



1. **Beheer Vastgoed**
2. **Zabun personaliseren**
3. **Communiceren via Zabun**
4. **Prospectie via Zabun**
5. **Standaarddocumenten creëren met Zabun**
6. **Vastgoed uitwisselen met Zabun**
7. **Module Rapporten in Zabun**

8. Werken met Sociale Media in Zabun

8.1 Inleiding

Doel van de integratie van deze Sociale Media in Zabun is u in eerste instantie te laten proeven van de vele voordelen en vervolgens uw persoonlijke marketingstrategie te bepalen.

**We raden dus aan dat iedere medewerker zich zo spoedig mogelijk aan te melden op Twitter, Facebook, LinkedIn, ...
Zabun laat u nl. toe om uw vastgoed op al deze Sociale Media te verspreiden en dit op alle profielen van uw medewerkers.**

Sociale Media zijn de laatste jaren niet meer weg te denken. Met Zabun willen we jullie laten kennismaken met de kracht van deze Sociale Media en dit specifiek voor de vastgoedsector.

Miljoenen mensen brengen dus dagelijks een aanzienlijke tijd door op deze Sociale Media. Hoog tijd dus dat u op een intelligente wijze de mogelijkheden van deze Sociale Media optimaal tracht te benutten. Helemaal op het einde van deze handleiding kan u eveneens 10 tips vinden om uw Sociale Media nog meer te optimaliseren.

Sociale Media in Zabun

Wie nog niet actief is op Sociale Media kan in de volgende rubrieken terecht voor het aanmaken van een Account en hoe ieder Sociaal Medium werkt.

Wie reeds vertrouwd is met de diverse Sociale Media kan hier terecht om de mogelijkheden via Zabun meteen actief te gaan gebruiken.

8.1.1 Algemeen

Om een eigendom uit uw vastgoedportfolio te delen op Sociale Media selecteert u de eigendom die u wenst te delen.

Op de rechterzijde kan u klikken op acties. Daarna klikt u op delen. Dan ziet u vervolgens de iconen van de belangrijkste Sociale Media waarop u via Zabun uw eigendommen kunt adverteren (**delen**).

Het delen is zeer eenvoudig. U klikt op het gewenste Sociale Medium, meldt u aan (indien niet automatisch) en kan meteen gaan "tweeten", "delen", "sharen", ...

Hieronder vindt u meer gedetailleerde informatie per Sociale Medium.

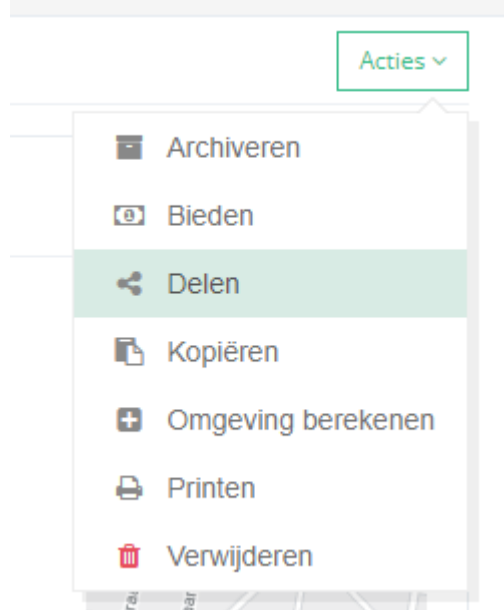



fig. 1 Delen via Zabun

8.1.2 Deel uw vastgoed op Twitter

(Nog geen Twitter-profiel? Zie **8.3 Twitter**, p.5)



Klik op  en het volgende scherm verschijnt indien u nog niet ingelogd bent of indien u nog geen Twitter-account hebt.

Log u in indien u reeds over een Twitter-account beschikt.
Klik op "Sign up" indien u nog geen Twitter-account hebt

Zabun heeft voor u reeds de meest ideale Tweet samengesteld (incl. hashtags). Klik op "Tweeten" op uw bericht te versturen.

