

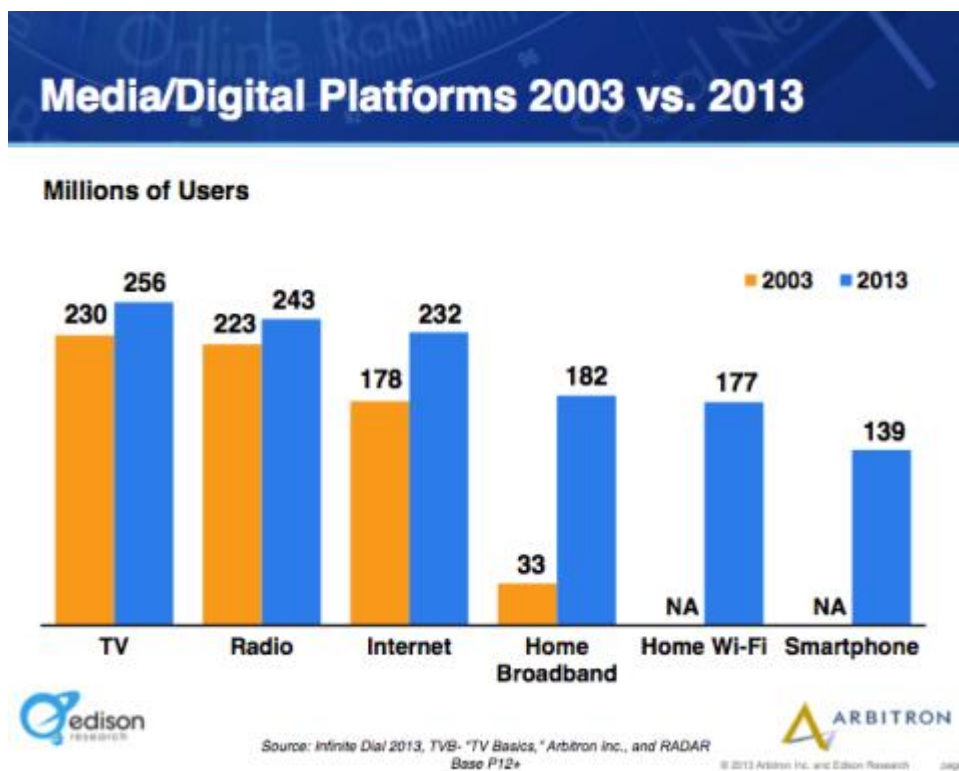
Vraag je je af via welke platformen en devices je de consument kunt bereiken? En hoe? Zes marketingtrends.

Door: Patricia Redsicker

Bron/voor u gelezen: www.marketingonline.nl

Volgens het Infinite Dial Report (2013) van Edison Research willen consumenten alle kanalen tegelijkertijd benutten, als marketeer is het belangrijk om de consument te volgen en op al deze platformen te bedienen. Om dit te kunnen doen, moet je de volgende 6 trends in de gaten houden volgens Social Media Examiner.

