# Inleiding

Iedereen gebruikt tegenwoordig sociale mediasites zoals Facebook, Twitter of Youtube. Weinig mensen staan er echter stil bij hoe men deze sites draaiende kan houden, want het gebruik van deze sites is ten slotte helemaal gratis. Wij hebben besloten te onderzoeken hoe belangrijk reclame is voor de inkomsten van sociale mediasites. We vonden dit een zeer interessant onderwerp omdat we beiden heel veel tijd steken in het gebruik van sociale mediasites. We hadden echter geen idee wat het belang is van reclame op dergelijke websites. We weten dat er zeer veel geadverteerd wordt op sociale media, maar waarom precies is adverteren op sociale media zo belangrijk?

Sociale media sites zijn sites waar je jezelf op kan registreren en waarmee je informatie met elkaar kan delen op een leuke manier. De populairste voorbeelden van sociale media zijn Twitter,

Facebook, Youtube en Instagram. Je kan daar niet alleen tekst delen maar ook muziek, foto’s en ook video’s als op youtube kunnen een vorm van sociale media zijn. Meestal zijn social media’s echte communities. Familie en vrienden delen foto’s, nieuwtjes en informatie met elkaar. Ook bedrijven maken gebruik van sociale mediasites.Het voordeel hiervan is de mond-tot-mondreclame. Het is meestal de beste reclamevorm want als iemand tevreden is over jouw product of dienst wordt dit dikwijls doorverteld. Dit doorvertellen gaat veel sneller en naar veel meer mensen tegelijk, dan wanneer dit mondeling zou gebeuren.

# Marketing

Adverteren is niet alleen mogelijk op zoekmachines zoals Google Adsense, want met de opkomst van sociale media beginnen ook die websites een interessante plaats te worden voor gerichte reclame. Social media advertising, of het reclame maken op sociale netwerken zoals Facebook, Twitter of YouTube begint onder andere ook populairder te worden.

## 2.2 Strategie

Sociale mediasites trekken adverteerders aan door hen eerst gratis reclame aan te bieden. Bijvoorbeeld met het aanmaken van een gratis pagina, waar men de laatste nieuwtjes van hun product of dienst kan posten. Daarna wordt er aangeboden om hun berichten te verspreiden tegen betaling. Dan kan men kiezen welke doelgroep men wil bereiken.

Het grote voordeel van adverteren op sociale media is dus dat het persoonlijke reclame is. Dankzij de gegevens van hun leden die sociale media in bezit hebben, kan een advertentie aangeboden worden aan de groep die de ondernemer wil bereiken. Zo bereiken de ondernemers wie ze moeten bereiken via een website die dagelijks door bijna iedereen bezocht wordt.

Sociale mediasites zorgen er tegenwoordig zelf ook meer en meer voor dat de gebruikers de advertenties niet kunnen vermijden. Facebook heeft onlangs een nieuwe update doorgevoerd waarbij het een nieuw uiterlijk heeft gekregen. De onderliggende bedoeling hiervan is dat de gebruikers de advertenties veel moeilijker kunnen ontwijken.

# Financieel

## 3.1 Sociale media

De sociale mediasites verdienen geld doordat de adverteerders moeten betalen om hun reclame op de sociale mediasites te plaatsen. Deze bedragen worden vaak maandelijks, halfjaarlijks of jaarlijks betaald. Het gaat meestal om grote bedragen. Het toestaan van advertenties op de sociale mediasites is de grootste bron van inkomsten voor deze websites. Hieronder zie je een grafiek van de stijging die de inkomsten van Facebook de laatste jaren hebben doorgemaakt.

Je merkt een zeer duidelijke stijging in de inkomsten van Facebook. In 2 jaar tijd zijn hun inkomsten bijna verdrievoudigd. Ook valt op dat 85% van hun inkomsten puur dankzij adverteren is. Facebook zou helemaal niet kunnen bestaan zonder adverteren en het is dus logisch dat ze steeds meer hun best doen om advertenties bij hun gebruikers te krijgen.

## 3.2 Adverteerders

De adverteerders betalen grote bedragen om hun reclame op de sociale mediasites te plaatsen, maar het is het zeker waard. Door de gebruiksvriendelijke configuratie kunnen adverteerders op een makkelijke manier de klanten bereiken die ze willen. Daardoor moeten ze minder betalen, dan reclame op televisie, om de juiste mensen te bereiken. Dit zorgt voor minder hoge kosten en dus uiteraard voor een beter financieel resultaat.

Enkele van de grootste adverteerders op Facebook zijn Zynga en Netflix. Zynga’s bijdrage aan de inkomsten van Facebook bedroeg in 2011 zowat 12% van het totale bedrag. (Bron: <http://www.splatf.com/2012/02/facebook-revenue/>)

Om na te gaan over welk bedrag dat dan precies zou gaan kunnen we afleiden uit de volgende gegevens. Netflix kocht aan 3,8 miljoen reclame bij Facebook in 2011. Dit was ongeveer 0,1% van Facebook’s totale inkomsten.

