

Facebookers zijn dol op kaas

Een socialmediakanaal zoals Facebook biedt veel kansen en mogelijkheden voor boerderijzuivelbereiders. Hoe komt dat, hoe kun je er gebruik van maken en hoeveel tijd kost dat dan? In dit artikel de antwoorden op vier veelgestelde Facebook-vragen.

BOND VAN BOERDERIJZUIVELBEREIDERS

1. Waarom moeten we op Facebook zitten?
Op Facebook zijn veel mensen te vinden die dol zijn op kaas en andere zuivel

en dat ook graag laten blijken. Combineer dit met de 'lokaal kopen en eten'-trend en het wordt duidelijk waarom boerderijen die zelf zuivel maken en verkopen populair zijn.

Dat blijkt ook wel uit de reacties van de boeren en boerinnen die in dit artikel aan het woord komen. Kortom, de doelgroep van boerderijzuivel-

bereiders is actief op Facebook. Het zijn de mensen die van kaas en andere zuivel houden en die bepalen waar dat gekocht wordt. Het bereik van meer vluchtige socialmediakanalen zoals Twitter en Instagram kan niet tippen aan het bereik van Facebook. Ja, jongeren facebooken inderdaad steeds minder, maar de mensen die de boodschappen doen zitten er nog volop.

2. Wat moet ik doen of delen op Facebook?

De Bond van Boerderij-Zuivelbereiders (BBZ) ondersteunt leden die actief zijn op Facebook door regelmatig berichten van hen te delen op Boerderijzuivel.nl op Facebook. Deze pagina heeft op dit moment 3.409 likes en 3.340 volgers. Voor wat inspiratie kun je dus een kijkje nemen op facebook.com/Boerderijzuivel.nl/posts/. Berichten over de dagelijkse gang van zaken op de boerderij met een leuke foto erbij doen het vaak goed. Net als delen dat je meedoet aan een boerenmarkt of een open dag houdt. Noem als het kan anderen in je Facebook-update, het zogenoemde 'taggen' (typ een @ en direct daarachter de naam van

de persoon, plaats, gemeente of het bedrijf). Noem bijvoorbeeld het dorp of de stad waar de boerenmarkt gehouden wordt en/of tag Boerderijzuivel.nl, zodat je zeker weet dat de BBZ je update ziet, liket en eventueel deelt. Taggen vergroot je bereik, omdat de kans groot is dat diegenen die worden genoemd je update zullen liken. Like of deel ook berichten van anderen en reageer af en toe. Op die manier kom je in beeld en heb je meer kans dat mensen een kijkje nemen op jouw Facebookpagina en je gaan volgen.

3. Hoeveel tijd ben je eraan kwijt?

Dat ligt eraan. Het zou mooi zijn als je iedere dag iets plaatst, een paar updates van anderen liket en op een update reageert, maar dat is voor de meeste mensen niet haalbaar en ook niet noodzakelijk. Met eenmaal per week 1 uur bezig zijn met Facebook bereik je ook al aardig wat. Houd er daarbij rekening mee dat de beste tijd om een update te plaatsen doordeweeks lijkt te zijn tussen 12.00 en 15.00 uur.

4. Hoe krijg je meer likes?

- Zorg ervoor dat je profiel aantrekkelijk en sprekend gevuld is. Dat is goed voor Facebook én potentiële volgers, want dan kunnen ze in één oogopslag zien wie je bent en wat je doet.
- Vraag vrienden, bekenden en zakelijke contacten om je Facebookpagina te liken.
- Vermeld je Facebookpagina in je e-mailhandtekening en op je website (inclusief link).
- Ontdek wat 'jouw publiek' interessant vindt en post daar berichten over (zie ook vraag 2).
- Reageer op berichten van anderen, ga het positieve gesprek aan. Een uitstekende manier om in beeld te komen en het zal ook een aantal likes opleveren. 🐄

Staan jouw vraag en antwoord er niet tussen? Mail die dan naar secretariaat@boerderijzuivel.nl en je krijgt zo snel mogelijk antwoord.



Miranda van Beest, Kaasboerderij aan de Linge, Spijk (Gelderland)

Welke sociale media gebruiken jullie op jullie bedrijf?

"Vooral Facebook. We hebben ook een Instagram-account, maar daarop zijn we minder actief dan op Facebook. Op onze website is ook veel informatie te vinden."