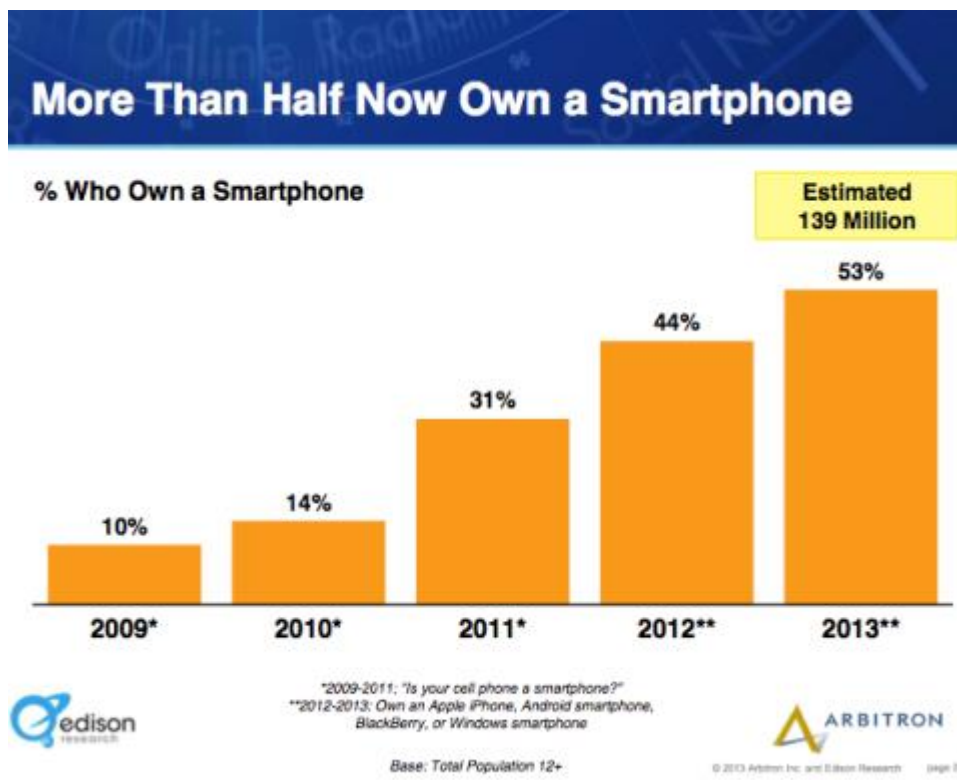
#1 Media fragmentatie Consumenten zijn op alle media aanwezig, en dat tegelijkertijd. Volgens het rapport zijn er 256 miljoen tv-kijkers in de VS, 243 miljoen radioluisteraars, 232 miljoen internetters, 182 miljoen broadband-connecties, 177 miljoen wifi-thuisconnecties en 139 miljoen smartphonegebruikers.



In dit tijdperk van multimedia consumptie, gebruiken consumenten meer devices dan ooit om op verschillende platformen meer dingen te doen dan ooit. Dat betekent dat marketeers dit moeten zien bij te houden en mediastrategieën uit het verleden moeten laten varen. De 'e' in e-commerce staat voor 'everywhere'. Het doel van marketeers moet worden om content te verspreiden via zoveel mogelijk media en platformen als je budget toelaat. Denk eraan om digitale consumenten de mogelijkheid te geven dingen te kopen. Hou in gedachte dat het

moelijker wordt om de aandacht van de consument te trekken moeilijker wordt aangezien deze vaak aan het multi media multitasken. Content moet dus slimmer, creatiever en visueler worden om de aandacht te trekken.

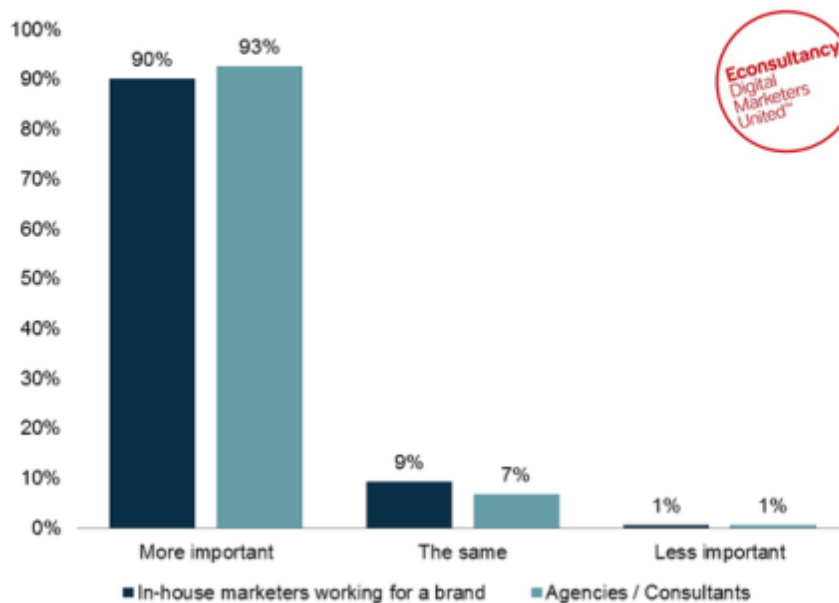
#2: De smartphone adoptie in de V.S. is inmiddels 50% Met 139 miljoen (53 procent) Amerikanen die smartphones bezitten, heeft mobiel gebruik een enorme toevlucht genomen. Onderzoek van eMarketer wijst uit dat de tijd die mensen doorbrengen op een hun mobiel 14 keer zo hard groeit als de tijd op computers. In hetzelfde onderzoek staat dat mobiel een meer prominent kanaal wordt voor commerciële transacties. In de tweede helft van 2012, verliep 15,1% van de b2c retail e-commerce verkopen via mobiel, en 1,9 procent voor social e-commerce sales.



