

Social Media & Digital Marketing Strategie

AZ Curaçao

Op dit moment bestaat onze marketing voornamelijk uit:

- Flyers
- Simpele posts
- Weinig video-content
- Beperkte online zichtbaarheid

Dit werkt nog, maar **sluit niet meer aan bij hoe mensen vandaag auto's ontdekken en kopen**, vooral niet in de leeftijd **25–45 jaar**.

Vandaag willen mensen:

- Snel informatie
- Echte mensen zien (sales, influencer)
- Korte, duidelijke video's
- Online vertrouwen opbouwen vóór ze de showroom binnenstappen

2. Nieuwe visie: van basic naar next level

Mijn voorstel is om AZ Curaçao te positioneren als:

- Modern
- Betrouwbaar
- Toegankelijk
- Actief online

Door **videofirst / photoshoot marketing** te gebruiken op:

- Instagram
- Facebook
- **YouTube (ads & walkaround video's)**

Niet alleen verkopen, maar **interesse en vertrouwen creëren**.

3. Korte video's (Reels / Shorts / Ads)

Waarom korte video's?

- Mensen scrollen snel
- Lange video's worden minder bekeken
- Korte video's geven sneller impact

Doel:

In 15–45 seconden laten zien:

- Wat maakt deze auto speciaal?
- Voor wie is deze auto?
- Waarom AZ Curaçao?

Contentideeën:

- “3 dingen die je moet weten over deze BAIC”
- “Waarom deze auto perfect is voor Curaçao”
- “Prijs, verbruik en belangrijkste features in 30 sec”
- Quick POV-video's met sales personeel

Deze video's maken we samen met:

- Onze **sales mensen**
- **Influencer: Veronique Snijders** (voor extra exposure & bereik)

4. Lange video's: Walkaround (YouTube & website)

Belangrijk punt (compromis)

Lange video's zijn **niet ideaal voor social media**,
maar **wel heel sterk voor YouTube en ads**.

Daarom stel ik voor:

Gebruik van walkaround video's:

- **YouTube kanaal AZ Curaçao**
- **YouTube Ads**
- Website / WhatsApp doorsturen naar klanten

Wat is het voordeel?

- Mensen die echt interesse hebben, kijken langer
- Geeft vertrouwen
- Beantwoordt bijna alle vragen vooraf
- Helpt klanten sneller beslissen

Kort + informatief voor social media

Lang + volledig voor YouTube & serieuze kopers

5. YouTube Ads (nieuw onderdeel)

Ik zal **YouTube actief gebruiken** voor:

- Advertenties
- Walkaround films
- Remarketing (mensen die al interesse toonden)

Waarom YouTube?

- Mensen zoeken actief naar auto's
- Video's blijven lang beschikbaar
- Ideaal voor walkarounds

Voorbeeld flow:

1. Klant ziet korte video op Instagram
2. Klant krijgt YouTube ad met walkaround
3. Klant komt voorbereid naar showroom

6. Rol van influencer (Veronique Snijders)

Doel:

- Sneller bereik
- Meer vertrouwen
- Nieuwe doelgroep aantrekken

Content:

- Auto's testen
- "Daily use" ervaringen
- Reels & stories
- Eventueel YouTube collab

Niet sales-pushend, maar **authentiek & relatable**.

7. Resultaat dat we willen bereiken

- Meer online zichtbaarheid
- Jongere & koopkrachtige doelgroep
- Meer showroombezoeken
- Betere voorbereiding van klanten
- Snellere beslissingen

8. Start voorstel

- Start met **1 video per week**
- Eerste video kan **deze donderdag**
- Met sales (bijv. Edir)
- Parallel YouTube kanaal opzetten

9. Veronique commercial content (zie in de links)

https://www.instagram.com/reel/DSdK-c3j7Eu/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFlZA==

https://www.instagram.com/reel/DPUKO8ZEV6A/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFlZA==

https://www.instagram.com/reel/DQccnBeEk4i/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRlODBiNWFlZA==

Naast Veronique Snijders kan ik ook:

- **Meerdere influencers checken**
- Hun **media kits opvragen** (bereik, doelgroep, prijzen, platforms)
- Vergelijken op:
 - Leeftijd doelgroep
 - Engagement
 - Platform (Instagram / TikTok / YouTube)
 - Kosten vs. Bereik

Werkwijze:

1. Ik selecteer **2–4 geschikte influencers**
2. Verzamel hun **media kits & voorstellen**
3. Maak een **overzichtelijke vergelijking**
4. **GM kiest** welke influencer(s) het beste past bij AZ Curaçao

Zo houden we:

- Controle over het budget
- Consistente branding
- De juiste match met onze doelgroep (25-45)

Conclusie

Met deze aanpak combineren we:

- Korte, snelle video's voor social media
- Lange, informatieve walkaround video's voor YouTube

- YouTube Ads voor gerichte zichtbaarheid
- Sales personeel voor authenticiteit
- Influencers voor extra bereik

Resultaat: sterkere online presence, betere leads en meer kans op snellere verkoop.