

# digital marketing

aanvang om 9:00



x



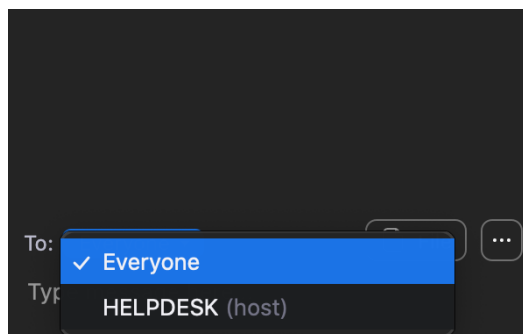
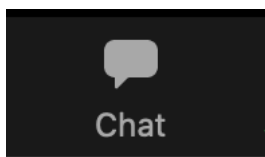
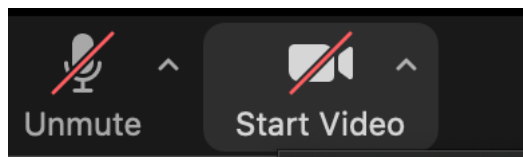
x

AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



Vlaanderen  
is ondernemen

# Welkom bij de Ecommerce webinar van Economisch Huis Oostende



1. Jouw microfoon en webcam staan uit, dit om de webinar vlot te laten verlopen

2. Indien je problemen hebt kan je dit melden via de chatbutton

3. Klik hierna bij “aan/to” op Helpdesk, zo kan je een privégesprek starten met de helpdesk om eventuele problemen op te lossen.

4. Heb je vragen tijdens de webinar? Stel deze gerust in de algemene chat (EVERYONE), we verzamelen de vragen en beantwoorden deze achteraf.

# digital marketing

## overzicht kanalen



**Simon Wardenier**  
head of digital marketing

[simon.w@gbstudio](mailto:simon.w@gbstudio)

---

# vraag:

Hoeveel LinkedIn gebruikers  
zijn actief in België?

- 1.3 miljoen
- 2.4 miljoen
- 3.7 miljoen
- 4.1 miljoen

# antwoord:

## Hoeveel LinkedIn gebruikers zijn actief in België?

actieve gebruikers  
op LinkedIn

**4.10 Mo**

% van de +18 bevolking  
op LinkedIn

**44.3%**

# topics

- + wat is LinkedIn?
- + waarom LinkedIn?
- + hoe groeien op LinkedIn?
- + het LinkedIn algoritme
- + wat levert LinkedIn op?
- + Andere opties op LinkedIn?