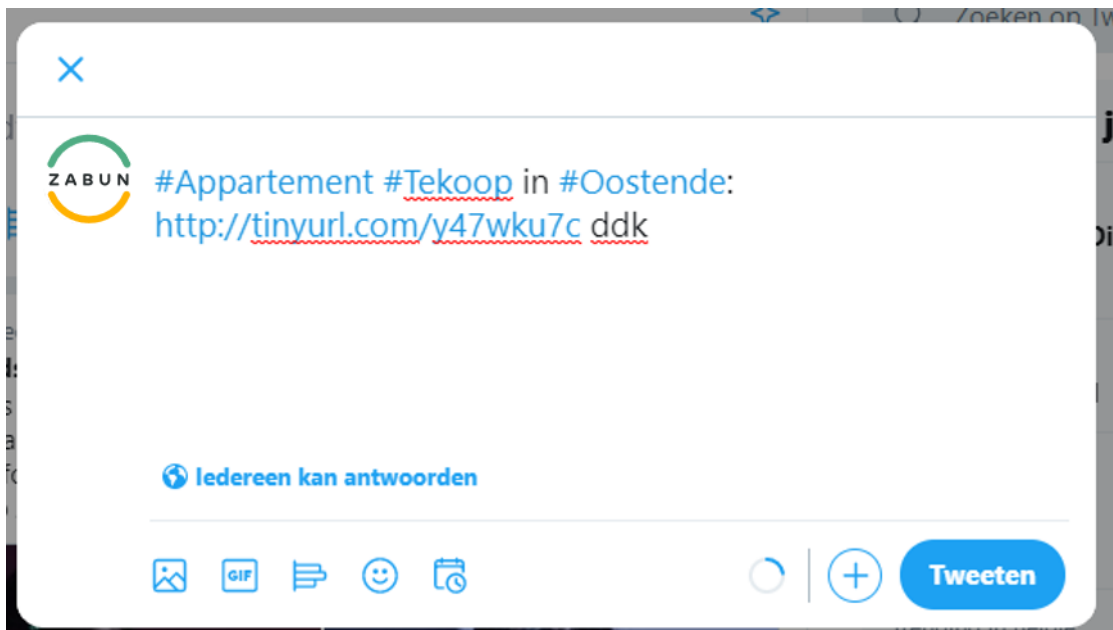



fig. 2 Delen op Twitter

8.1.3 Deel uw vastgoed op Facebook

(Nog geen Facebook-profiel of Facebook-pagina? Zie **8.3 Facebook**, p. 8)

Klik op  en het volgende scherm verschijnt. Voeg eventueel een persoonlijke notitie toe in het veld "Zeg hier iets over..." en klik op "**Op Facebook plaatsen**".

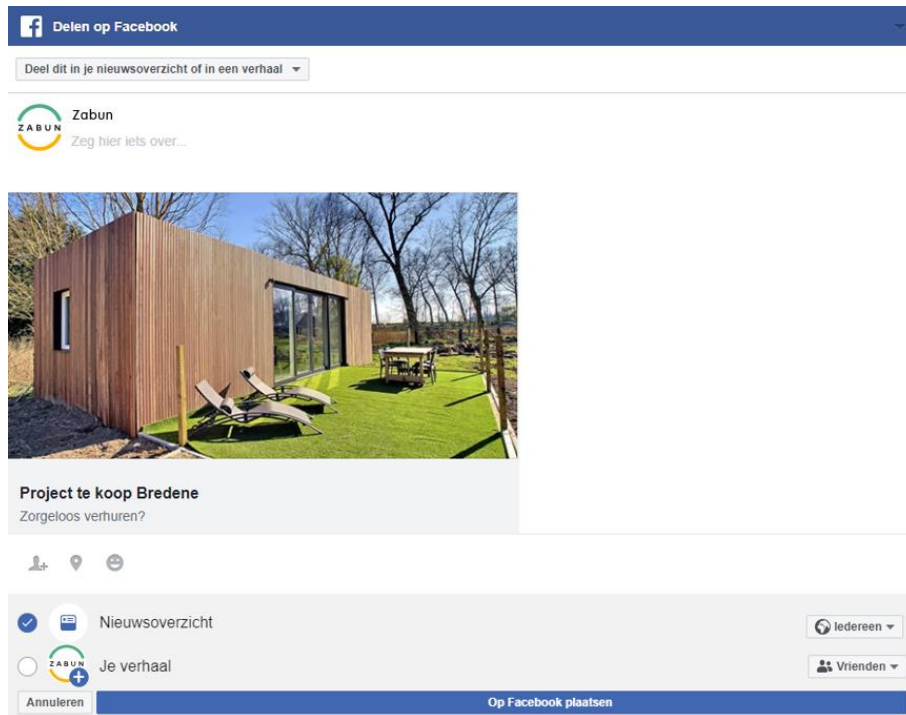



fig. 3 Deel op uw Facebook

8.1.4 Deel uw vastgoed op LinkedIn

(Nog geen LinkedIn-profiel? Zie **8.4 LinkedIn**, p. 10)

Klik op  en het volgende scherm verschijnt. Klik op "**Delen in een bijdrage**".

