_

FRESH BRIDGE

DECEMBER PLAYBOOK_

Jingle all the way

Alex Vijfvinkel
Guillaume Soudain

WE MOETEN EIGENLIJK OOK IETS DOEN MET KERST...

-De Klant

FRESH BRIDGE

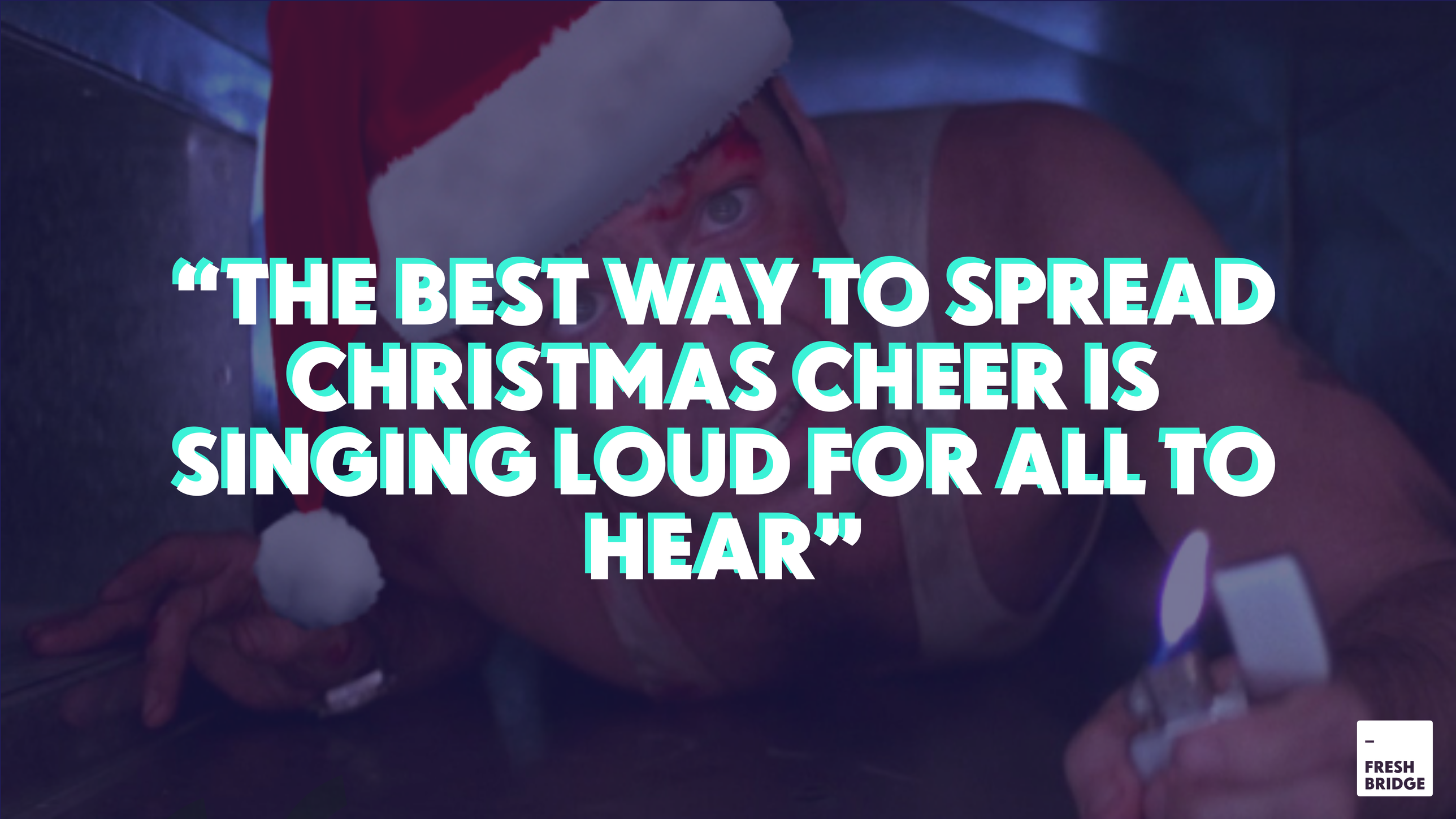
HO HO HO INTRO_

DECEMBER: DE HORRORMAAND VOOR DE PAKKETBEZORGER

Na al het Black Friday geweld stoten we direct door met Sinterklaas en de voorbereidingen op kerst en Oud & Nieuw. Waar vorig jaar kerstmis nog werd doorgebracht in een lockdown, lijkt het er op dat de aankomende feestdagen weer in grote getale gevierd kunnen gaan worden.

De consument is meer dan ooit online aanwezig. Het grote voordeel van social is dat je letterlijk iedereen in je doelgroep kunt bereiken, juist óók degene die jou nog niet kennen. Dit zorgt er voor dat de merken in de rij staan om te adverteren. Het kanaal waar het grootste deel van het advertentiebudget naartoe gesluisd wordt, is social media. Zorg dus dat je opvalt tussen al het advertentie geweld.

Daarom geven wij jou in dit playbook een aantal tips & tricks om tijdens de feestdagen net zo te knallen als de fles champagne tijdens de jaarwisseling 🍾