# wat is LinkedIn

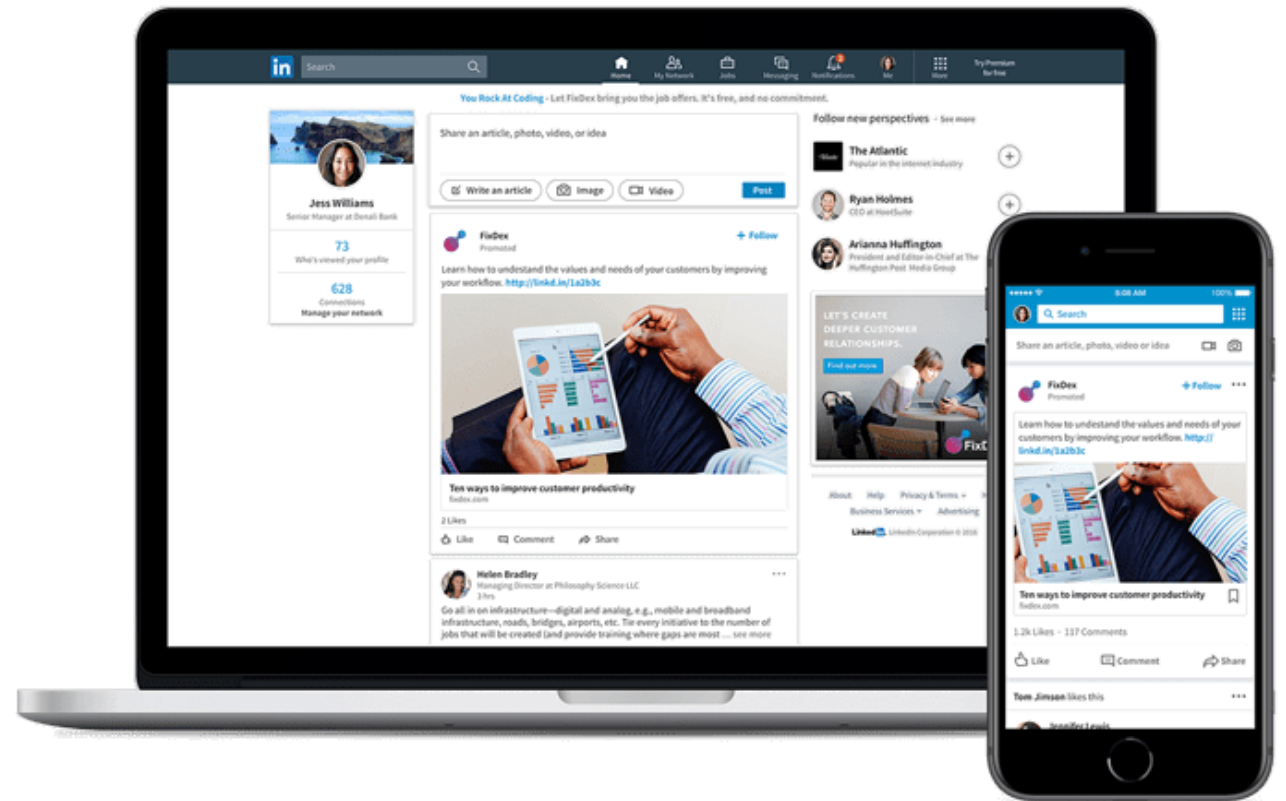


# wat is LinkedIn



LinkedIn is een sociaal netwerk gericht op professionals

- 660M active users
- Platform voor professionals
- Doelgroep: 22-65+y
- Pushkanaal
- Te gebruiken voor allerlei types post en objectives: branding, awareness, conversie, sales, traffic, ..
- Hoofdzakelijk gericht naar B2B sector.



# Types accounts op LinkedIn

+ Persoonlijk profiel

+ Bedrijfspagina **kost voor vacatures**

+ Advertentieaccount **€ mediakost**

+ LinkedIn Premium

- Career **€ 29.98**
- Business **€ 44.99**

+ LinkedIn Sales Navigator **€ 59.99**

+ LinkedIn Recruiter Lite **€ 89.99**



## 20 InMail™-berichten

Voer interessante gesprekken met leads, zelfs als u geen connectie met ze hebt



## Geavanceerd zoeken naar leads

Focus op besluitvormers met geavanceerde zoekfilters zoals Locatie en Senioriteitsniveau



## Aanbevolen en opgeslagen leads

Vind snel de juiste personen en sla ze op om op de hoogte te blijven



## Alle functies van Premium

Krijg alles wat Premium te bieden heeft, zoals wie uw profiel heeft bekeken en onbeperkt bladeren



## Speciale salesinterface

Geniet van de kracht van LinkedIn, ontworpen voor salesprofessionals



## Aangepaste lijsten van leads en accounts

Maak, orden en houd lead- en accountlijsten bij



## Meldingen en inzichten

Neem de juiste actie op het juiste moment met realtime updates over uw leads en accounts, zoals mensen die van baan zijn veranderd en recente bedrijfsgroei



## Online videocursussen

Leer de meest gevraagde vaardigheden van branchedeskundigen op LinkedIn Learning om uw salescarrière naar een hoger plan te tillen

# waarom LinkedIn

**LinkedIn is een sociaal netwerk gericht op professionals**

Je kan het netwerk inzetten voor onderstaande doelstellingen:

- + Uitbouwen persoonlijk netwerk
- + Uitbouwen bedrijfsnetwerk
- + Professioneel communicatiekanaal richting stakeholders
- + In dialoog gaan met klanten of stakeholders
- + Deelnemen in sector- en of vakgroepen
- + (mee)bouwen aan een community
- + Genereren van relevante traffic & leads
- + Inzicht krijgen in websitebezoekers
- + Als rekruteringsstool

# hoe groeien op LinkedIn

# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN PERSOONLIJK NETWERK

+ Importeer je persoonlijke contacten en zakencontacten.

Je kan op LinkedIn contacten importeren uit een .csv-bestand of e-mailbestand of je contactenlijst importeren vanuit Gmail, Outlook, ...



## See who you already know on LinkedIn

Syncing your contacts is the fastest way to grow your network

We'll periodically import and store your contacts to suggest connections and show you relevant updates. You control who you connect to, and you can manage your contacts anytime. [Learn more](#)

Your email address

Continue

Or use one of these:



# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN PERSOONLIJK NETWERK

+ Voeg social icons of links toe aan je persoonlijk e-mailhandtekening (& naamkaartjes).

[Zowel https://mysignature.io](https://mysignature.io) als <https://www.hubspot.com/email-signature-generator> bieden heel wat opties om een digitale handtekening te personaliseren.

**BELANGRIJK:** volg de regels van je bedrijf wat betreft je professionele e-mailhandtekening om consistentie voor alle werknemers te behouden.



# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ Voeg social icons of links toe richting je LinkedIn bedrijfspagina, website en andere platformen.

Bespreek dit intern om een consistente aanpak door te voeren. Je kan hier ook seizoensgebonden aanpassingen toevoegen of tijdelijk acties en whitepapers in een banner verwerken.



Watervan 8 — 8501 Kortrijk  
T +32 56 36 35 35 — gblstudio.be

# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ Tag de relevante bedrijven & personen in posts

Vraag hen om consistent de posts van het bedrijf te delen op LinkedIn naar hun netwerk.

Als je vanuit je bedrijfspagina rechtsklikt op een post kan je werknemers ook verwittigen.

 **ECONOMISCH HUIS OOSTENDE**  
512 volgers  
3 mnd • Bewerkt • 

Elke zes weken organiseert het Economisch Huis een 'Bootcamp2Work' waarbij werkzoekenden op een intensieve manier klaargestoomd worden voor de arbeidsmarkt. Op die manier helpt Oostende2Work bij het rekruteren van geschikt personeel.

Kirsten, HR officer bij **Adecco**, getuigt: "Via het Economisch Huis is er langs deze weg een gemotiveerde kandidaat tot bij ons gekomen. We matchten zijn profiel aan het bedrijf **Mowi**, waar ze enthousiast zijn over hun nieuwe leergierige werknemer. De droom van elke werkgever." 🙌

[#Oostende2Work](#) [#Economischhuisoostende](#) [#OndernemendOostende](#) [#Mowi](#) [#ESFVlaanderen](#)



tot een product dat je in de winkel vindt.