8.2 Twitter

Twitter is wereldwijd de 2de meest bezochte website (+/- 150 miljoen bezoekers) en het snelst groeiende Sociale Medium m.b.t. het aantal gebruikers.

Via Twitter kan u korte berichten (**Tweets**) de wijde wereld insturen. Tweets zijn korte berichten van maximaal 140 karakters en kunnen **hashtags** en (hyper)**links** bevatten.

Tweets zijn in principe publiek. Dat betekent dat iedereen uw Tweet kan ontvangen, lezen.

Twitter draait om "**Volgen**" en "**Volgers**".

- **Volgen**: selecteer de mensen, bedrijven, ... die u wenst te volgen. Op deze manier ontvangt u iedere Tweet die de persoon, bedrijf, ... die u volgt publiceert.
- **Volgers**: mensen, bedrijven, ... die u volgen (volgers) ontvangen iedere Tweet die u publiceert. **Hoe meer volgers, hoe meer mensen u bereikt.**

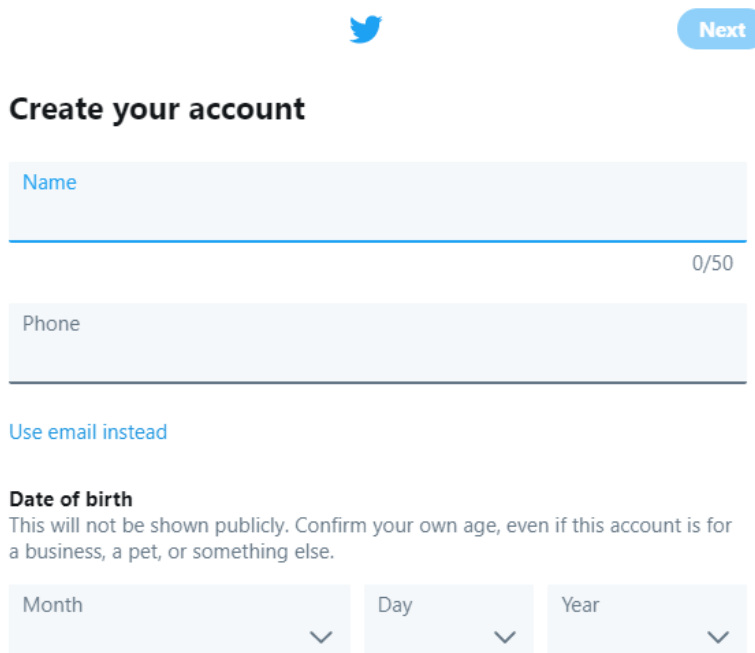
U kan zowel een Twitter-account aanmaken voor uw vastgoedkantoor als voor u persoonlijk. Beiden zijn interessant. Herhaal onderstaande procedure dus meermaals om het gewenste aantal Twitter-account aan te maken.

Voorlopig is deze informatie ruim voldoende om van start te kunnen gaan.

8.2.1 Uw Twitter-Account aanmaken

Indien u nog niet over een Twitter-Account beschikt, dan kan u deze zeer eenvoudig aanmaken.

Surf naar www.twitter.com en Registreer u.



The image shows a screenshot of the Twitter registration process. At the top, there is a Twitter bird logo on the left and a blue 'Next' button on the right. Below this is the heading 'Create your account'. There are two input fields: 'Name' and 'Phone'. The 'Name' field has a character count '0/50' at the bottom right. Below the 'Phone' field, there is a link that says 'Use email instead'. Further down, there is a section for 'Date of birth' with a note: 'This will not be shown publicly. Confirm your own age, even if this account is for a business, a pet, or something else.' Below this note are three dropdown menus for 'Month', 'Day', and 'Year', each with a downward arrow.

fig. 4 Registreer u op Twitter

In een volgend Scherm wordt een overzicht geboden van de keuze van uw Twitter-account, paswoord, ...

