

Social Media voor starters

Van profiel tot resultaat

Een praktische gids voor
(pré)startende ondernemers

liantis



GIANNI BOONE

Externe marketingmanager/consultant voor KMO's
Docent bij [Syntra West](#)

Ik help ondernemers met marketingstrategie, leadgeneratie en groei.

Wat je vandaag leert:

Hoe je social media inzet om klanten te vinden en je merk op te bouwen, ook als je er nog nooit mee gewerkt hebt.



Wat is social media?

Online platformen waar je direct in contact staat met (potentiële) klanten. Je deelt content, bouwt vertrouwen op en maakt je merk zichtbaar — zonder tussenpartij.



Zichtbaarheid

Mensen leren je kennis en bestaan



Vertrouwen

Toon wie je bent en wat je kan



Klanten vinden

Trek geïnteresseerden aan naar je zaak



Community

Bouw een groep trouwe volgers op

Wat je gaat leren

In 8 stappen van nul naar actief op social media



Kanalen kiezen

Waar moet je zijn?



Profiel opzetten

Eerste indruk telt



Content maken

Wat post je?



Planning

Wanneer en hoe vaak?



Starten & groeien

Tips voor de eerste weken



Haalbaar houden

Social media naast je zaak



AI als hulpmiddel

Slimmer content maken



Metten & Do's/Don'ts

Wat werkt? Wat mag niet?



Stap 1: Het juiste kanaal kiezen

Waar moet je aanwezig zijn?

Welk kanaal past bij jouw zaak?



Instagram

Visuele producten, horeca, beauty, mode. Doelgroep 18-40



Facebook

Breed publiek, lokale zaken, events, groepen. Doelgroep 30-65+



LinkedIn

B2B, dienstverlening, consultancy, netwerking. Professionals



YouTube

Video-content, tutorials, how-to's. Breed publiek, lange levensduur



TikTok

Jonge doelgroep (16-30), creatieve video's, snelle groei

Andere kanalen: Snapchat (jong publiek), WhatsApp Business (klantenservice), X (nieuws/opinie), Pinterest (inspiratie)

Regel: start met 1 kanaal. Kies waar jouw klanten al zitten, niet waar jij het meest actief bent.



Stap 2: Je profiel opzetten

Eerste indruk = vertrouwen of wegstappen

Wat hoort er op je profiel?



Profielfoto / logo

Herkenbaar, professioneel. Geen vakantiefoto



Naam van je zaak

Consistent op alle kanalen



Bio / beschrijving

Wat doe je + voor wie + waar? In 2 zinnen



Contactgegevens

Telefoon, e-mail, website, adres



Link naar website

Of naar je Google Mijn Bedrijf-pagina



Openingsuren

Vooraf voor lokale zaken



Stap 3: Welke content posten?

Contentpijlers: de basis van je planning

De 5 contentpijlers voor starters

1

Educatief

Tips, uitleg, how-to's

"3 fouten die starters maken bij hun eerste factuur"

2

Persoonlijk

Jouw verhaal, achter de schermen

"Vandaag exact 1 jaar geleden startte ik mijn zaak"

3

Sociaal bewijs

Reviews, klantresultaten, testimonials

"Dit zegt klant X over onze samenwerking"

4

Aanbod

Wat verkoop/doe je? (max 20% van je posts)

"Nieuw in ons aanbod: [product/dienst]"

5

Interactie

Polls, vragen, meningen

"Wat is voor jullie de grootste uitdaging als starter?"



Stap 4: Planning

Wanneer en hoe vaak posten?

Een haalbaar postritme

2-3x

per week is genoeg
om te starten

1. Kies vaste dagen (bv. dinsdag + donderdag)
2. Maak content in batches: 1 uur = 1 week posts
3. Gebruik een tool: Later, Buffer, Meta Business Suite
4. Plan vooruit maar blijf flexibel voor actualiteit

Voorbeeld weekplanning:

Maandag

Educatief
Tip van de week

Woensdag

Persoonlijk
Achter de schermen

Vrijdag

Interactie
Poll of vraag



Stap 5: Tips om te starten

Van eerste post tot eerste resultaat

10 tips voor je eerste weken

- 1 Start met 1 kanaal — beheers dat eerst
- 2 Toon jezelf: mensen volgen mensen, geen logo's
- 3 Probeer verschillende formats (foto, video, tekst)
- 4 Reageer op comments en berichten — altijd
- 5 Maak het persoonlijk: jouw verhaal is je kracht
- 6 Post liever 2x goed dan 5x middelmatig
- 7 Bekijk wat concurrenten doen (niet kopiëren)
- 8 Gebruik lokale hashtags en locatietags
- 9 Deel ook content van anderen (geef credit)
- 10 Geef het tijd: een kanaal opbouwen duurt 3-6 maanden. Niet opgeven na 2 weken.