**Kosteloos geschikt personeel vinden? Contacteer Oostende2Work!**

  29 · 2 commentaren

 Interessant  Commentaar

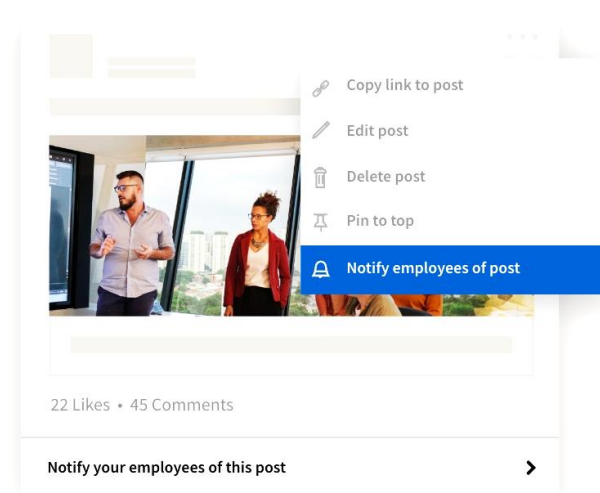


# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ Schakel werknemers in als ambassadeurs.

Als werknemers de posts van hun bedrijf delen, tonen ze dat ze actief zijn en delen ze kennis, anderzijds zorgen ze op die manier voor een groter bereik van de post van het bedrijf.



# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ Gebruik populaire en relevante hashtags

Zo verhoog je zichtbaarheid, kans om gedeeld te worden en engagement.

Zoek naar sectorgerelateerde hashtags bij je post, doe inspiratie op bij concurrenten of sectorgenoten en klik door op de hashtag om te zien hoeveel volgers die heeft.



# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ **VOLG** populaire hashtags & sectororganisaties

Volg belangrijke hashtags en sectororganisaties binnen jouw sector. Ga mee in dialoog en verhoog zo jouw zichtbaarheid.



# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ Voeg een LinkedIn company follow button op website

Zo maak je websitebezoekers ervan bewust dat je hier actief bent en laat je ze toe om je in 1 klik te volgen.



# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

+ Groei je aantal volgers via je nieuwsbrieven

Voeg aan je email template een segment toe waarin je de LinkedIn bedrijfspagina promoot.

Follow us on





# groeien op LinkedIn

## UITBOUWEN BEDRIJFSNETWERK

- + Groei je aantal volgers via Followers campaigns (betalend adverteren)

Get the latest jobs and industry news by following us in LinkedIn from now



Julia, follow us to explore relevant opportunities from **FixDex**

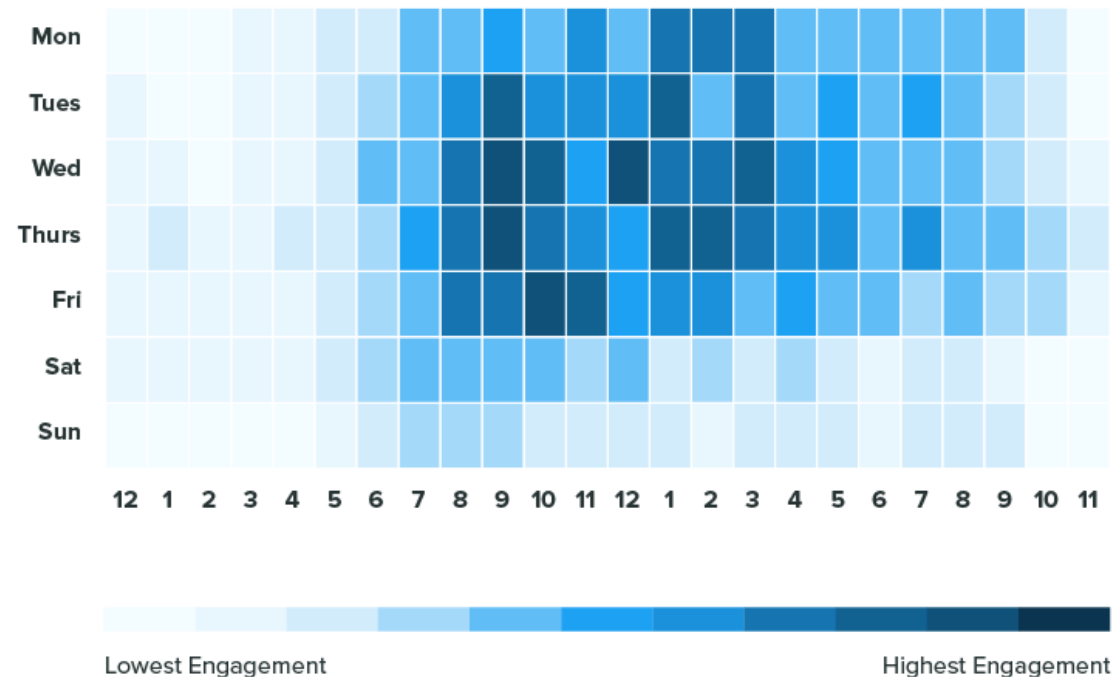
[Follow](#)

# het LinkedIn algoritme

# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

- + Post wanneer de betrokkenheid en interactie het hoogste is.  
vermijd weekends en post vroeger op de dag tijdens de werkuren.





# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

+ Vraag input in je posts aan je volgers of publiek

LinkedIn zal aan het aantal reacties en commentaren op je post tijdens de eerste uren na het posten bepalen hoe vaak deze getoond zal worden.




The screenshot shows a LinkedIn post from the company 'LinkedIn Marketing Solutions'. The post text asks, 'If you weren't working in marketing, what would you be doing?'. Below the text, there is a translation button and engagement statistics showing 233 likes and 142 comments. At the bottom, there are icons for 'Interessant', 'Commentaar', 'Delen', and 'Versturen', along with a comment input field that says 'Voeg commentaar toe...'.


**LinkedIn Marketing Solutions**  
4.543.693 volgers  
1 w • 

If you weren't working in marketing, what would you be doing?

[Vertaling weergeven](#)

  233 · 142 commentaren

 Interessant  Commentaar  Delen  Versturen

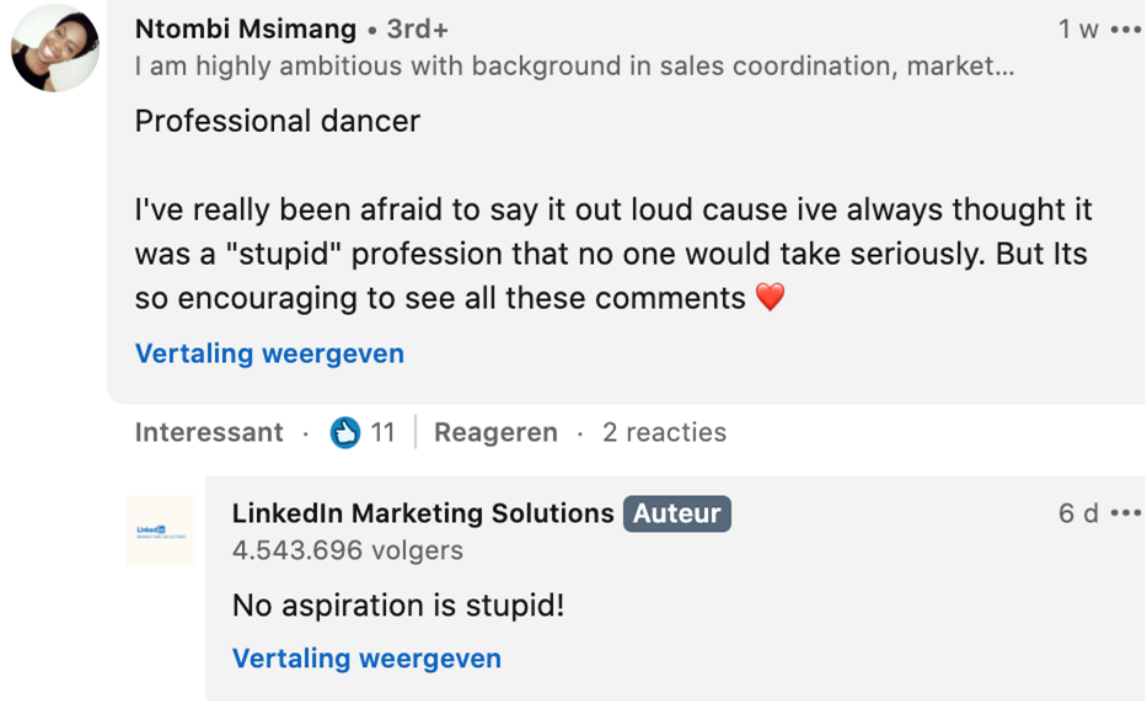
 Voeg commentaar toe...  

# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

+ Reageer op reacties van volgers.

LinkedIn hecht een hoge waarde aan interactie, reageren op de reacties van volgers of klanten zal je bereik verder versterken.



The screenshot shows two LinkedIn posts. The top post is from Ntombi Msimang, a professional dancer, who shares her experience of being encouraged by comments on her profession. The bottom post is from LinkedIn Marketing Solutions, a company with 4.543.696 followers, who responds to the top post with a comment.

**Ntombi Msimang** • 3rd+ 1 w ...  
I am highly ambitious with background in sales coordination, market...  
Professional dancer

I've really been afraid to say it out loud cause ive always thought it was a "stupid" profession that no one would take seriously. But Its so encouraging to see all these comments ❤️

[Vertaling weergeven](#)

Interessant · 📌 11 | Reageren · 2 reacties

**LinkedIn Marketing Solutions** **Auteur** 6 d ...  
4.543.696 volgers

No aspiration is stupid!

[Vertaling weergeven](#)

# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

+ Gebruik call-to-actions en relevante links richting website

Maak duidelijk wat je verwacht van je doelgroep

- wil je hun mening?
- wil je dat ze je whitepaper downloaden?
- wil je dat ze je artikel omtrent nieuwe wetgeving bekijken?
- wil je dat ze registreren voor je webinar?
- wil je dat ze je nieuwe collectie in de webshop bekijken?
- ...

# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

+ KISS

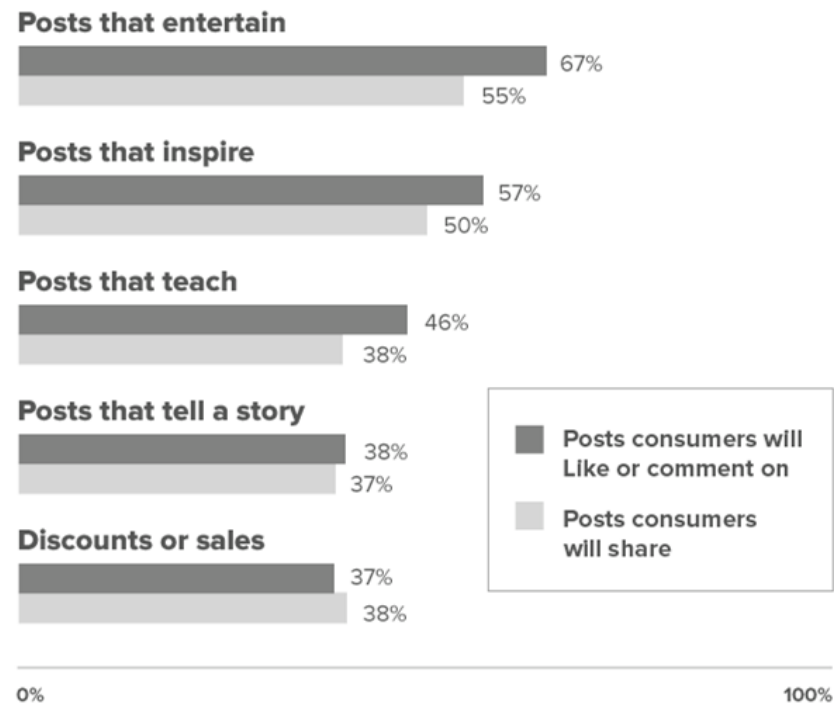
Keep it short and simple.

- + Verwerk je boodschap en call-to-action in je eerste zin.
- + Verwerk kerncijfers, argumenten en sterke citaten in je post.
- + Stel vragen aan je doelgroep om meer engagement te krijgen.

# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

- + Post op geregelde tijdstippen en wissel verschillende types content af.  
Wissel tussen zakelijk en entertainend en zorg ervoor dat je waarde geeft aan je volgers.



# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

+ Gebruik verschillende content formats en kies hierbij telkens het juiste medium om de boodschap over te brengen.

+ VIDEO of BEELD

+ PODCAST of DOCUMENT POST

+ POLL (via comment of met



+ LEAD FORM of LANDING PAGE met FORMULIER

+ DOCUMENT POST of WEBINAR LINK

# LinkedIn algoritme

## HOE KRIJG JE EEN STERK BEREIK OP LINKEDIN?

- + Vul je bedrijfspagina correct aan en hou de informatie up to date.

**“Complete LinkedIn Pages generate 30% more page views per week compared to incomplete LinkedIn Pages.”**

**LinkedIn**

Marketing Solutions

# Wat levert LinkedIn op?

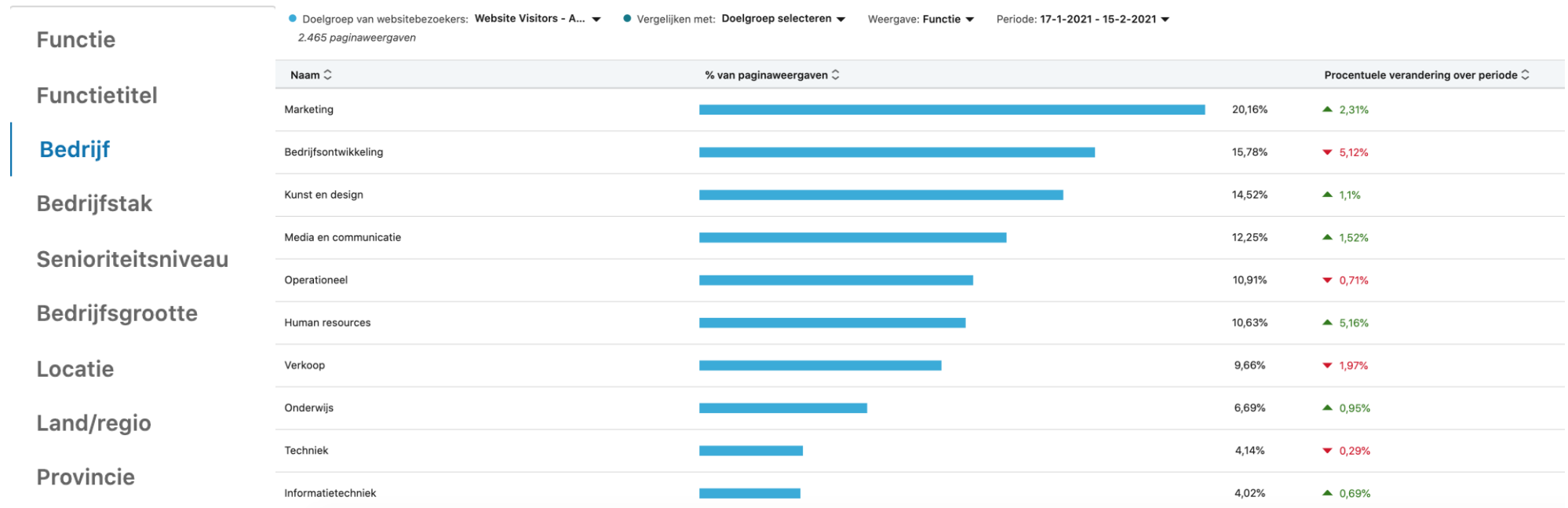


# LinkedIn reporting

## WAT LEVERT LINKEDIN MIJ OP?

+ Installeer de LinkedIn Insight Tag op je website en zie welke bedrijven je website bezoeken.