In de volgende stappen zal u ook nog meteen “interessante” mensen, bedrijven, ... voorgesteld krijgen om te volgen en om uw Contactpersonen op te laden. Voorlopig stellen we voor deze stappen over te slaan.

8.2.2 Uw Twitter-profiel

Vervolledig uw profiel zo goed mogelijk met een passende afbeelding van uzelf, uw bedrijf (kantoor, logo, ...) alsook een beschrijving van uzelf of uw bedrijf, ... **en uiteraard een link naar uw eigen website.**

8.2.3 Uw eerste Tweet

Ga naar uw Startpagina/Home en klik in het veld “Wat houdt je bezig?”

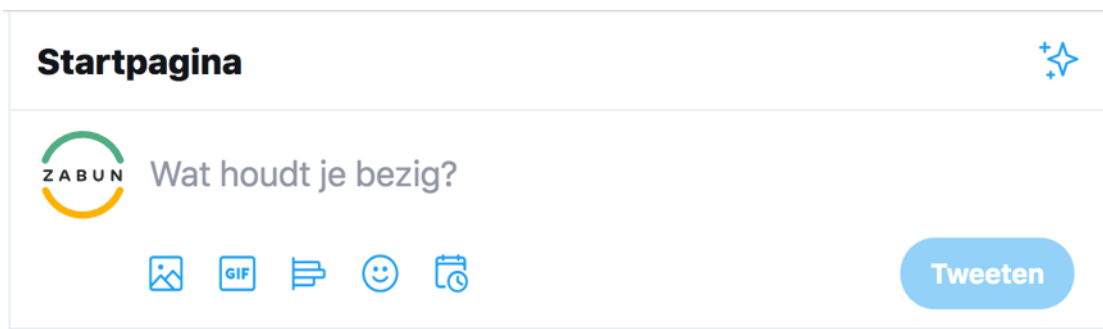


fig. 5 Nieuwe tweet opstellen

en typ uw eerste bericht. Vervolgens drukt u op “Tweeten” om het bericht te verzenden.

8.2.4 Wie ga jij volgen?

Uiteraard volg je [@Zabun_be](https://twitter.com/Zabun_be) wil je op de hoogte blijven van de laatste weetjes over uw vastgoedsoftware.

8.2.5 Wie gaat jou volgen?

Gezien iedere tweet in principe publiek is, kan iedereen uw bericht zien, lezen, ontvangen. Wanneer u m.a.w. een nieuwe woning in verkoop hebt, dan is het altijd interessant om dit te laten weten (zie hoger i.v.m. de mogelijkheden met Zabun).

Wenst u de kans dat iemand uw bericht leest te verhogen dan is het belangrijk er voor te zorgen dat meer mensen u, uw bedrijf, ... volgen. We zeggen eerder al “Hoe meer volgers, hoe meer mensen u bereikt”. Wanneer u uw vastgoed wenst te promoten is het aantal volgers belangrijk daar deze mensen sowieso uw bericht zullen zien.

Daarom raden we jullie aan om op regelmatige basis een berichtje (tweet) te plaatsen die informatie deelt, geeft, ... Dat kunnen eenvoudige zaken zijn

zoals een Open Kijkwoningendag, deelname aan een beurs, voorstelling van een nieuwbouwproject, interessant (vastgoed)nieuws, ...

8.3 Facebook

Facebook behoeft zonder twijfel minder uitleg dan Twitter. Facebook is immers wereldwijd absoluut de meeste bezochte site, nl. 734 miljoen unieke bezoekers in juni 2011 (studie comscore.com). In België bezochten ongeveer 6,7 miljoen Belgen (schatting Google) www.facebook.com in februari 2012. Volgens SocialBakers is 44,47 % of 4,6 miljoen (februari 2012) van de Belgische bevolking actief op Facebook waarvan 25% tussen de 25 & 34 jaar oud is. Dat betekent dus een enorm publiek die u dagelijks zou kunnen bereiken vanuit Zabun.



fig. 6 Facebook.com België

U kan zowel een Facebook-account aanmaken voor u persoonlijk (= Facebook-profiel) als voor uw vastgoedkantoor (= Facebook-pagina). Beiden zijn interessant.

Het verschil tussen Vrienden & Volgers: Een persoonlijke Facebook heeft **Vrienden**, uw bedrijfspagina heeft **Volgers**.

