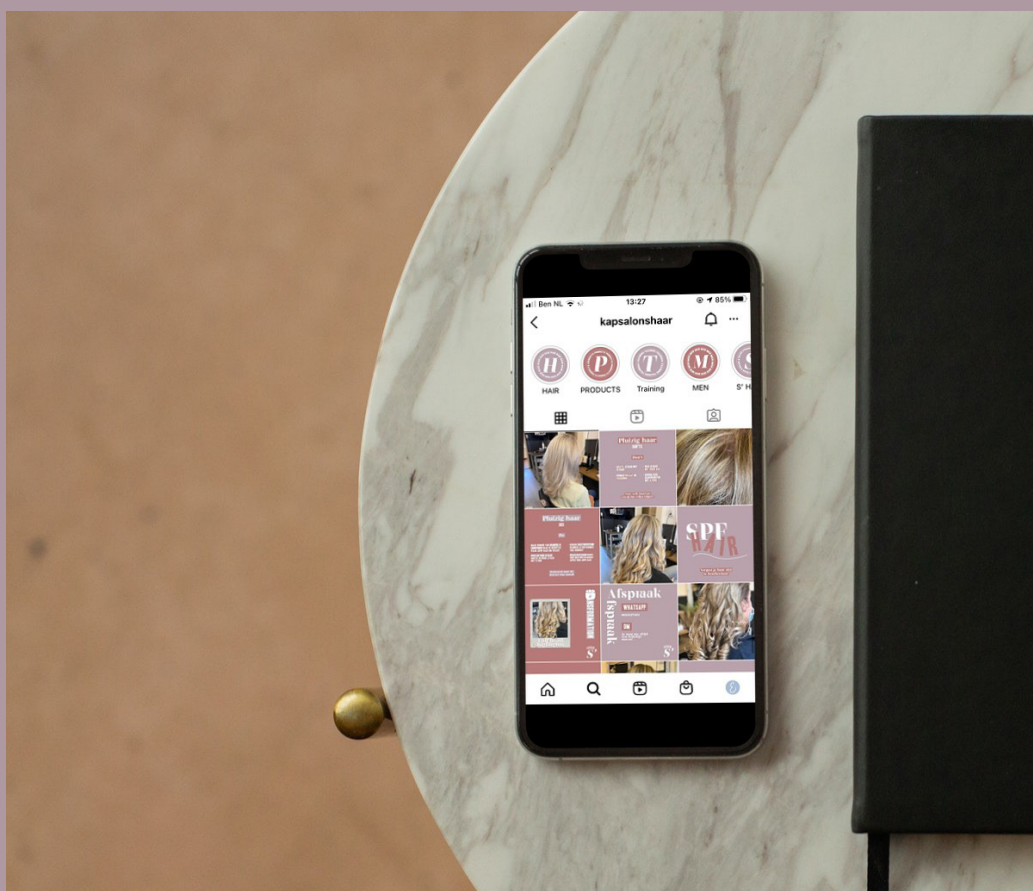


Content Strategie



S' HAAR

Doelstelling

Voor welk doel wil je Instagram gebruiken?

Ik wil nieuwe klanten aantrekken en bestaande klanten behouden.

Ik wil persoonlijkere content maken, zodat de klant mij beter leert kennen. De klant komt gedeeltelijk ook voor mij, aangezien ik alleen werk.

@KAPSALONSHAAR
3 posts per week
Maandag, woensdag, vrijdag
Feed: checkerboard
Posts inplannen

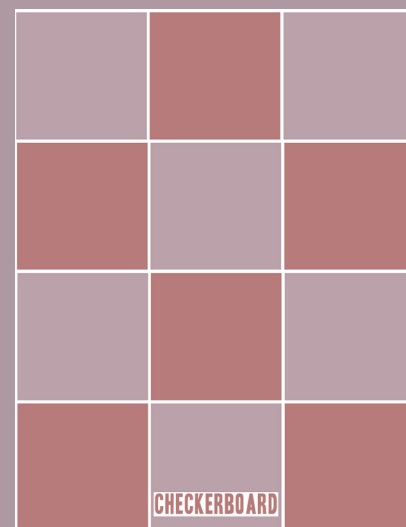
Inplannen

Voor het inplannen van posts raad ik de **Facebook Business Suite** aan.

(business.facebook.com)

Je logt hier op in met jouw Facebook account, en werkt het fijnst op een laptop/computer.

Je kunt vult de caption, hashtags en locatie in en kiest een datum en tijd. Het fijne is dat je jouw posts tegelijkertijd op Instagram en Facebook in kunt plannen.



Via *deze link* leg ik uit hoe je deze tool gebruikt.

(<https://vimeo.com/572484159>)

Middelen

De middelen die je graag in wil gaan zetten in jouw Instagram marketing zijn:

- Video
- Foto's
- Grafische posts
- Stories

Doelgroep

Welke doelgroep wil je bereiken via Instagram?

Mijn doelgroep is heel breed, in principe alle leeftijden. Man of vrouw, wie er maar geknipt wil worden.

Bereiken

Hoe kun je deze doelgroep bereiken?