Hoeveel tijd per week zijn jullie aan sociale media kwijt?

"Het kost mij en mijn moeder veel tijd. We zijn er dagelijks mee bezig. Bij elk bericht plaatsen we foto's of een filmpje, want zonder beeld spreekt een bericht niet aan. Ook zorgen we voor pakkende teksten en plaatsen we het bericht op het juiste moment, bijvoorbeeld op de avond voor de dag dat de winkel weer open is."

Wat levert het gebruik van sociale media jullie op?

"Het zorgt voor meer klanten en meer omzet. Geen gebruik van Facebook zouden we terugzien in de aanloop in de winkel. Ook willen we via sociale media bijdragen aan verbetering van het imago van de melkveehouderij."

www.facebook.com/Kaasboerderij-aan-de-Linge-1843154919294701/



Anke en Maarten, Zuivelboerderij De Driehoek, Oosterhout

Welke sociale media gebruiken jullie voor jullie bedrijf?

"Wij gebruiken Facebook en Twitter. Deze zijn aan elkaar gekoppeld, dus als we iets posten op Facebook, komt dat ook op Twitter te staan. We hebben het idee dat onze doelgroep vooral op Facebook zit."

Hoeveel tijd per week zijn jullie kwijt aan het bijhouden van sociale media?

"Gemiddeld een paar uur per week. Rond grotere evenementen en promotiecampagnes kost het wat meer tijd."

Wat levert het gebruik van sociale media jullie op?

"Het is voor ons naast de website en de winkel de manier om te communiceren met onze klanten. Wellicht genereert social media meer klanten of omzet, maar dat is niet het doel op zich. We gebruiken het voornamelijk om de bekendheid van ons bedrijf met winkel te vergroten en voor promotie van onze producten en evenementen. Echt meer klanten en omzet door social media krijg je denk ik alleen als je ook online verkoopt: klanten kun je dan vanuit de social media direct naar je webshop dirigeren."

www.facebook.com/zuivelboerderijdriehoek



Jenny Vogel, Kaasboerderij de Gelder, Tijnje

Welke social media gebruiken jullie voor jullie bedrijf?

"We vinden Facebook het leukst."

Hoeveel tijd per week zijn jullie kwijt aan social media?

"Een medewerkerster van ons is er per keer een klein halfuur mee bezig. We plaatsen één keer per week of iedere veertien dagen een bericht. Zo'n bericht kan over een boerderijbeleving gaan of over een open dag. Dat soort berichten wordt best veel geliket en de mensen die ons volgen reageren ook regelmatig."

Wat levert het gebruik van social media jullie op?

"In ieder geval draagt het bij aan onze naamsbekendheid. Meer mensen weten ons te vinden dankzij Facebook. Ik denk wel dat als we er actiever mee bezig zouden zijn, het ons meer kan opleveren. We willen er nog meer mee doen, maar je weet hoe dat kan gaan. Dan ben je van plan om bijvoorbeeld foto's te maken en op Facebook te zetten, maar komt er iets tussen door en blijft het erbij."

www.facebook.com/KaasboerderijdeGelder/



Els Mesu, Kaasboerderij Schellach, Middelburg

Welke social media gebruiken jullie voor jullie bedrijf?

"Facebook en Twitter. De volgers op Twitter zijn vooral collega-boeren, via Facebook bereiken we veel consumenten."

Hoeveel tijd per week zijn jullie kwijt aan sociale media?

"Dat is moeilijk te zeggen. Het onderhoud van onze website besteden we uit aan een deskundige en hij plaatst ook berichten op social media als wij hem daarvoor opdracht geven. Het gaat dan om uitgebreidere berichten, vaak over een evenement, bijvoorbeeld als de koeien weer voor het eerst de wei ingaan. Korte berichten plaats ik zelf. Een overkill aan berichten is volgens ons niet goed, want dan vallen je berichten niet meer zo op."

Wat levert het gebruik van social media jullie op?

"Extra bezoekers en daarmee extra klanten. Vooral jonge gezinnen maken veel gebruik van Facebook. Op de dag dat de koeien in de wei gingen kwamen die in groten getale. Zij kopen op zo'n dag ook graag producten in de boerderijwinkel, hebben we gemerkt."

www.facebook.com/kaasboerderijSchellach