Voor een persoonlijk Facebook-profiel geldt "Hoe meer Vrienden, hoe meer mensen u bereikt". (een gemiddelde Facebook gebruiker heeft 120 vrienden volgens socioloog Cameron Marlow).

Voor een professionele Facebook-pagina geldt "Hoe meer Volgers, hoe meer mensen u bereikt".

We leggen u hieronder eerst uit hoe u een Facebook-profiel maakt. Een bedrijfspagina is zeer gelijkaardig.

8.3.1. Uw Facebook-Account aanmaken

Surf naar www.facebook.com. Hebt u nog geen Facebook-account dan krijgt u onderstaande scherm te zien.

facebook

Email or Phone Password [Log In](#)

[Forgot account?](#)

Sign Up

It's quick and easy.

First name Last name

Mobile number or email

New password

Birthday

Jul ▼ 23 ▼ 2020 ▼ ?

Gender

Female Male Custom ?

By clicking Sign Up, you agree to our [Terms](#). [Learn how we collect, use and share your data in our Data Policy](#) and how we use cookies and similar technology in our [Cookies Policy](#). You may receive SMS Notifications from us and can opt out any time.

[Sign Up](#)

[Create a Page for a celebrity, band or business.](#)

English (US) Nederlands (België) Français (France) Türkçe Deutsch Polski Română Italiano Español Português (Brasil) العربية [+](#)

[Sign Up](#) [Log In](#) [Messenger](#) [Facebook Lite](#) [Watch](#) [People](#) [Pages](#) [Page Categories](#) [Places](#) [Games](#) [Locations](#) [Marketplace](#) [Facebook Pay](#) [Groups](#)
[Oculus](#) [Portal](#) [Instagram](#) [Local](#) [Fundraisers](#) [Services](#) [About](#) [Create Ad](#) [Create Page](#) [Developers](#) [Careers](#) [Privacy](#) [Cookies](#) [Ad Choices](#) ▶

[Terms](#) [Help](#)

Facebook © 2020

fig. 7 Registratie op Facebook.com

Facebook vraagt u in een volgende stap meteen om automatisch op zoek te gaan naar je "Vrienden". Dit is interessant in het kader van uw professionele vastgoedactiviteiten. **Wanneer u immers een nieuwe woning te koop hebt en u plaatst deze via Zabun op uw Facebook dan krijgen al uw Vrienden die te zien.**

In de volgende stappen wordt u nog gevraagd wat meer persoonlijke informatie in te voeren om uw Facebook-profiel te vervolledigen.

8.3.2. Uw eerste bericht op Facebook

Berichten op Facebook plaatst u op uw "Prikbord" (the Wall).
Typ uw bericht (Statusupdate) in het voorziene venster "Wat ben je aan het doen?" en klik vervolgens op "Plaatsen" om uw bericht te publiceren.



fig. 8 Een bericht plaatsen

Wanneer uw vrienden dit bericht leuk vinden dan hebben zij verschillende mogelijkheden om hier op te reageren.

- Vind ik leuk
- Reageren
- Delen: dan delen zij uw bericht nogmaals met hun vrienden.

De fenomenale kracht van Delen: Als u zelf 100 vrienden hebt (die elke telkens ook nog eens 100 vrienden hebben) en 10% van deze vrienden deelt u bericht met hun vrienden **dan wordt bvb. uw vastgoedadvertentie zichtbaar voor 1000 mensen.**

8.4 LinkedIn

LinkedIn is de zakelijke versie van Facebook. Waar u met Facebook een netwerk van vrienden ter beschikking hebt, biedt LinkedIn u een netwerk voor uw zakelijke relaties. In België zijn er meer dan 1 miljoen mensen actief op LinkedIn (SocialBakers).

Het succes van uw berichten op LinkedIn hangt nauw samen met het aantal zakelijke relaties (connections) die u hebt. Hier geldt "**Hoe meer connections, hoe meer mensen u bereikt**".

8.4.1 Uw LinkedIn-Account aanmaken

Surf naar www.linkedin.com. Hebt u nog geen LinkedIn-account dan krijgt u onderstaand scherm te zien.