Omdat jouw doelgroep zo breed is, is het belangrijk dat je een grote doelgroep bereikt. Zorg dat de posts die je maakt zowel mannen als vrouwen aanspreekt. Omdat je op locatie werk, is het wel belangrijk dat je rekening houdt met de regio waar de salon staat. Speel af en toe in op lokaal nieuws of gebeurtenissen, geef je locatie aan in je posts en bio en gebruik hashtags die lokaal gezien worden.

Middelen

Om een grote doelgroep aan te spreken, is het een goed idee om **reels** in te gaan zetten. Reels bereiken veel mensen, zo kun je ook veel nieuwe klanten aantrekken.

Videografie over het algemeen is heel divers, en spreekt zowel mannen als vrouwen aan. Film af en toe eens het eindresultaat van een kapsel, of laat je volgers zien wat je die dag aan het doen bent via je stories. Dit is ook goed voor het opbouwen van een persoonlijke band.

Creëer **deelbare posts**, zodat je content veel mensen bereikt. Denk aan goede tips of een winactie. Vraag je volgers ook gerust of ze iets willen delen of iemand willen taggen!

Persoonlijk

Je geeft aan dat je wat persoonlijker content zou willen maken, en hier ligt de kracht van jouw bedrijf ook. Een band opbouwen met de klant omdat je klantgericht werkt.

Hoe maak je persoonlijke content?

Zorg dat klanten weten wie **het gezicht achter het bedrijf** is. Stel jezelf voor, post af en toe eens een foto of video van jezelf.

Vooraf **stories** zijn een goede manier om een wat persoonlijker kijkje in jouw (werk) leven te geven. Laat eens zien wat je die dag aan het doen bent, en betrek jouw volgers bij keuzes die je maakt. Gebruik de **poll, quiz of vragen functie** om de mening van jouw klanten te vragen. Zo zorg je er echt voor dat ze zich gehoord voelen, en bouw je een wederzijdse band op. Een voorbeeld hiervan is een this or that.

- Welke haarstijl vind jij mooier?
- Welke behandeling heeft jouw voorkeur?
- Welke behandeling mis jij nog in de salon?
- Welke haarkleur zou jij eens willen proberen? etc.

Interactie is ook heel belangrijk. Soms vergeten we dat socials er in eerste instantie zijn om te **socializen**. Reageer onder posts van (potentiële) klanten, stuur eens een DM om een vraag te stellen en reageer op stories. Gaat een klant op vakantie of hebben jullie het onder een behandeling gehad over iets wat hij/zij gaat doen? Wens diegene veel plezier! Het is ontzettend belangrijk om dit contact bij te houden en actief te zijn naast het plaatsen van content. Plan bijvoorbeeld een half uurtje per dag in waarop je dit doet.

Uitstraling

Wat maakt jouw bedrijf uniek?

Ik werk alleen, daarom kan ik heel klantgericht te werk gaan en bouw ik een betere band met de klant op.

De persoonlijke band met de klant is erg belangrijk, de behandelingen worden met aandacht en 1-op-1 gegeven waardoor de klantvriendelijkheid hoog in het vaandel staat.

Kernwaarden

Mijn kernwaarden zijn:

- Aandacht
- Klantvriendelijkheid
- Klantgericht
- Kwaliteit



Inhoud

Over welke thema's zou je willen posten?

Ik zou tips willen delen, producten aanraden en laten zien hoe je producten gebruikt.

Je geeft aan dat klantvriendelijkheid, kwaliteit en aandacht belangrijk zijn. Daarom is het handig om hier jouw content op aan te sluiten, zodat je de juiste klanten aantrekt.

Content pilaren

Content pilaren zijn overkoepelende thema's waaronder je jouw content indeelt. Deze bepaal je aan de hand van jouw aanbod, doelgroep en wat je deze doelgroep mee wil geven.

Onder deze pilaren kun je content ideeën bedenken. Het is de bedoeling dat je je voor 80-90% aan deze thema's houdt. Zo heeft jouw Instagram een bepaald doel, waardoor volgers weten om welke reden ze je gaan volgen.

Jouw content pilaren zijn:

Connectie

- Jezelf voorstellen
- Uitleggen dat klantvriendelijkheid belangrijk is in jouw salon
- Foto/video van jou aan het werk
- Vragen stellen aan de klant: welke behandeling, welke kleur, welk kapsel, noem 3 haarstijlen die je eens zou willen proberen
- Vragen welke haarstruggles jouw klanten hebben
- Kijkje in jouw werkdag
- Jouw werkwijze
- (Be)handelingen die jouw salon uniek maken (hoeft maar iets kleins te zijn, bijv. bepaalde werkwijze of kopje koffie aanbieden)

Kwaliteit

- Hoe lever jij kwaliteit
- Welke producten gebruik je
- Waarom gebruik ik deze producten
- Waarom leveren deze producten kwaliteit
- Het laten zien van een eindresultaat
- Before & after reels
- Reviews delen

