



Hoe kun je Social media gebruiken?

1. Het gezicht van je vereniging

Natuurlijk kun je mensen naar je website sturen, omdat je daar af en toe een blog of nieuwsbericht op plaatst. Maar het mooie van social media **gebruik** is dat je elke dag je leden en volgers op de hoogte kunt houden van wat er speelt binnen jouw vereniging!

Op die manier voelen volgers en leden zich meer betrokken en verbonden aan de vereniging, wat zich later weer uitbetaalt.

2. Herkenning bij social media gebruik

Daarnaast is social media een goede plek om de stijl, toon en boodschap van je vereniging herkenbaar te maken voor je volgers. Denk hierbij aan het plaatsen van een logo onder elke afbeelding of de toon waarmee je jouw berichten plaatst en dus je doelgroep aanspreekt.

Een stukje branding¹. Bovendien hebben veel verenigingen bepaalde kleuren waaraan zij te herkennen zijn. Bij elke post hoort een afbeelding en bij elke afbeelding die je deelt, zouden de kleuren van jouw verenigingen goed in beeld moeten zijn. In één oogopslag wordt duidelijk: dat is jouw post!

Kortom, gebruik van **social media** zorgt ervoor dat je alles waar je vereniging voor staat, elke dag zichtbaar wordt voor je volgers.

3. Vergroot je toegankelijkheid met social media

Dit is vooral belangrijk voor verenigingen die geen actieve (online) community aanbieden aan hun leden. Waar je via je website alleen maar **zendt**, is social media de plek om ook te **ontvangen**. Niet alleen kun je de 'likebaarheid' van je posts meten, ook sta je door social media te gebruiken open voor input van je leden en andere volgers.

Ze kunnen namelijk reacties achterlaten op je posts, ze kunnen berichten sturen, reageren op je polls of je live video's en, erg belangrijk, ze kunnen de informatie die jij deelt makkelijk zelf delen met hun eigen netwerk. Zo vergroot je niet alleen je eigen toegankelijkheid, maar ook je eigen bereik!

Let wel op!

Dat je volgers reacties kunnen achterlaten, betekent ook dat jij daarop moet reageren. Zorg er dus voor dat er binnen je vereniging altijd iemand is die deze vorm van 'webcare' regelmatig in de gaten houdt en tijdig reageert. Doe je dit niet, dan kan er een vorm van onvrede ontstaan bij je leden en volgers.

4. Evenementen en groepen met social media

Facebook, Instagram en LinkedIn bij uitstek dé social mediakanalen om je leden offline (evenementen) of online (groepen) samen te brengen.

Groepen

Deze kanalen bieden (besloten) groepen aan, waardoor je het medium kunt inzetten als online community, enkel toegankelijk voor jouw leden. Je leden kunnen hier hun dagelijkse topics bespreken, elkaar op de hoogte houden van nieuws en actualiteit, tips, documenten

¹ Branding is het vermelden van een merknaam, bedrijfsnaam of [logo](#) met als doel de [bekendheid](#) ervan te vergroten.

of afbeeldingen delen en afspraken maken over de regels binnen de vereniging. Je gaat merken dat je de input in topics van volgers en leden gaat appreciëren en kan gebruiken voor de ontwikkeling van je vereniging.

Groepen vormen zo een laagdrempelige manier (de meesten zitten immers al op Facebook of LinkedIn) om de activiteiten van je vereniging altijd in leven te houden en dagelijks onder de aandacht van je leden te brengen.

Evenementen

Bij het verenigingsleven hoort het organiseren van evenementen en de traditionele manier om mensen uit te nodigen, is het versturen van e-mails of zelfs uitnodigingen per post. Maar na het versturen van deze uitnodigingen blijft het vaak stil. Immers, jij hebt je uitnodiging verstuurd en je leden weten dat ze welkom zijn. Wat wil je nog meer zeggen?

Een evenementenpagina op Facebook biedt de perfecte mogelijkheid om je leden in aanloop naar het evenement enthousiast te houden en te maken. Via het **social media** platform Facebook evenementen kun je namelijk in de loop van het evenement berichten blijven plaatsen in de groep aangemelde deelnemers. Organiseer je bijvoorbeeld een event met sprekers, dan kun je elke dag of elke week een nieuwe spreker introduceren op de evenementenpagina. Alle deelnemers die via Facebook op 'Aanwezig' hebben geklikt, krijgen zo automatisch een update over alle nieuwtjes die jij post over je evenement.

Zo blijven ze up-to-date en is de kans groter dat leden en genodigden zich geroepen voelen om naar het evenement te komen. Ook is het een goede manier om te zien wie er daadwerkelijk van plan zijn te komen (Aanwezig), wie nog twijfelt (Geïnteresseerd) en wie er zijn uitgenodigd, maar niet reageren. Tot slot kun je ervoor kiezen om je leden anderen uit te laten nodigen voor je evenementen. En voilà, je bereik is weer gegroeid en dat zonder dat het je ook maar 1 cent heeft gekost!

5. Doelgroep bereiken via ads

Over geld gesproken. Via social media is het erg makkelijk via de deel-likes en tags te zorgen dat je bereik groeit. Hoe meer interactie er plaatsvindt op jouw profiel, hoe meer mensen jouw berichten op hun tijdlijn langs zien komen.

Maar de kans is natuurlijk best aanwezig, dat jouw vrienden iets leuk vinden, maar jij niet. Met andere woorden: niet iedereen past binnen de doelgroep van jouw vereniging.

Een manier om er zeker van te zijn dat jouw 'posts' de goede mensen bereiken, naast de volgers die je al hebt natuurlijk, is het inzetten van betaald adverteren via **social media**. Adverteren kan soms al vanaf het kleine bedrag van €1 en je kunt dan zelf bepalen wie jouw bericht te zien krijgt. Zo kun je bijvoorbeeld segmenteren op woonplaats, sector, leeftijd en interesses. Bovendien heb je zelf de advertentiekosten in de hand. Je kunt deze makkelijk verhogen of verlagen wanneer je wilt, of helemaal stopzetten.

Twijfel je nog steeds of het **gebruik van social media** wel iets is voor jouw vereniging?

Natuurlijk wil iedere vereniging groeien. Maar peil eerst ook even bij je leden op welke manier zij groei voor zich zien. Maak bijvoorbeeld een poll aan en onderzoek of zij wel behoefte hebben aan meer contact en informatie via social media.