Voor de marketeer betekent dit dat de strategie 'mobile first' moet worden. Het belang van location-based marketing zal alleen maar toenemen. Tot slot, met een groeiend aantal gebruikers die apps downloaden om hun smartphone zal een gefocuste app-strategie bijdragen aan de kracht en relevantie van je merk.

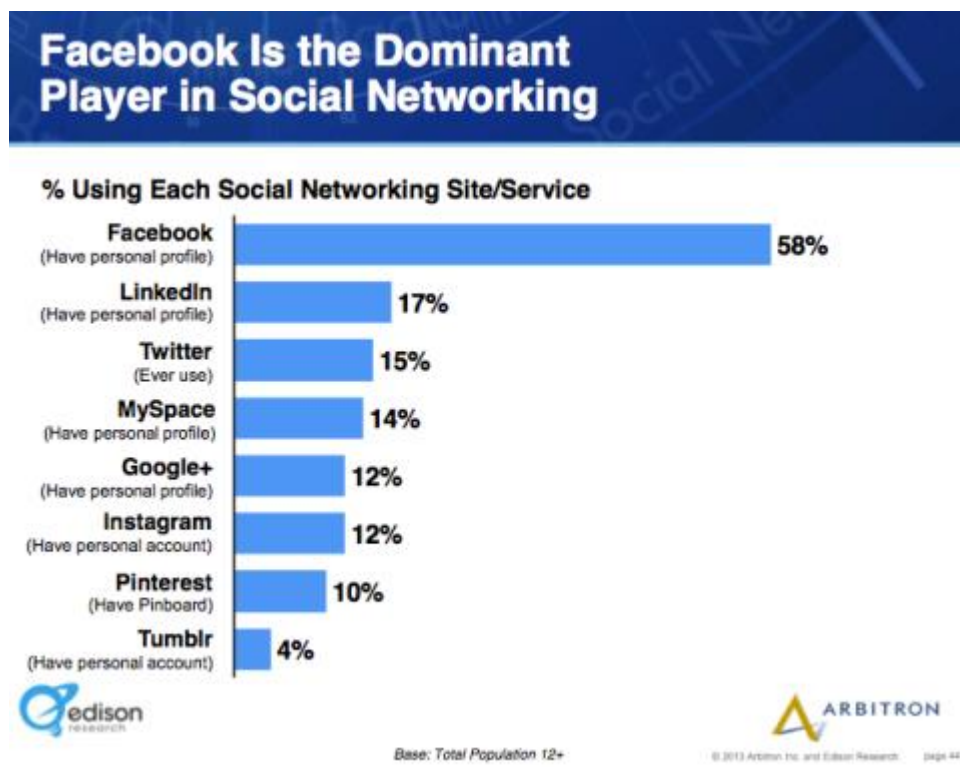
#3: Content Marketing is still King Content is nog steeds King. Uit een onderzoek van Outbrain en eConsultancy blijkt dat eenennegentig procent van de in-house marketeers content marketing toepast om hun producten en diensten aan de man te brengen. Negentig procent van alle professionals in digitale marketing gelooft dat content marketing het komende jaar nog belangrijker wordt.

Question: Do you expect content marketing to become more or less important for your organisation / clients over the next 12 months?



