

**S**ociale netwerken zijn realiteit omdat de consument dat wil. Enkele cijfers en bevindingen. 5,9 miljoen Belgen hebben internet. 90% heeft thuis een breedbandaansluiting. 47% van de Belgen heeft ervaring met e-commerce.

Tegelijk blijkt dat de 'advertising forms' die mensen het meest vertrouwen, aanbevelingen van anderen (90%) en online consumenten opinies (70%) zijn. Traditionele mediakanalen zijn sterk verzwakt. TV krijgt nog het vertrouwen van 62% van de consumenten en radio 55% (bron:

Nielsen). Daarnaast blijkt dat de invloed van 'company driven marketing' zoals direct marketing, in-store product experience, traditionele advertising, sponsoring en sales gesprekken afnemen. Daarentegen worden 'consumer-driven touch points' zoals mond-tot-mondreclame en online research alsmar belangrijker. Wat dat laatste betreft, heeft Google 96% marktaandeel in België. PR-manipulatie en spin doctors hebben afgedaan. Online conversations worden hoog gewaardeerd en als erg effectief beoordeeld.

#### Sociale media is ingeburgerd

Marketeers hebben daarom massaal de sociale media geïntegreerd in hun campagnes. Uit een wereldwijd onderzoek gerealiseerd door Unica, gespecialiseerd in de ontwikkeling van marketingtechnologie, blijkt dat wereldwijd bijna de helft van alle marketeers op dit ogenblik sociale media gebruikt in zijn

## De consument vraagt en krijgt sociale media

# Sociale netwerken alom gebruikt

campagnes. In Europa ligt het cijfers op 34%.

Daarnaast zegt 23% wereldwijd van plan te zijn deze platformen binnen de volgende twaalf maanden in zijn campagnes te zullen integreren. In Europa is dat 30%. In totaal zegt dus 80% van de marketeers op dit ogenblik of in de toekomst gebruik te zullen maken van sociale media. Hiermee wordt volgens Unica ook bij de marketeers de populariteit van websites zoals Facebook en Twitter bij de consumenten weerspiegeld.

Het blijkt ook dat nagenoeg alle varianten van sociale media evenveel worden toegepast. Daarbij wordt in eerste instantie gedacht aan sociale netwerksites zoals Facebook (82%), blogs (70%) en microbloggingsites (70%).



**Geert VANHEES**

Managing Partner 4Growth  
Gastdocent Vlerick Leuven Gent  
Management School

U wil reageren? Stuur een e-mail naar  
[we.listen@cxonet.be](mailto:we.listen@cxonet.be)