

WINDROSE
HQ

6

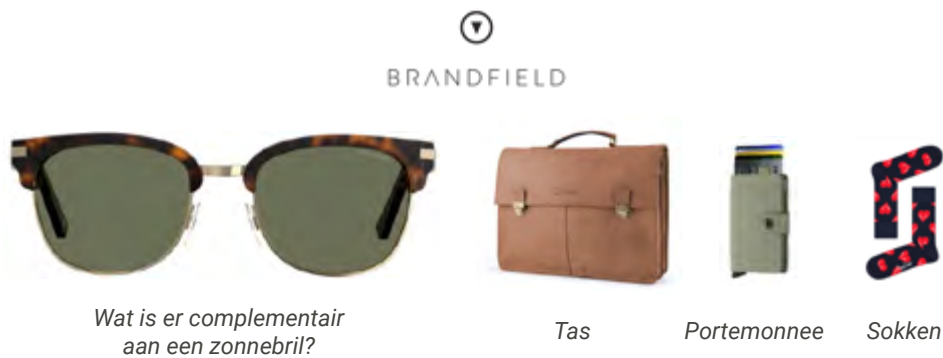
DO'S OM EXTRA OMZET UIT JOUW KLANTEN TE GENEREREN



Wat wij vaak zien, is dat bedrijven met hun social Ads vooral op zoek zijn naar nieuwe klanten. Maar wij zijn ervan overtuigd dat jij al veel details van jouw bestaande klanten weet waar jij slim op in kunt spelen om zo de 'lifetime value' van deze klanten te verhogen. Met onderstaande tips leggen wij uit hoe en waardoor jij sales bij deze doelgroep kunt genereren tegen een gunstige CPA!

1 | DENK AAN JOUW FUNNEL

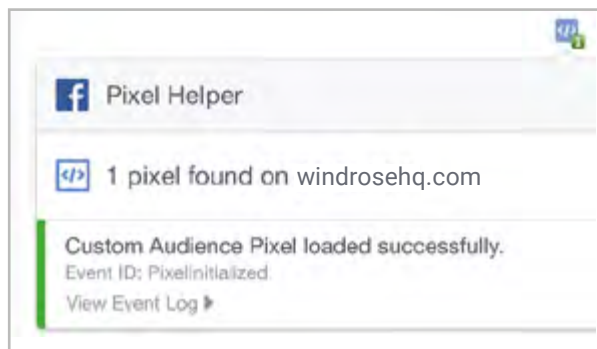
Veel ondernemers denken dat hun bestaande klanten voorzien zijn in hun behoeftes en gaan daarom op zoek naar nieuwe klanten. Maar van de bestaande klanten heb jij juist al veel informatie waar je gebruik van kunt maken. Denk daarom goed na over wat klanten van jou kunnen afnemen. Verwerk deze diensten/producten vervolgens in een funnelstrategie.



Denk na over vragen als: Wat doe je als men niets besluit te kopen? Welke goederen zijn complementair aan elkaar? In welke fase(s) van de funnel biedt je aanvullende producten aan?

2 | PIXEL & CATALOGUS

Zorg dat jouw Facebook Pixel & Catalogus helemaal goed ingericht zijn en dat jij daardoor alle data meekrijgt van wat de klant heeft gekocht. Op deze manier kun je namelijk inspelen op de hoeveelheid items die de klant gekocht heeft, weet je uit welke categorieën een aankoop is gedaan en kun je het totale orderbedrag achterhalen.



Je kunt dit checken door de Pixel Helper in te schakelen, dit is een gratis extensie voor Google Chrome.