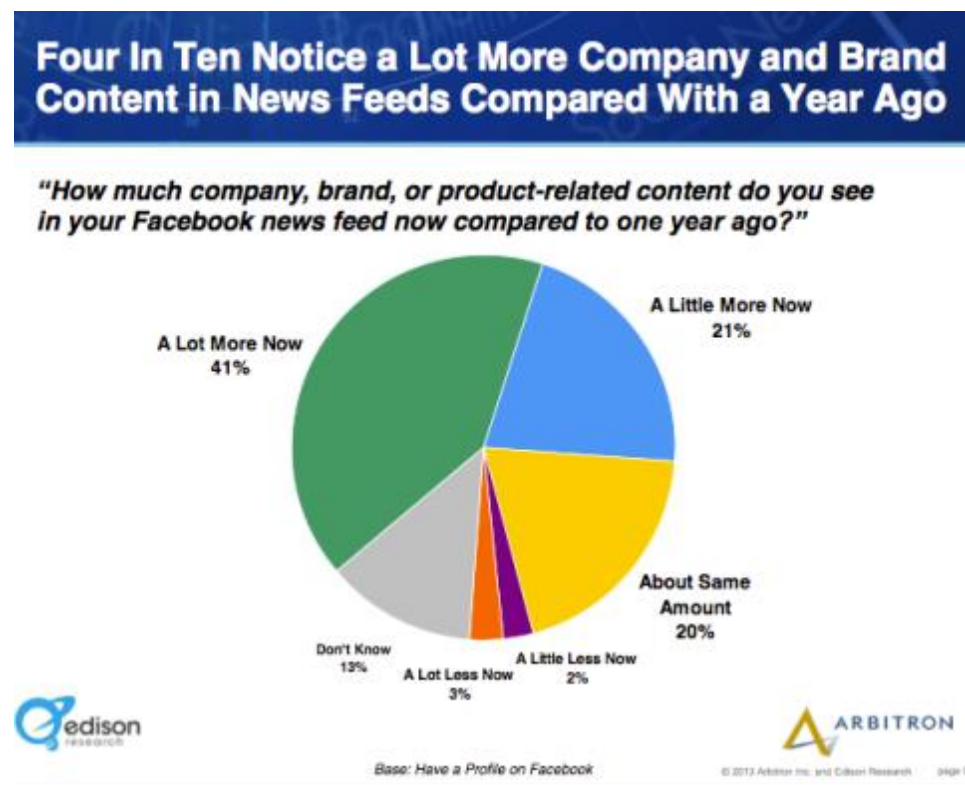
Uit het onderzoek blijkt verder dat de volgende drie typen content het best werken volgens de marketeers: social posts en updates (83 procent), nieuwsbrieven via e-mail (78 procent) en nieuws of artikelen (67 procent). Focus daarom op content marketing in plaats van adverteren, omdat consumenten eerder interacteren met content, en dus op deze manier meer ideeën en inzichten geven over wat belangrijk is voor hen. Deze inzichten kunnen dan weer gebruikt worden bij het maken van de campagne.

#4: Facebook is nog steeds dominant Ondanks alle veranderingen die Facebook constant doorvoert zoals Graph Search en hashtag, is het aantal gebruikers van Facebook nog steeds groeiende.