Stap 6: Haalbaar houden

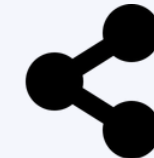
Social media naast je zaak runnen

Social media haalbaar houden



Batch je content

Neem 1 uur per week om alles voor te bereiden. Maak meerdere foto's tegelijk, schrijf teksten in een keer.



Hergebruik content

Eén blogpost = 3 social posts. Eén klantverhaal = foto + quote + video. Werk slimmer, niet harder.



Plan vooruit

Gebruik Meta Business Suite (gratis) of Later. Inplannen = niet elke dag nadenken over wat je post.



Zet een timer

Max 30 min/dag op social media. Scroll niet eindeloos — post, reageer, sluit af.



Stap 7: AI als hulpmiddel

Slimmer content maken met AI-tools

Hoe AI je kan helpen met social media



Ideeën genereren

Nooit meer zonder inspiratie voor je volgende post



Teksten schrijven

Van eerste draft tot gepolijste caption



Hashtags suggereren

Relevante hashtags per post en niche



Bijschriften bij foto's

Upload een foto, krijg een passende tekst



Content hergebruiken

Maak van 1 tekst 3 varianten voor 3 kanalen

Voorbeeldprompts:

"Geef me 5 Instagram-postideeën voor een startende bakkerij in Brugge"

"Schrijf een Facebook-post over onze nieuwe openingsuren, informeel en kort"

"Welke hashtags passen bij een lokale kapper in Gent?"

"Maak van deze klantenreview een social media post"

"Schrijf 3 varianten van deze tekst: formeel, casual en speels"



Stap 8: Meten & Interpreteren

Welke cijfers tellen — en wat betekenen ze?



De 6 metrics die je moet kennen



Bereik

Hoeveel mensen je post zagen

Hoe hoger, hoe meer zichtbaarheid



Impressies

Hoe vaak je post getoond werd

1 persoon kan meerdere impressies zijn



Engagement

Likes + comments + shares + saves

Belangrijker dan bereik — toont interesse



Engagement rate

$\text{Engagement} / \text{bereik} \times 100$

2-5% is goed voor kleine accounts



Profielbezoeken

Hoeveel mensen naar je profiel klikten

Hoog = je content maakt nieuwsgierig



Klikken naar website

Hoeveel mensen doorklikten

Dit brengt mensen naar je zaak



Do's & Don'ts

Waar je op moet letten

Do's — dit moet je doen



Wees consistent: liever 2x/week altijd dan 1 maand wel, 1 maand niet



Toon je gezicht: mensen kopen van mensen, niet van logo's



Reageer altijd op comments en DM's (binnen 24u)



Gebruik call-to-actions: "Wat denk jij?" "Link in bio"



Vraag toestemming voor het posten van foto's met andere mensen



Test en leer: probeer verschillende formats en bekijk wat werkt

Don'ts — dit moet je vermijden



Like & share wedstrijden

Verboden op Facebook en Instagram (policy)



Foto's posten zonder toestemming

Gebruik zoveel mogelijk eigen beeldmateriaal



Alleen maar verkopen

80/20 regel: 80% waarde, 20% aanbod



Volgers kopen

Nepvolgers verlagen je bereik en geloofwaardigheid



Negatief reageren op kritiek

Altijd professioneel, ook bij onterechte klachten



Andere accounts kopiëren

Authenticiteit wint altijd van imitatie

Samenvatting: social media in 8 stappen



1. Kies 1 kanaal waar jouw klant zit



2. Zet een professioneel profiel op



3. Post vanuit 5 contentpijlers



4. Plan 2-3x per week, batch je content



5. Toon jezelf, reageer, geef het tijd



6. Maak het haalbaar: tools + timer



7. Gebruik AI als slimme assistent



8. Meet na 4 weken en stuur bij

Succes met social media!

Start klein. Wees jezelf. Blijf posten.

Meer weten over starten als zelfstandige?

Ga naar **liantis.be**