"THE BEST WAY TO SPREAD CHRISTMAS CHEER IS SINGING LOUD FOR ALL TO HEAR"
FRESH BRIDGE

AGENDA_

5 BACKGROUND

10 EARLY DECEMBER

20 CHRISTMAS TIME

25 BYE BYE SANTA

FRESH BRIDGE

BACKGROUND

Holiday season

FRESH BRIDGE

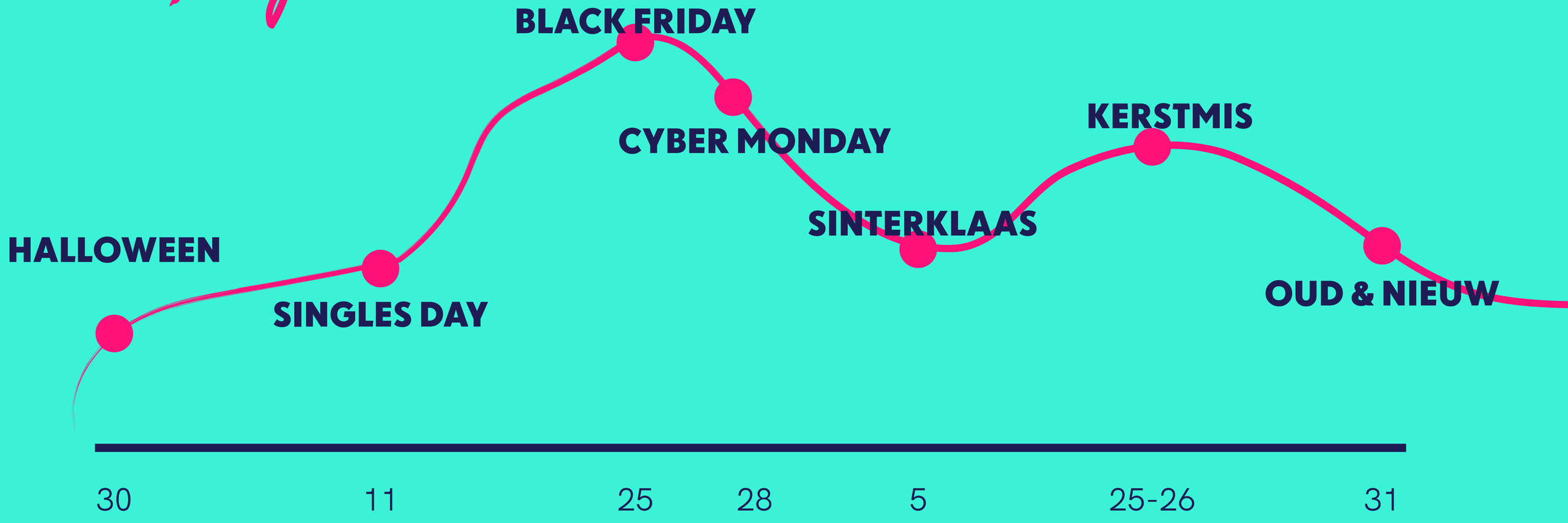
It’s that time again_

JINGLE ALL THE WAY

De blaadjes vallen van de bomen, Black Friday barst los en de feestdagen staan voor de deur. Zorg dat je op tijd begint met het uitzetten en ontwikkelen van je campagnes en budget vrij maakt om alles uit de feestdagen-rush te halen!

