



Gedragbeïnvloeding via social media

Veel organisaties hebben er baat bij dat hun doelgroepen gewenst gedrag vertonen. Gebruik deze tips om jouw doelgroep via social marketing over de streep te trekken.



1

Houd de boodschap **simpel, relevant en herkenbaar**

Vermijd (dubbele) ontkenningen. Sluit aan bij de persoonlijke situatie en waarden, maar maak het niet té persoonlijk. Dynamische inhoud in advertenties verhoogt de relevantie.

2

Verpak je boodschap **mooi**

Gebruik positieve emoties, aansprekende verhalen, pakkende statements, aantrekkelijke boodschappers en een mooie vormgeving.

3

Laat zien wat je van mensen **verwacht**

Laat het goede gedrag zien. Goed voorbeeld doet volgen. Let op: laat geen ongewenst gedrag zien.

4

Geef de doelgroep **concrete aanwijzingen**

Zo kun je het gedrag makkelijker realiseren. Dit werkt erg goed bij berichten waarbij je inspeelt op angst.

5

Communiceer **niet te dwingend**

Leg mensen niets op. Vermijd daarom het woord 'moeten'. Benadruk keuzevrijheid en erken de weerstand.

6

Zet de **sociale omgeving van de doelgroep in**

Laat mensen elkaar taggen of maak gebruik van Facebook-groepen.

7

Communiceer op **plekken waar mensen het gedrag vertonen**

Gezonde producten liggen in de kantine op ooghoogte. Online kan dit via Facebook Market Place of een ad in een gaming-app, wanneer men thuis is (WiFi-targeting op FB/IG), of op doorreis is ('travelling' targeting op FB/IG). Real-time context targeting op Spotify of in-car listening.

8

Het zit 'm in de kracht van **herhaling**

Mensen moeten 10 tot 20 keer worden blootgesteld aan de boodschap voordat het gedrag verandert.