Welke potentiële klanten bekijken je website, deze informatie kan handig zijn voor sales.



# LinkedIn reporting

## WAT LEVERT LINKEDIN MIJ OP?

- + Gebruik UTM's, een stuk tekst die je na de URL plaatst om Google Analytics te laten weten via welke post of welk kanaal de gebruiker binnenkwam.

Gebruik standaard UTM's doorheen je bedrijf.

<https://utmbuilder.net/>

<https://ga-dev-tools.appspot.com/campaign-url-builder/>

* Website URL	<input type="text" value="www.economischhuis.be"/>
	<small>The full website URL (e.g. <code>https://www.example.com</code>)</small>
* Campaign Source	<input type="text" value="linkedin"/>
	<small>The referrer: (e.g. <code>google</code>, <code>newsletter</code>)</small>
* Campaign Medium	<input type="text" value="social"/>
	<small>Marketing medium: (e.g. <code>cpc</code>, <code>banner</code>, <code>email</code>)</small>
* Campaign Name	<input type="text" value="webinar_linkedin"/>
	<small>Product, promo code, or slogan (e.g. <code>spring_sale</code>)</small>



**www.economischhuis.be?utm\_source=linkedin&utm\_medium=social&utm\_campaign=webinar\_linkedin**

# Andere opties op LinkedIn?

# LinkedIn customer matching

## HOE BEREIK IK MET ADVERTENTIES MIJN DOELGROEP?

+ Upload lijsten van klanten (GDPR-approved) of bedrijven

LinkedIn matcht die klanten of bedrijven met hun database en maakt een doelgroep van die klanten op LinkedIn of een doelgroep van werknemers van die bedrijven.

Je kan richting hen vervolgens adverteren.

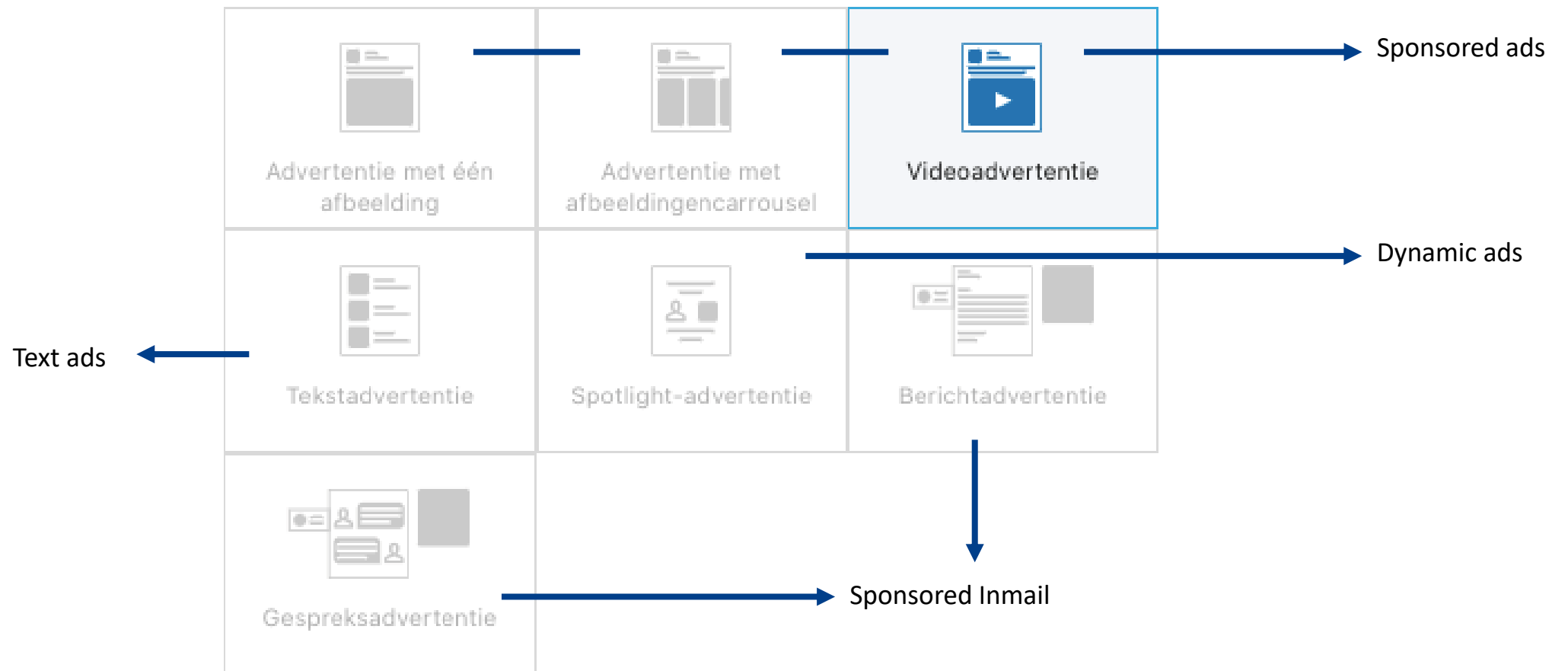
**OF**

Laat LinkedIn op basis van je huidige klanten een vergelijkbare doelgroep maken om te bereiken.