HOLIDAY SEASON

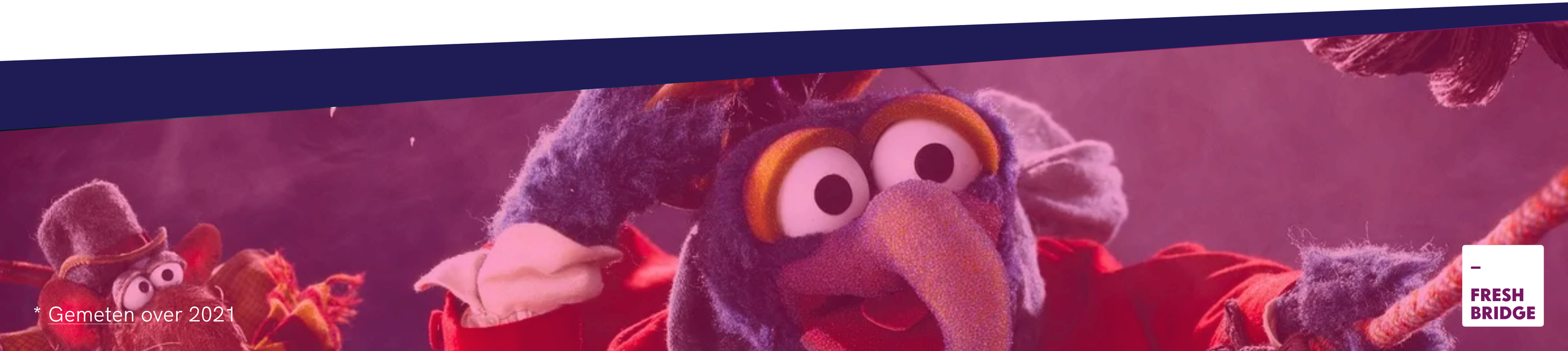
Google searches



— = Google zoekopdrachten

FRESH BRIDGE

WAT VINDEN KLANTEN BELANGRIJK TIJDENS HET ONLINE SHOPPEN?*

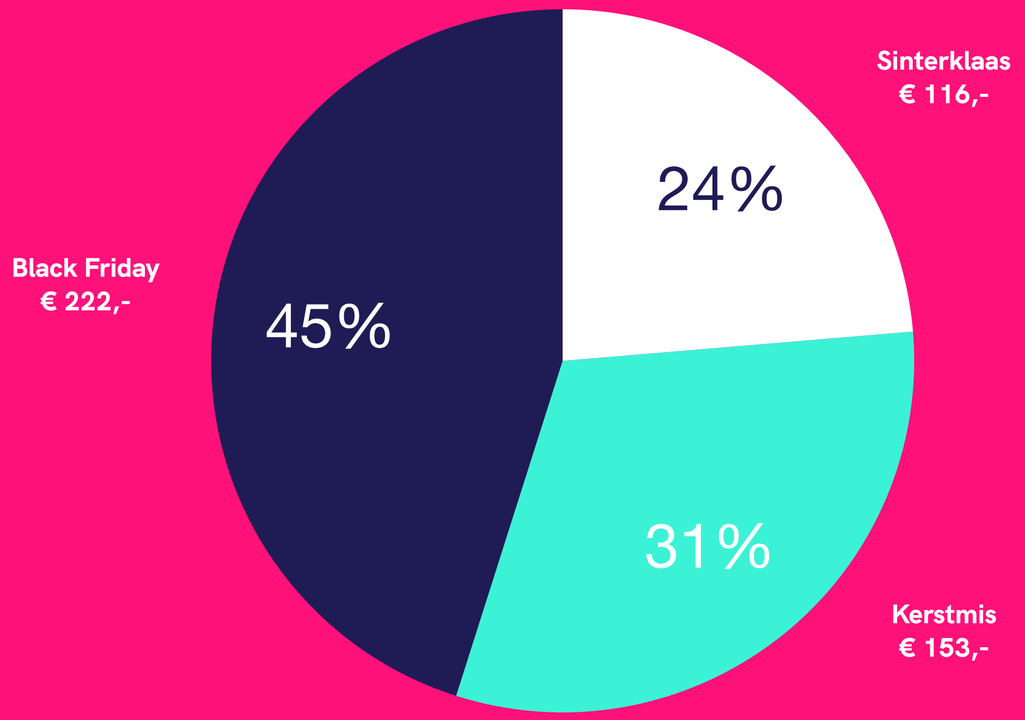


* Gemeten over 2021

FRESH BRIDGE

GEMIDDELDE UITGAVEN

Shop till you drop



FOCUS OP SANTA

In dit playbook zal de focus liggen op de kerstdagen. Sinterklaas komt al aan op 12 november en de meeste cadeau's voor pakjesavond zullen gekocht worden rondom Black Friday/Cyber Monday. Stel potentiële klanten op tijd op de hoogte van je korting-acties en speel in op de interesses van de kids. Zij zijn namelijk degene die het verlanglijstje zullen maken.

Voor december geldt;

All eyes on Christmas!

* Gemeten over 2021

FRESH BRIDGE

EARLY DECEMBER

Prepare yourself

FRESH BRIDGE

Santa's coming

BE PREPARED

Hoog tijd dus om je voor te bereiden! Hoe zorg je ervoor dat je het meeste uit de feestdagen-rush haalt, en hoe zet je social media daarbij in? Hier vind je essentiële social media tips voor de feestdagen, Let it snow & go go go!

PRODUCT POLLS

Polls zijn een handige en interactieve manier om te ontdekken wat je klanten graag willen hebben/kopen en om meer over ze te weten te komen. Op basis van de poll resultaten kan je vervolgens deze thema’s/producten laten terugkomen in je content of een winactie opzetten.

