

## De week na de rellen in Haren

*Afgelopen weekend vol afschuw gekeken naar de beelden op tv omtrent de rellen in Haren. Het vijftienjarige meisje, die ik niet met naam en toenaam zal noemen, had haar vrienden voor haar verjaardagviering uitgenodigd via Facebook. Één vinkje vergeten en de uitnodiging verspreide zich als een virus over Facebook.*

### Haren in cijfers

Het resultaat is bekend meer dan 30.000 mensen hadden vrijdagavond aangekondigd naar Haren te komen en nog eens 6300 hadden aangegeven misschien te gaan. Uiteindelijk hebben 'slechts' enkele duizenden mensen Haren op de desbetreffende avond bezocht. Anderhalf miljoen mensen hebben de Livestream bekeken van een tot dan toe onbekende groep vrienden en 7 studenten die via Twitter (@harenlive) live verslag deden vanuit Haren hadden met slechts 97 tweets in 4 uur tijd ruim 12.000 volgers. Om nog maar te zwijgen over de overige traditionele media. Helaas mondt het Facebook verjaardagpartijtje uit in een slagveld, met als gevolg van vernielingen en plunderingen enorme schade. Volgens het Verbond van Verzekeraars bedraagt de schade één of enkele miljoenen Euro's. Wilt u tips over hoe u het beste vrienden kunt uitnodigen via Facebook? Ga dan naar de pagina "Vrienden uitnodigen via Facebook" op onze website.



### Social Media vs. traditionele media

Genoemde cijfers vormen een duidelijk bewijs van de kracht van Social Media, maar laten ook de keerzijde van Social Media zien. Toch is het opvallend te noemen dat veel bedrijven Social Media negeren en/of het niet serieus nemen. Natuurlijk is het uiteindelijke resultaat; de vernielingen en plunderingen ronduit absurd. Echter als ondernemers moeten we ook naar de mogelijkheden kijken. Het enorme bereik in zeer kort tijdsbestek van deze Social Media actie is middels geen enkel traditioneel mediakanaal te evenaren. Wat overigens niet betekent dat Social Media de traditionele media vervangen. Sterker nog, zonder de enorme persaandacht, had de opkomst in Haren waarschijnlijk veel minder groot geweest.

### B2B Social Media

Ook in een business-to-business omgeving biedt Social Media enorme kansen. Er moet echter verder gekeken worden dan directe verkoop, want directe verkoop is over het algemeen middels Social Media niet geaccepteerd. Kom in contact met u klanten, houdt ze op de hoogte van ontwikkelingen. Laat uw klanten gebruikerservaringen delen en anticipeer hierop. Creëer een positief beeld van uw organisatie en profiteer hiervan tijdens het werven van personeel. Kortom laat aan de buitenwereld zien wie u bent en wat de toegevoegde waarde is van uw onderneming.

### Uw doel bepaald

Natuurlijk kunt u op vele manieren laten zien wie u bent. Social Media is slechts een ondersteunend communicatiemiddel dat onderdeel uit maakt van de communicatiemix. Nogmaals het is niet zo dat Social Media de traditionele media vervangt, iets wat ten onrechte vaak wordt gedacht. Uw doel bepaald uiteindelijk welke middelen voor uw organisatie geschikt zijn en niet andersom. Helaas besluiten veel bedrijven actief te zijn met Social Media op basis van succesverhalen, die veelal uit een B2C-markt afkomstig zijn. Er heerst dan ook meestal geen reëel verwachtingspatroon onder bedrijven in een B2B-omgeving omtrent Social Media.

Bovendien blijkt dat veel bedrijven de specifieke kenmerken van Social Media niet benutten, wat de kans op slagen enorm verkleind.

### **Social Media is niet gratis**

Nog een misvatting die veel bedrijven hebben omtrent Social Media is dat deze gratis zijn. Het aanmaken van de accounts is weliswaar gratis, maar het actief zijn op Social Media kost veel tijd en tijd = geld. Mede hierdoor en vanwege het feit dat Social Media veelal niet op korte termijn tot directe verkoop leiden beëindigen redelijk wat bedrijven hun Social Media activiteiten vroegtijdig en dus zonder resultaat.

### **Ons advies**

Social Media is er. Ja, er zitten haken en ogen aan. Laat u daarom vooraf goed informeren over wat Social Media eventueel voor u kan betekenen bij de realisering van uw doel. Maak vervolgens een bewuste keuze; ja we doen het of nee we doen het niet.

Wilt u meer weten over dit onderwerp? Neem dan vrijblijvend **contact** met ons op.  
André van Wijngaarden – IDzz Communicatie

Tips voor het uitnodigen van vrienden via Facebook:

#### **1) Het uitnodigen van vrienden:**

- Kies in de linker kolom, onder 'favorieten', voor 'Evenementen'. Je ziet nu de evenementenkalender.
- Klik rechtsboven op '+evenement aanmaken'. Er verschijnt een venster waarin je de naam van het evenement, de plaats en tijd kunt aangeven.
- Onder het kopje 'Privacy' kan je kiezen uit drie opties: 'Openbaar', 'Vrienden' en 'Genodigden'. Standaard staat deze op 'Vrienden', maar dat betekent niet dat je evenement alleen zichtbaar is voor vrienden. Op deze manier wordt het evenement namelijk ook zichtbaar voor de vrienden van je vrienden. Wil je een besloten feestje geven, kies dan voor 'Alleen genodigden'.
- Let er vervolgens op dat je ook nog het vinkje voor 'Gasten kunnen vrienden uitnodigen' uitzet, zodat jouw vrienden de uitnodiging niet kunnen doorsturen.

#### **2) Maak gebruik van vriendenlijsten:**

- Klik in de linker kolom op het kopje 'vrienden'. Je ziet een overzicht van een aantal standaard lijsten.
- Wanneer je op een lijst klikt, kan je in de rechter kolom vrienden toevoegen.
- In de midden kolom kan je kiezen voor '+ lijst maken'. Hier kan je een eigen lijst creëren.
- Via je privacy-instellingen kan je instellen met welke lijst je een bericht of foto standaard wil delen. Dit kan ook per bericht door te klikken op het blauwe pijltje naast 'plaatsen'. Je kan kiezen voor welke lijst je foto of bericht zichtbaar is.