# LinkedIn Advertising

## Advertentieformat

Kies een advertentieformat



# LinkedIn Advertising

## TEXT AD

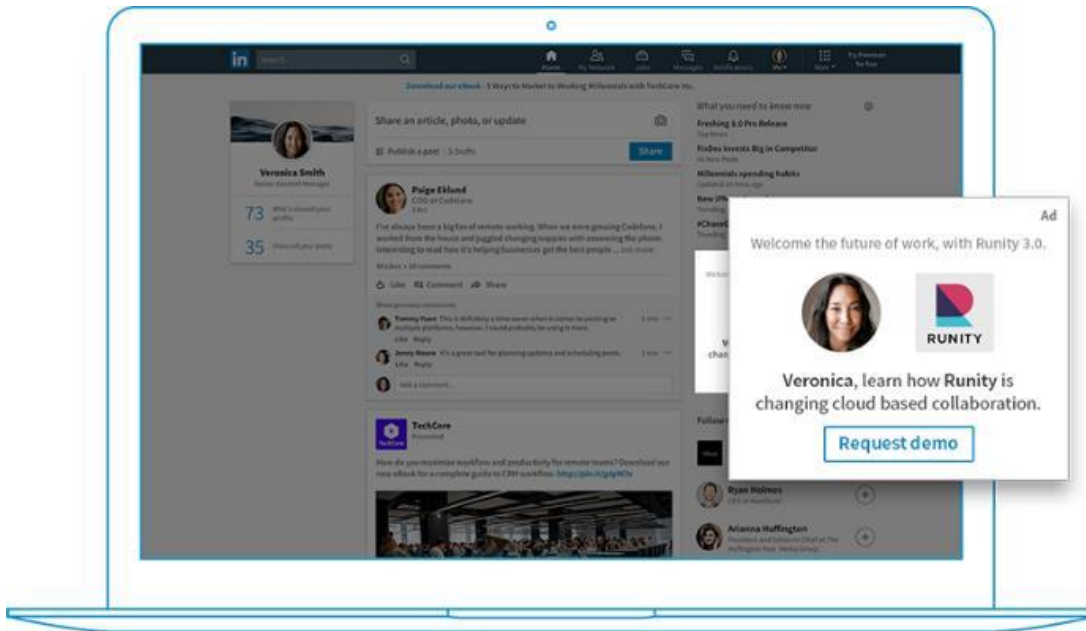
The screenshot shows the LinkedIn home page interface. At the top, there is a search bar and navigation links for Home, Profile, Connections, Jobs, and Interests. A blue banner at the top reads "Marketing Team Training - Free Access: Your Team Trained By Pros Without Leaving Their Desks." Below this, the user's profile for Cherry Kwan is visible. The main feed area contains several sections: "People you may know", "People in your network have new connections", and "Ads You May Be Interested In". The advertisement in the "Ads You May Be Interested In" section is highlighted with a blue border. It features three ad cards: "Marketing Team Training" (Free Access: Your Team Trained By Pros Without Leaving Their Desks.), "Are You A Manager?" (You're invited to apply for inclusion in the Worldwide Executive Registry), and "Marketing Automation?" (What happens after you've implemented? Learn how to drive success with idio).

## SPONSORED CONTENT

The screenshot shows the LinkedIn home page interface with a sponsored content post. The top navigation bar includes Home, Profile, Network, Jobs, and Interests. A blue banner at the top reads "10 Week Front-End Course - Learn about the 10 week part-time Front-End Web Development Course." Below this, the user's profile for Justin Chase is visible. The main feed area contains several sections: "People you may know", "People in your network have new connections", and "Sponsored". The sponsored content post is highlighted with a blue border. It features a post from FixDex shared by Justin Chase. The post content includes: "Learn how to understand the value and needs of your customers.", "Creating Deeper Customer Relationships" (fixdex.com - Every company has the same mission.), and a "Follow" button. Below the post, there are comments from Jerry L. Hamilton and Meredith Falton. The right sidebar shows "Sponsored" content including "1-Hour Mobile User Studies", "Propel Your Job Search - Fast!", and "Simple Prototyping".