Ook kunnen polls een leuke manier zijn om de interactie aan te gaan met je doelgroep en meer over ze te weten te komen. Denk aan polls over recepten tijdens het kerstdiner.

BEKENDE DOELGROEP

Begin de maand met video-content zodat er doelgroepen opgebouwd kunnen worden van de kijkers & betrokken personen. Zo kan verderop in de maand deze efficiënte doelgroep worden ingezet voor conversie. Daarnaast brengen video’s de kerstsfeer beter over dan Visuals.

Ook werkt het erg goed om je ads juist in te zetten richting de personen die tijdens Black Friday een aankoop hebben gedaan of hun winkelmandje gevuld hebben. Zo blijf je Top of Mind, laat je zien dat je om ze geeft en belangrijker natuurlijk, behaal je sneller verkopen.

FRESH BRIDGE

BRENG JE PAGINA'S IN DE KERSTSFEER

Breng je social media kanalen in de december-sfeer. Pas de omslagfoto's aan en eventueel je profielfoto. En geef vervolgens al je content dezelfde sfeer mee. Doe hetzelfde voor de website, zodat je overal hetzelfde uitstraalt en laat zien dat de volledige focus op kerst ligt.

Let hierbij ook op hoe jouw site organisch rankt bij kerst-gerelateerde zoektermen. Schrijf bijvoorbeeld blogs over kerstcadeau's. Zodat je ste hoger in de Google ranking komt.