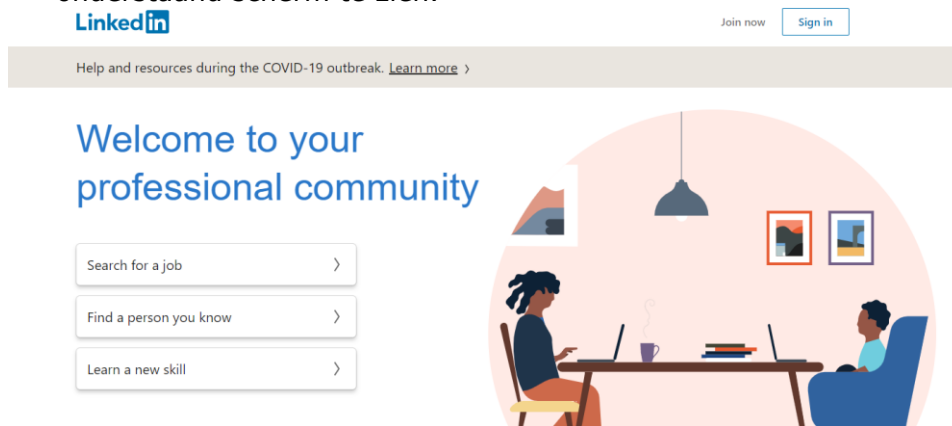



fig. 9 Registratie op LinkedIn.com

Vervolledig vervolgens de schermen om uw Profiel aan te maken.

8.4.2 Vervolledig uw LinkedIn-profiel

Vooraleer uw eerste bericht te versturen is het professioneler om uw

LinkedIn-profiel te vervolledigen. Klik hiervoor op  in uw profiel. Vermeld zeker uw website (URL).

8.4.3 Uw eerste bericht op LinkedIn

Ga naar uw LinkedIn Home om berichten te plaatsen en u zal onderstaand veld zien verschijnen. Typ in het veld "Begin met het schrijven van een bijdrage" uw bericht en klik vervolgens op "Plaatsen".

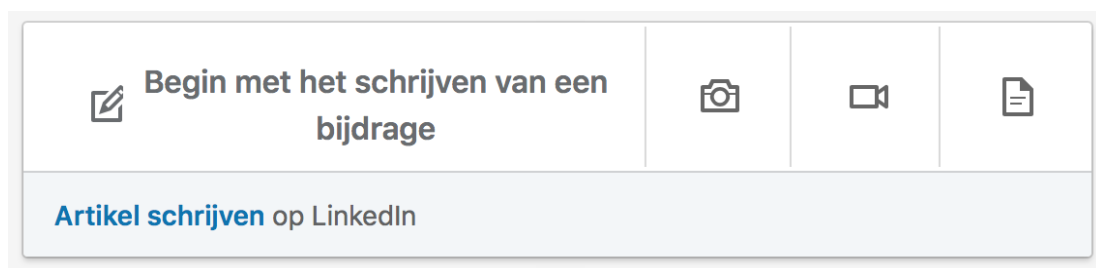


fig. 10 Plaats een bericht

8.5 Tips om uw Sociale media te optimaliseren

Tien tips voor het gebruik van sociale netwerksites

Anno 2012 zijn sociale netwerksites niet meer weg te denken uit onze samenleving. Facebook is de meest bezochte website van het moment en algemeen kunnen we stellen dat miljoenen mensen dagelijks een aanzienlijke tijd doorbrengen op de verschillende sociale media zoals Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ en YouTube. Deze media geven u als vastgoedmakelaar alvast de kans om hiervan optimaal gebruik te maken en uw kantoor aan de consument bekend te maken via deze digitale en interactieve weg. Bent u echter nog niet helemaal op weg met deze hedendaagse manier, dan vindt u hieronder alvast 10 tips die sociale netwerksites de moeite waard maken.

Een: Om te beginnen, dient u eerst na te denken over het gebruik van deze belangrijke sociale kanalen. Wat zijn de doelstellingen van de kanalen? Hoe kan het sociale mediagebeuren geïntegreerd worden in uw algemene marktstrategie? Kan Facebook of Twitter gebruikt worden als dienstverlening naar de klanten toe? Dient de sociale media ertoe om een groep van gebruikers samen te brengen of heeft u behoefte aan een eigen kanaal voor uw klanten en tevens een eigen kanaal voor alle andere bezoekers? Een voorbeeld ter verduidelijking kan hierbij het volgende zijn. Zabun heeft een eigen Facebookpagina die speciaal in het leven werd geroepen voor de gebruikers van de software terwijl er eveneens een Facebookpagina Immoproxio bestaat waarbij kandidaat-kopers en geïnteresseerden ondergedompeld worden in het hedendaagse nieuws over vastgoed.

