

FACEBOOK DOELGROEPEN CHEATSHEET

Effectief doelgroepen gebruiken
voor betere resultaten

RUUD SCHOEN • FACEBOOK EN INSTAGRAM SPECIALIST



01 INTRODUCTIE

Al jaren help ik ondernemers met effectieve Facebook campagnes. Ooit begon dat vanuit hobby. Ik wilde graag meer volgers voor mijn foodblog en verkeer naar mijn website. Ik begon met het inzetten van Facebook advertenties. Dat liep zo goed dat ik dat ook voor mijn online klanten ben gaan inzetten. En een specialisatie was geboren.

Tegenwoordig doe ik niets anders dan campagnes opzetten voor ondernemers. Daarbij zie ik veel dezelfde fouten gemaakt worden. Doelgroepen zijn een cruciale factor voor succesvolle Facebook advertenties. Maar dan moet je wel weten hoe je ze inzet. In deze cheatsheet leg ik je op een overzichtelijke manier uit hoe jij doelgroepen toepast voor je Facebook advertenties.

RUUDSC#OEN



02

DOELGROEPEN EN HUN PLEK IN DE FUNNEL

Je kunt doelgroepen niet willekeurig inzetten. Voor succesvolle Facebook advertenties is het belangrijk om de functie en de plek van iedere doelgroep in de funnel te kennen. Dit figuur laat je zien hoe je doelgroepen systematisch inzet.



TOP OF FUNNEL

Personen in de doelgroep die nog onbekend zijn met je bedrijf, maar mogelijk wel interesse hebben in je product of dienst. Staan redelijk open voor meer informatie.

MIDDLE OF FUNNEL

Personen in je doelgroep die online al eens in contact zijn geweest met je bedrijf en geïnteresseerd zijn in je product of dienst. Staan in hoge mate open voor meer informatie.

BOTTOM OF FUNNEL

Personen in je doelgroep die meermaals in contact zijn geweest met je bedrijf en in hoge mate geïnteresseerd zijn om je product aan te schaffen.

03 SOORTEN DOELGROEPEN

Er zijn grofweg vier soorten doelgroepen met ieder hun eigen kenmerken en gedragingen. Dit overzicht toont je welke doelgroep categorieën er zijn en waar ze voor dienen.

Interesse doelgroepen

Doelgroepen die je zelf samenstelt op basis van demografische gegevens en interesses. Bestaan uit personen die nog onbekend zijn met jouw bedrijf.

Omvang doelgroep: Middelgroot tot groot

Aangepaste doelgroepen

Doelgroepen die je zelf samenstelt op basis van het gedrag van je doelgroep. B.v. websitebezoekers, bericht likers of video kijkers. Bestaan uit personen die enig contact hebben gehad met jouw bedrijf.

Omvang doelgroep: Relatief klein

Vergelijkbare doelgroepen

Doelgroepen die Facebook o.b.v. een algoritme samenstelt op basis van een referentiegroep. De referentiegroep is altijd een aangepaste doelgroep. Bestaan uit personen die nog onbekend zijn met jouw bedrijf.

Omvang doelgroep: groot

Speciale advertentie categorie doelgroepen

Doelgroepen die Facebook o.b.v. een algoritme samenstelt op basis van een referentiegroep. De referentiegroep is altijd een aangepaste doelgroep. Echter wel met een aantal beperkingen om discriminatie uit te sluiten. Bestaan uit personen die nog onbekend zijn met jouw bedrijf.

Omvang doelgroep: groot

OPTIMALE INZET VAN DOELGROEPEN

04

Deze tabel laat zien voor welke campagne doel je doelgroepen het beste kunt inzetten.

CAMPAGNE DOELSTELLING	Bereik, Verkeer & Videoweergaven	Leads	Verkopen
	TOP OF FUNNEL	MID OF FUNNEL	BOTTOM OF FUNNEL
Interesse doelgroepen	●	●	●
Vergelijkbare doelgroepen	●	●	●
Speciale advertentiedoelgroep	●	●	●
Websitebezoekers	●	●	●
Webshopcatalogus	●	●	●
Facebook / Instagram shop	●	●	●
Instagram interactie	●	●	●
Facebook interactie	●	●	●
Facebook evenementen	●	●	●
Videoweergaven	●	●	●
Lead magnet aanvragers	●	●	●

LEAD MAGNET	AANKOOP
MOGELIJK GEÏNTERESSEERD	ON- GEÏNTERESSEERD
MOGELIJK GEÏNTERESSEERD	ON- GEÏNTERESSEERD
MOGELIJK GEÏNTERESSEERD	ON- GEÏNTERESSEERD
GEÏNTERESSEERD	MOGELIJK GEÏNTERESSEERD
ON- GEÏNTERESSEERD	GEÏNTERESSEERD
ON- GEÏNTERESSEERD	GEÏNTERESSEERD
GEÏNTERESSEERD	MOGELIJK GEÏNTERESSEERD
GEÏNTERESSEERD	MOGELIJK GEÏNTERESSEERD
GEÏNTERESSEERD	MOGELIJK GEÏNTERESSEERD
ON- GEÏNTERESSEERD	MOGELIJK GEÏNTERESSEERD

HAAL MEER LEADS EN KLANTEN UIT JE FACEBOOK ADVERTENTIES

Het hebben van Facebook campagnes is natuurlijk geen doel op zich. En ze worden pas succesvol als je weet wat je aan het doen bent. Want alleen dan ben je in staat om overwogen keuzes te maken.

In dit ebook heb ik je vijf waardevolle tips gegeven die wat mij betreft een goede basis leggen voor succesvolle advertenties.

Maar je bent er nog niet. Want om succesvol te worden is het belangrijk om goede basiskennis op te doen en dat kan met mijn basiscursus Facebook adverteren.



ENKELE VOORDELEN VAN DE CURSUS:

- ✓ 11 praktische video's voor beginners
- ✓ Stap voor stap uitleg opzetten van effectieve campagnes
- ✓ Uitleg over hoe je meer resultaat behaalt uit je campagnes
- ✓ Hoe je onweerstaanbare advertenties opmaakt
- ✓ Tips voor het samenstellen van doelgroepen

BEKIJK DE CURSUS

ruudschoen.nl/cursus