FRESH BRIDGE

GIFTCARDS

Cadeaukaarten komen vaak goed van pas en zijn eigenlijk altijd het juiste cadeau, maar zijn vaak niet leuk om als kerstcadeau te geven. Creëer daarom speciaal voor de feestdagen specifieke giftcards met leuke extra's.

Wel moeten de giftcards kenbaar gemaakt worden aan de doelgroep. Dit kan door specifieke campagnes op te zetten of bepaalde win-acties te creëren op social. Ook kunnen gelinkt worden aan bepaalde sales-acties.
VB: Bij besteding van € 50, een giftcard van €10,- cadeau.

FRESH BRIDGE

VERLANGLIJSTJE

Creëer je eigen verlanglijstje- of checklist-templates. Op deze manier blijf je gemakkelijk top of mind en heb je de mogelijkheid om jou producten, diensten of merk extra onder de aandacht te brengen. Daarnaast kan je, wanneer je beschikt over een webshop, de concurrentie uitsluiten door direct door te linken naar de producten in jouw shop.

Het verlanglijstje kan online gedeeld worden of uitgeprint worden waardoor je ook bij een nieuwe doelgroep en/of offline zichtbaar bent.

FRESH BRIDGE

VERZEND- & RETOURBELEID

90% van de consumenten geeft aan dat het beleid rondom verzenddagen en retourbeleid van belang is bij hun aankoop. Communiceer dit dan ook duidelijk aan de voorkant. Zo kan het aantal verzenddagen hoger zijn tijdens deze periode.

Zet de teruggestuurde producten om in kansen. Verlaag de prijzen van deze producten in de periode na de feestdagen (Q5).

FRESH BRIDGE

VERRAS JE DOELGROEP

Laat direct na Cyber Monday zien dat de focus gaat op de feestdagen. Communiceer dergelijke acties dan ook snel na Sinterklaas, zodat je (potentiële) kopers hier rekening mee kunnen houden en je de concurrentie te snel af bent. Beloon je loyaalste fans door ze iets extra's te geven als verrassing.

Het is de tijd van het jaar om goodwill te kweken. Denk bijvoorbeeld aan een kortingscode (per DM) wanneer iemand een comment achterlaat onder een post. Of creëer een online omgeving voor het delen van kerstwensen. Zo creëer je een fan voor een langere tijd en zorgt dit voor meer reacties onder andere posts.

EXTRA AD INFO

Middels nieuwe advertentie-labels is het nu op Facebook mogelijk om extra (belangrijke) informatie toe te voegen aan je advertenties. Naast je visual of video ziet de doelgroep in één oogopslag het aantal verzenddagen, retourbeleid, aantal reviews, pagina volgers of openingstijden. Dit kweekt vertrouwen bij de doelgroep, waardoor ze eerder zullen overgaan tot aankoop of de interactie met het merk zullen aangaan.

FRESH BRIDGE

CHRISTMAS TIME

Take notes

FRESH BRIDGE

Merry X-mas

AND A LOT OF SHOPPING

16-25 december. Na alle voorbereidingen is het nu tijd om de last-minute shoppers naar de winkel te krijgen. Spread the love en neem de tijd om je meest loyale fans te bedanken!

X-MAS DEALS

Ook tijdens de feestdagen is er nog genoeg ruimte voor winactie's. Zo wordt je sneller ontdekt door potentiële klanten. Denk hierbij aan de winactie's waarbij de klant een aantal acties moet uitvoeren, zoals het taggen van vrienden of een post delen in hun stories. (Let op! Deze winacties mogen enkel organisch plaatsvinden). Ook worden de "12 days of Christmas" steeds populairder, waarbij er elke dag een actie of tip voor 2023 gedeeld wordt. Zo houdt je de volgers geboeid en zullen ze elke dag terugkomen. De 12 days beginnen op 25 dec en lopen door t/m 5 januari.