# LinkedIn Advertising

SPOTLIGHT AD

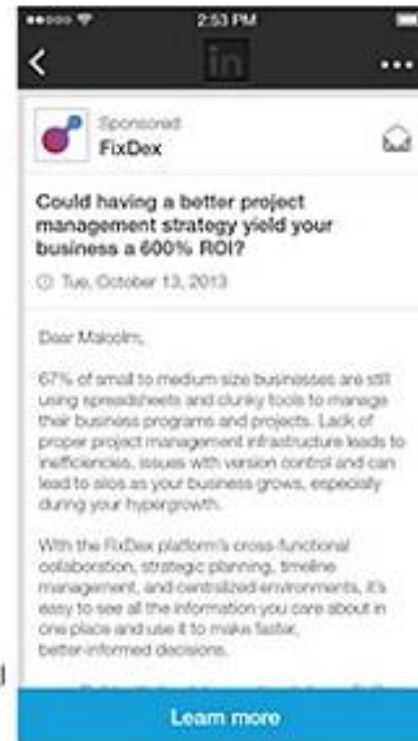


JOB AD

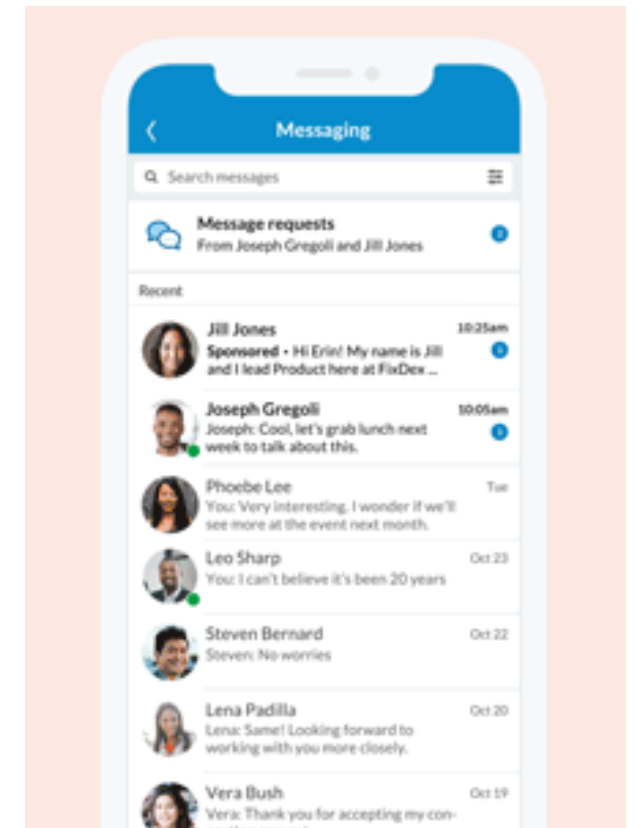


# LinkedIn Advertising

## INMAIL MESSAGE



## INMAIL CHAT






# LinkedIn Advertising

LEAD AD

Tom Van Hoof and Vicky Meesseman follow Senior Homes bvba

**Senior Homes bvba**  
249 followers  
Promoted

Direct maandelijkse huurinkomsten, interessante fiscale voordelen en een stevig nettorendement? Investeren bij Senior Homes is een schot in de roos.



**INVESTEER**  
vanaf € 209.000  
(excl. btw en kosten)


Download nu 10 redenen om te investeren  
seniorhomes.be

[Download](#)

18 · 1 Comment

Like Comment Share

Senior Homes bvba



Waarom investeren bij Senior Homes een goed idee is

Vul uw gegevens in en ontdek hoe de residenties van Senior Homes u in minder dan geen tijd heel wat opbrengen.

Email address

Phone number

First name  
Pieter

Last name  
Van Tendeloo

We'll send this information to Senior Homes bvba, subject to their [privacy policy](#). Senior Homes gebruikt uw gegevens om bij te houden in welke projecten u geïnteresseerd bent en om u met betrekking tot deze projecten verder te informeren en op de hoogte te houden. Tevens om u op de hoogte te houden van nieuwe projecten en interessante zaken met betrekking tot groepen van assistentiewoningen. Tevens voor de uitvoering van eventueel gesloten overeenkomsten. Naleving wet- en regelgeving: informatie kan worden gebruikt om te voldoen aan wet- en regelgeving die op Senior Homes rust, voor het behandelen van geschillen en het laten uitvoeren van controle (accountants). Senior Homes kan wettelijk verplicht worden om persoonlijke informatie bekend te maken in het kader van een geschil of een rechtszaak of indien handhavende instanties dit vereisen. Om te voldoen aan deze wet- en regelgeving kan het gebeuren dat we deze informatie bekendmaken zonder dat u dit weet, zonder uw toestemming en zelfs zonder u hiervan op de hoogte te brengen. We behouden het recht voor de toegang tot persoonsgegevens door autoriteiten aan te vechten.

[Submit](#)

Tom Van Hoof and Vicky Meesseman follow Senior Homes bvba

**Senior Homes bvba**  
249 followers  
Promoted

✔ Information sent to Senior Homes bvba

U kunt het bestand nu downloaden. Bedankt voor uw interesse. Nog meer weten over de residenties van Senior Homes? Ga naar [www.seniorhomes.be](http://www.seniorhomes.be) en neem contact met ons op.

[Download Now](#)

18 · 1 Comment

Like Comment Share

# Q & A

# LinkedIn follow button

## HOE VOEG IK EEN FOLLOW BUTTON TOE AAN MIJN WEBSITE

- + Vervang de `data-id` in onderstaande code door jouw Company ID in onderstaande code en implementeer dit op de website. Via [onderstaande link](#) vind je ook terug waar je die 'Company ID' kan vinden.

```
<script src="https://platform.linkedin.com/in.js" type="text/javascript"> lang: en_US</script>
```

```
<script type="IN/FollowCompany" data-id "1337" data-counter="bottom"></script>
```

<https://docs.microsoft.com/en-us/linkedin/consumer/integrations/self-serve/plugins/follow-company-plugin>



**specifieke vragen of meer interesse ? Contacteer ons gerust**

Simon Wardenier [simon.w@gblstudio.be](mailto:simon.w@gblstudio.be)

[De presentatie herbekijken kan op ikkoopinoostende.be](http://ikkoopinoostende.be)

**algemene vragen? Contacteer Economisch Huis Oostende**

er volgt binnenkort een mail om feedback te verzamelen rond specifieke vragen en met info over deze sessie.