Kennis

- Tips over haartypes (Krullen, stijl, slag etc.)
- Tips over haarstruggles (Pluizig, droog, vet, statisch etc.)
- Dos en don'ts
- Producten aanraden voor bepaalde haartypes
- Haarstijlen laten zien (hoe maak je bijvoorbeeld een makkelijke vissengraatvlecht of updo) --> leuk voor in een reels!
- Bestanddelen uit een product uitleggen
- Uitleggen hoe je een product gebruikt --> ook leuk voor in een reels

Hashtags

Haar transformatie & haar foto's

#newhair #hairtransformation
#haartransformatie #kappersnl #haircut
#hairdo #hairideas #haartrends #eigenbaas
#dutchgirlboss #ambitieuzevrouwen #girlboss
#vrouwelijkeondernemers #hairstagram
#businesbabesnl #haartips #hairtips #haircare
#hairstylist #haarstyling #hairdresser
#kappernoordholland #kapperwieringerwerf
#kapsalon #kapper #wieringermeer
#hollandskroon #kicolor #kisholland
#kisdeutschland #kishaircare

Quotes

#quoteoftheday #hairquote
#haarquote #eigenbaas #dutchgirlboss
#ambitieuzevrouwen #girlboss
#vrouwelijkeondernemers #hairstagram
#businesbabesnl #haartips #hairtips #haircare
#hairstylist #haarstyling #hairdresser
#haircut #hairdo #hairideas #haartrends
#kappernoordholland #kapperwieringerwerf
#kapsalon #kapper #wieringermeer
#hollandskroon #kicolor #kisholland
#kisdeutschland #kishaircare

Persoonlijk

#gettoknowme #kappersnl #voorstellen
#eigenbaas #dutchgirlboss
#ambitieuzevrouwen #girlboss
#vrouwelijkeondernemers #hairstagram
#businesbabesnl #haartips #hairtips #haircare
#hairstylist #haarstyling #hairdresser
#haircut #hairdo #hairideas #haartrends
#kappernoordholland #kapperwieringerwerf
#kapsalon #kapper #wieringermeer
#hollandskroon

Tip posts

#haircut #hairdo #hairideas #haartrends
#kappersnl #eigenbaas #dutchgirlboss
#ambitieuzevrouwen #girlboss
#vrouwelijkeondernemers #hairstagram
#businesbabesnl #haartips #hairtips #haircare
#hairstylist #haarstyling #hairdresser
#kappernoordholland #kapperwieringerwerf
#kapsalon #kapper #wieringermeer
#hollandskroon #kicolor #kisholland
#kisdeutschland #kishaircare

Informatie

#kappersnl #haarinformatie #haartips
#hairtips #haircare #hairstylist #haarstyling
#hairdresser #haircut #hairdo #hairideas
#haartrends #eigenbaas #dutchgirlboss
#ambitieuzevrouwen #girlboss
#vrouwelijkeondernemers #hairstagram
#businesbabesnl #kappernoordholland
#kapperwieringerwerf #kapsalon #kapper
#wieringermeer #hollandskroon #kicolor
#kisholland #kisdeutschland #kishaircare

Tips

Wat zou ik jou aanraden om toe te passen in jouw Instagram strategie?

Interactie

Omdat klantenbinding zo belangrijk is in jouw salon, raad ik aan om dit contact te onderhouden via Instagram.

Om het jezelf makkelijk te maken zou je een half uurtje per dag in kunnen plannen om deze interactie toe te passen. Reageer op posts en stories van klanten, en stuur eens een DM om interesse te tonen of advies te geven.

Stel daarnaast ook vaker vragen aan jouw klanten via stories. Gebruik hiervoor de poll, vragen of quiz functie. Laat persoonlijkere dingen zien, zodat klanten jou beter leren kennen.

Het is ook handig om wat andere kapsalons te volgen die jou inspireren. Analyseer eens hoe zij hun Instagram onderhouden. Wat kun jij hieruit meenemen?

Video

De laatste ontwikkelingen zijn dat Instagram zich meer gaat focussen op film. Bewegend beeld is ook een goede manier om klanten te binden. Film eens wat je voor een behandeling klaar zet, of een before and after van een klant.

Tips vastleggen is ook ontzettend waardevol, en wordt vaak gedeeld. Bijvoorbeeld het uitleggen van een product dat jij gebruikt, of een haarstijl laten zien die jouw klanten kunnen namaken.

Statistieken

Wanneer je een Instagram business account hebt ingesteld, heb je meer inzicht in jouw volgers en hun interactie. (Klik op de knop 'statistieken' op jouw profiel)

Hier kun je zien welke posts het best hebben gescoord, hoe vaak je verhalen zijn bekeken, tot welke leeftijdscategorie jouw volgers behoren en wanneer zij actief zijn.

Bekijk deze statistieken dan ook af en toe, en speel hier op in. Wat is bijvoorbeeld de beste tijd om jouw content te plaatsen?

Wanneer je op 'totaal aantal volgers' klikt zie je een aantal grafieken. De onderste zijn de meest actieve tijden van jouw volgers. Bekijk eens op welke uren op de dag jouw volgers het meest actief zijn. Is dit bijvoorbeeld om 15:00? Plan jouw posts dan in om dat tijdstip! Zo weet je dat jouw posts de meeste interactie krijgen.