberen we 1001 zaken uit om te analyseren wat werkt en wat verbetering kon gebruiken.

Wij doen dit voor meer dan 250 bedrijven in België. Interesse om eens te praten over je pagina en/of website?

Stuur me vrijblijvend een mailtje: oliver@kreatix.be