

COLUMN SHARON



Sharon Hoppener,
Marketingdeskundige
en directeur van BeauBizz.
www.beaubizz.nl

**‘Verbinding is in
deze tijd echt heel
belangrijk
voor je bedrijf’**

Bloggen of vloggen?

Wat is nu eigenlijk beter: bloggen of vloggen? Even voor de duidelijkheid bloggen is een persoonlijk online dagboek waar je je alledaagse verhalen opzet. Dit kan via een persoonlijke website of het kan een onderdeel zijn van de zakelijke website van je huidpraktijk. Vloggen houdt in dat je je dagelijkse leven filmt en dit deelt via sociale media en/of je zakelijke website. Wat je ook kiest, ik vind het vooral van belang dat het bij je past. Je kunt beide overigens ook mooi combineren, waardoor je een nog breder publiek bereikt. Vloggen trekt meestal de grootste belangstelling, omdat je doelgroep vaak geen zin heeft om elllange teksten te lezen. Wil je bloggen, houd de teksten dan vooral kort en bondig en illustreer ze met foto's of andere leuke afbeeldingen.

Ik weet uit eigen ervaring dat schoonheidsspecialisten het liefst niet in de spotlights staan. Doe maar gewoon dan doe je al gek genoeg. Maar als je weet hoeveel het je oplevert aan naamsbekendheid en nieuwe klanten... dan is het toch zeker de moeite waard! Daarnaast voelen ook jouw bestaande klanten meer binding met je. Koppel jouw merk (jouw huidpraktijk dus) aan jouw persoonlijke verhaal. Ik merk vanuit mijn ervaring dat klanten zich graag willen identificeren met jou als persoon en ze willen die verbinding voelen. Denk aan het 'know-like-trust' principe. Ze willen je eerst beter leren kennen, voordat ze je mogen en je vervolgens via het vloggen en bloggen gaan vertrouwen!

De onderwerpen voor vloggen en bloggen kunnen heel divers zijn. Je kunt ze meenemen tijdens een wandeling in het bos of strand met de familie. Tijdens een vakantie maak je bijvoorbeeld een mooi filmpje van de omgeving. Vertel wat je aan het doen bent en wat het met je doet. Mijn ervaring is dat als je dit soort mooie momenten deelt via het vloggen en bloggen, ze je echt beter willen leren kennen. Ze gaan je veel meer zien als een goede bekende en dat merk je dan ook aan de vaak super leuke reacties die ze posten bij je persoonlijke verhaal. Deze verbinding is in deze tijd echt heel belangrijk voor je bedrijf. Je doelgroep voelt namelijk letterlijk dat je niet alleen komt halen, maar vooral ook wilt brengen. Mijn tip is vooral om jezelf te blijven en je verhalen deelt met oprechtheid en passie!

Véél succes!!