FRESH BRIDGE

KERST GEVOEL

Het kerstgevoel is niet alleen ‘vrede op aarde’, het is vaak ook een gevoel van op het laatste moment nog cadeautjes moeten scoren. Speel hier op in en leg de nadruk op je verzenddagen, “Vandaag besteld, overmorgen in huis”. Richt daarnaast je catalogus hier op in.

Creëer specifieke categorieën zoals cadeau’s voor verre familieleden met enkel accessoires of focus je post op de 5 tips voor last minute kerstcadeau’s. Veroordeel de personen niet omdat ze te laat zijn met hun inkopen, maar laat juist zien dat je ze begrijpt en help ze.

HIGHLIGHT GIFTS

Pas je catalogussen op Facebook aan met specifieke sinterklaas/kerst of O&N cadeau’s. Hetzelfde geldt voor je website, creëer een categorie met Kerstcadeau’s. Haal deze informatie uit de voorgaande decembermaanden en verbind hier eventuele deals aan.

Ook werkt het goed door op je website blogs te delen met recepten voor kerst, tips om geld te besparen in 2023 of je goede voornemens lang vol te houden.

FRESH BRIDGE

BYE BYE SANTA

Welcome Q5

FRESH BRIDGE

We're not done yet_

WE'RE JUST GETTING STARTED

Q5 is de week tussen kerst en Nieuwjaar. Een rustige periode qua advertising en dus lage kosten. Het moment om overgebleven stock weg te zetten, personen te verleiden een aankoop voor zichzelf te doen of juist reserveringen voor het nieuwe jaar te boeken.

Q5

Je budget inzetten tussen kerst en O&N voelt misschien wat “late to the party”, maar dit is een gat waar je juist goed kan inspringen. 1. Weinig concurrentie, 2. de tijd om personen te verleiden die niets voor zichzelf hebben gekocht of 3. juist hun cadeau’s willen ruilen. 4. De gekregen cadeaubonnen zullen verzilverd gaan worden in deze dagen.

Speel in op de ongewone uitingen. Zoals de frustraties na een mislukt familiediner of het ruilen van gekregen cadeau’s. Of wat te denken van een campagne richting de goede voornemens?

FRESH BRIDGE

CROSS & UPSELL

Cross & upsell is niet allen interessant tijdens kerst, maar ook zeker de dagen na kerst. In de maand december hebben veel mensen aankopen gedaan. Zowel voor andere als voor zichzelf. Gebruik deze data om een cross-sell campagne op te zetten. Creëer een catalogus met gerelateerde producten en focus deze op de personen die de afgelopen 30 dagen een aankoop hebben gedaan. Veel zijn op zoek naar aankopen die compatibel zijn met hun nieuwe apparaten. Grijp deze kansen!

FRESH BRIDGE

USER GENERATED CONTENT

User generated content betekent letterlijk door gebruiker gemaakte content. Schroom niet om je volgers of ontvangers van cadeau’s te vragen om content te delen op hun eigen social kanalen, wellicht kan hier ook nog een incentive/ winactie aan gehangen worden. Deze content is het ideale startschot voor de campagne van volgend jaar en zo ben je volgend jaar in staat om jouw producten te laten zien middels eerlijke getuigenissen.

FRESH BRIDGE

IMPROVE FOR 2023

Meten is weten. Analyseer de statistieken van december goed en ontdek welke content nu de meeste likes, volgers of aankopen hebben opgeleverd. Elke fanbase is uniek en reageert anders op de content. Ontdek welke content nu het beste in de smaak valt bij jou doelgroep en haal hier direct je learnings uit voor het komende jaar! Test & learn.

FRESH BRIDGE

Thats all_

LET'S HAVE A DECEMBER TO REMEMBER

Via de tips en tricks in dit playbook kan het niet anders dan een geweldige social maand worden. Hulp nodig bij het opzetten of de creatie? Just give us a call!

MERRY X-MAS...

you filthy animal!

FRESH BRIDGE

Alex Vijfvinkel

Guillaume Soudain