Twee: Via sociale netwerksites kan u uw eigen inhoud over vastgoed, of over specifieke panden toevoegen, maar kan u eveneens informatie van een ander doorsturen. Sociaal zijn gaat namelijk niet alleen over het delen van de eigen inhoud. Wanneer u bijvoorbeeld een nieuwsitem op Immoproxio boeiend vindt, kan u dat delen en de wijde wereld insturen. Wanneer het interessant is voor u, is het hoogstwaarschijnlijk ook interessant voor uw publiek. Op Twitter heet dat Retweeten, op Facebook spreekt men van delen.

Drie: Het hoofddoel van sociale netwerksites is niet de verkoop, maar het sociale aspect. Een gouden raad: wees dus sociaal. Betrek uw publiek bij uw statussen, heb gesprekken met hen en zorg er vooral voor dat verschillende bezoekers van de pagina met elkaar praten. Hierbij creëert u meteen een gemeenschap van individuen met dezelfde interesses en met dezelfde vragen over uw vastgoedkantoor. Probeer bovendien ook mee te leven met uw publiek. Wanneer iemand commentaar geeft op uw sociale site, aarzel dan niet om te reageren. Wees alert, waardeer het publiek en reageer geregeld. Kortom, toon uw consument of potentiële consument dat u steeds naar hen luistert.

Vier: Vermijd op uw sociale media een lijst van de eigendommen die u aanbiedt. Facebook en Twitter zijn nog steeds geen replica's van uw eigen website. Vul steeds aan met nieuws over vastgoed en relevante informatie die uw doelstellingen steeds ondersteunen. (Volg ons op de Facebookpagina van Immoproxio of volg Proxio op Twitter om automatisch op de hoogte te blijven van het laatste nieuws over vastgoed) Vergeet ook zeker en vast geen link naar uw eigen website zodat geïnteresseerden toch een lijst van uw panden kunnen terugvinden.

Vijf: Zorg er voor dat het publiek van uw site uw inhoud gaat delen op hun eigen sociale netwerken. Stel uzelf dus steeds de vraag of zij de content kunnen Liken

of Tweeten en of ze de aangeboden inhoud ook op hun eigen Facebook of LinkedIn zullen plaatsen. Dat is namelijk de kracht van het hele sociale mediagebeuren.

Zes: Blijf ook steeds op de hoogte van de nieuwe ontwikkelingen binnen de sociale media. Een nieuwigheid kan bijvoorbeeld de nieuwe netwerksite Google+ zijn die een antwoord biedt op het alombekende Facebook. Er als eerste bij zijn kan namelijk heel wat voordelen met zich meebrengen.

Zeven: Kijk zowel binnen als buiten uw eigen vastgoedsector. Bekijk hoe het er bij andere industrieën aan toe gaat op vlak van het gebruik van sociale media. Stel je steeds de vraag of u hier iets kan uit leren en of u dat ook binnen uw eigen sector kan integreren. Leg eens je oor ten luister en kijk wat zij doen op vlak van foto's, statussen, tweets of eventueel filmpjes.

Acht: Controleer geregeld uw aanwezigheid op de netwerksites. Maak eveneens afspraken over de maatregelen die u zal nemen op weg naar uw succes. Om uw aanwezigheid op de diverse kanalen gemakkelijk te beheren, kan u gebruik maken van zowel betalende als niet-betalende tools die de verschillende netwerksites samenbrengen zoals Tweetdeck of Hootsuite.

Negen: Zorg er ten slotte voor dat uw vastgoedkantoor goed vertegenwoordigd wordt op de verschillende kanalen. Het gaat namelijk niet alleen over het hebben van een logo op een Facebookpagina, maar eveneens over een nieuwe kans om uw handelsgebeuren professioneel te promoten. Zorg er ook voor dat de toonaard van uw statussen en boodschappen overeenkomt met uw eigen werkwijze en uw eigen merk.

Tien: Heb ten slotte geduld. Rome is ook niet in één dag gebouwd. Wanneer uw inhoud zinvol en relevant is en wanneer u zich op een zinvolle manier gaat bezighouden met uw publiek, zal u vlug genoeg de voordelen van de sociale media inzien en zal alles snel de moeite waard zijn. Sociale media kunnen echt wel een grote meerwaarde leveren.