3 | FACEBOOK CROSS-SELLING

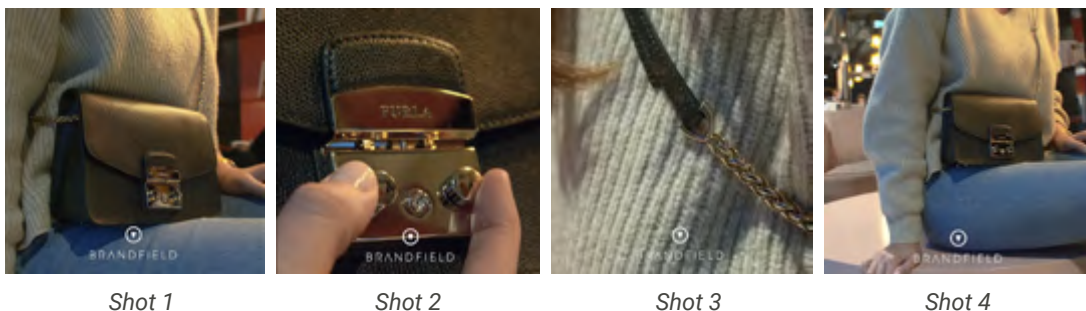
Maak gebruik van de cross-selling optie binnen Facebook. Cross-selling houdt in dat jij probeert bestaande klanten ook andere (gerelateerde) producten te verkopen. Afhankelijk van de aard van jouw business, kan jij hier selecteren welke groep aankopers jij wilt cross-sellen. Afhankelijk van de hoeveelheid data en kopers die jij hebt, is het ook slim om hier segmentatie in aan te gaan brengen. Hierdoor worden jouw Ads nog relevanter en sluit de cross-sell beter aan bij de initiële aankoop.



Verwar het cross-sellen niet met up-sellen. Dit laatste houdt in dat jij meer van hetzelfde goed of eenzelfde soort goed van een hogere waarde wil verkopen. Cross-sellen richt zich op het verkopen van een alternatief goed.

4 | SHOW THEM VIDEO-ADS

Laat zoveel mogelijk van jouw andere productcategorieën zien aan de klanten! Doe dit door middel van het inzetten van social Ads, het liefst met video-content.

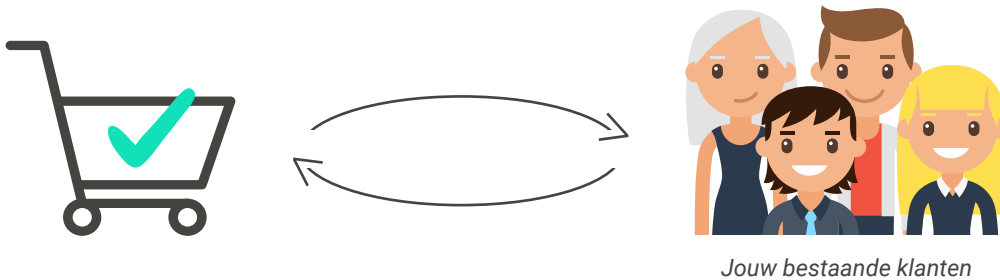


Door video-content in te zetten, houd je langer de aandacht vast van diegene die de Ad ziet. Ook kun je via video in korte tijd meerdere invalshoeken en details laten zien van het te verkopen product.



5 | NEEM ZE MEE

Heb je een nieuwe collectie, nieuwe dienst, of een geweldige aanbieding? Neem dan altijd de kopers uit het verleden mee in de targeting van de bijbehorende Ads. Deze groep is immers al klant van jou. De kans is dus groot dat zij ook enthousiast zijn wanneer jij een nieuwe collectie lanceert of actie introduceert. Hierdoor ligt de kans op conversie in deze groep dus hoogstwaarschijnlijk hoger en verhoog je de 'lifetime value' van de klant.



6 | AFFILIATE

Bestaat jouw business uit één product of dienst? Of sluiten jouw andere producten/diensten niet aan bij jouw huidige klanten? Dan is het worden van een affiliate wellicht iets voor jou. Een affiliate is iemand met een website of webshop waarop Ads worden weergegeven met een link naar de adverteerder. Kijk eens of er andere bedrijven binnen jouw netwerk zijn en of jullie elkaar iets relevants kunnen bieden voor jouw huidige klanten. Bedenk of jullie wat voor elkaar kunnen betekenen met de bestaande data. Zorg er wel voor dat dit binnen de regelgeving van de AVG past!



→ Eén van de mogelijkheden is om een blogbericht op jouw site te schrijven over het product van het andere bedrijf en hier een affiliate-link op te plaatsen. Vervolgens kan jij door middel van Social Ads extra traffic genereren naar het blogbericht en daarmee meer mensen linken naar de webshop van jouw partner. Hierdoor wordt de kans op aankopen verhoogt waardoor jij inkomsten uit de Ad (commissie) ontvangt.