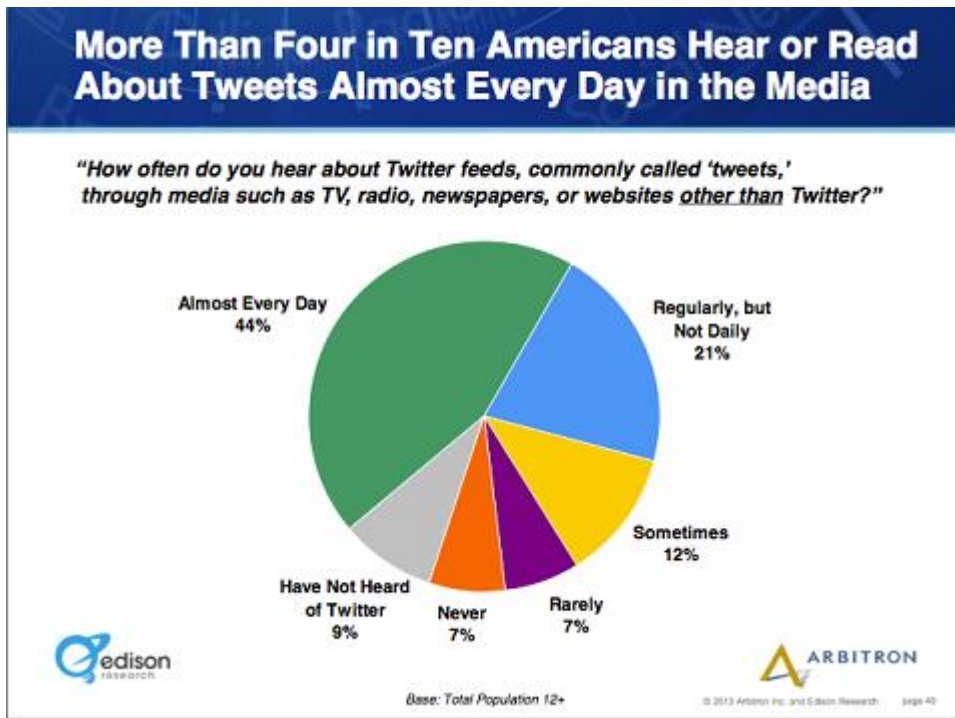
Dit geeft marketeers de mogelijkheid met hun publiek te communiceren op een innovatieve manier. Merken die hashtags gebruiken in hun posts hebben een iets hoger bereik dan merken die dat niet doen, volgens de Edgerank Checker. Hashtags bieden ook nieuwe advertentiemogelijkheden voor marketeers, zoals de mogelijkheid om direct gebruikers te bereiken die een bepaalde hashtag hebben gebruikt of erop hebben geklikt. Graph Search is een waardevolle tool om mensen te vinden die je pagina leuk vinden. Als lokaal bedrijf betekent dit dat je content kunt creëren, advertenties kunt plaatsen of weggeefacties kunt doen voor fans in de buurt. Om bij te blijven, moeten marketeers voorop blijven lopen en alle ins en outs over Facebook te weten komen ondanks de soms onverwachte en frustrerende veranderingen die het platform ondergaat.

#5: Het valt gebruikers op dat er meer branded content in hun newsfeed is Een meerderheid van de Facebook-gebruikers (62%) viel op dat er meer branded content in hun newsfeed kwam.



Veel gebruikers bezoeken de pagina van een merk niet. Ze interacteren met merken in hun newsfeed, dus de kansen en uitdagingen voor marketeers liggen in die newsfeed. Het positieve hiervan is dat gebruikers die graag willen interacteren met content van een merk dit makkelijker kunnen doen. Er tegenover staat dat voor gebruikers die hier geen behoefte aan hebben de uitingen van het merk opeens worden opgedrongen in de newsfeed. Maar zij kunnen de content die ze niet willen zien verbergen. De helft van de verhalen in de newsfeed bestaan uit beeld. Afbeeldingen zullen steeds belangrijker worden. Om consumenten te laten interacteren met branded content op Facebook, daarom is het als marketeer belangrijk je content zo visueel mogelijk te maken en interessante en relevante content over je bedrijf te delen. Investeer in eye catching foto's van hoge kwaliteit die de aandacht van je gebruikers zal trekken als ze in hun newsfeed verschijnen.

#6: Twitter wordt steeds populairder Facebook heeft nog steeds een toppositie in de sociale media wereld, al laat het Edison rapport een groei zien in het Twittergebruik.



Slechts elf procent van de Amerikanen heeft nog niet gehoord van Twitter, dus bijna negentig procent is bekend met Twitter. Uit de afbeelding blijkt dat vijftien procent van de Amerikanen Twitter gebruikt. Dit klopt, echter, vierenveertig procent hoort bijna elke dag dingen over tweets op andere media en 84 procent heeft ooit iets gehoord over tweets op andere media. Dit betekent dat een meerderheid van de Amerikanen is blootgesteld aan Twitter door het consumeren van andere media. Dit gegeven zorgt ervoor dat Twitter groter is dan vaak wordt gedacht en marketeers zouden de eerste moeten zijn die dit opmerken en inzetten. Dus: maak gebruik van de huidige Twitter-friendly omgeving en promoot je merk bij een non-Twitter publiek. Moedig hen aan om over je te praten over de Tweets die je plaatst en de hashtag van je merk.

Bron : www.marketingonline.nl

ABOUT THE AUTHOR, [Patricia Redsicker](#)

Patricia Redsicker writes research reviews for Social Media Examiner. She helps business owners craft content that sells. Her blog provides healthcare industry content marketing advice.