# Technisch

De sociale mediasites maken gebruik van de gegevens die je invult tijdens of na de registratie op hun site. Uit die gegevens halen ze de belangrijkste informatie om dan de advertenties, die het meest aan jouw interesses voldoen, te tonen. Helaas is dit niet de enige manier hoe ze aan uw gegevens komen. Het kan ook zijn dat ze die van andere bedrijven hebben gekregen. Bijvoorbeeld van Google. Google slaat alle informatie op over wat u opzoekt en wat u interesseert. Ook wanneer u al eens inkopen hebt gedaan bij een bepaald bedrijf, kan het zijn dat uw gegevens gedeeld worden. Zo zult u vaker advertenties zien over de zaken die u net heeft opgezocht met Google.

# Interview

Voor ons interview hebben we Brittney Smith geïnterviewd. Ze is de echtgenote van de succesvolle Youtuber Roman Atwood. We hebben haar gevraagd om een lijst vragen over haar man te beantwoorden. Roman Atwood is een prankster op Youtube en heeft zo’n 3,5 miljoen abonnees. Roman is 37 jaar oud en zijn voltijds beroep is Youtuber zijn. We wilden te weten komen hoe dit mogelijk is omdat hij toch een gezin met twee kinderen moet onderhouden. Valt er met Youtube werkelijk zó veel geld te verdienen dat je zelf geen echt beroep meer moet hebben? Waar haalt Youtube hun kapitaal vandaan om de Youtubers te kunnen betalen? Gelukkig kon Brittney een zeer duidelijk antwoord geven op al onze vragen.

Brittney zei dat Roman en zij zeer belangrijke en riskante keuzes hebben moeten maken. Tot een drietal jaar geleden hadden ze beiden een zeer normaal leven. Ze werkten beiden voltijds en waren gelukkig met wat ze hadden. Roman had wel al een Youtube-kanaal met wat vrienden maar meer dan een bezigheid was dit niet. Nooit hadden ze gedacht dat ze er ooit hun job van zouden kunnen maken. Oorspronkelijk deed Roman vooral sketches met zijn vrienden. Ze hadden bijna geen enkele abonnees maar deden het puur voor het plezier. Na ongeveer een jaar waren ze het beu en besloten ze ermee te stoppen. Na enkele maanden niet meer actief te zijn op Youtube besloot Roman iets nieuws te proberen. Hij wilde mensen beetnemen. Hij zag zichzelf als een ‘prankster’ en nam overal op publieke plaatsen mensen beet. Na enkele video’s merkte hij dat het aantal abonnees zeer snel begon te stijgen. Na een half jaar had hij al 500 000 abonnees. Mensen waren zeer enthousiast en Roman merkte dat er misschien toch meer zat in zijn Youtube-kanaal dan alleen maar plezier. Roman en Brittney stonden echter voor een moeilijke keuze. Stoppen met werken en zich volledig richten op hun Youtube-kanaal of toch maar voor de veilige oplossing gaan en hun Youtube-kanaal als amusement beschouwen. Roman besloot zich volledig te richten op zijn Youtube-carrière terwijl Brittney wel nog steeds werkte. Roman had nu veel meer tijd om beter filmpjes te maken en dit bleek een zeer groot succes te zijn. In amper een jaar tijd kreeg hij bijna 2 miljoen subscribers bij. Doordat hij steeds bekender werd bij het publiek besloot hij om zijn eigen merk uit te vinden. Hij noemde het ‘Smile More’. Op de website verkoopt hij allerlei spullen met zijn logo op. T-shirts, tandenborstels, onderbroeken, armbanden, noem maar op. Deze website bleek ook een groot succes te zijn, zo groot dat Brittney ontslag nam en zich volledig richtte op het onderhouden van de website en het versturen van alle bestellingen. Over financiële zaken wou ze niets kwijt, wat we volledig begrijpen, maar ze voegde er wel aan toe dat ze zeer comfortabel kunnen leven en dat geld zeker geen probleem is. Ze worden niet gesponsord zegt ze. Hun enige inkomsten ontvangen ze via Youtube en dankzij ‘Smile More’. Youtube krijgt geld door advertenties en  ze betalen Roman omdat hij ervoor zorgt dat mensen de advertenties bekijken. Roman helpt dus Youtube aan zijn inkomsten te geraken en wordt daar voor beloond.

# Het antwoord op onze onderzoeksvraag

Reclame op de sociale media is ongelofelijk belangrijk voor hun bestaan.

Een heel groot deel van de inkomsten van dergelijke websites zijn afkomstig van advertenties op hun websites. Hierbij alweer het voorbeeld van Facebook, die 85% van hun inkomsten haalt uit advertenties. Ook Twitter en Youtube halen enorme bedragen binnen via reclame. Bij twitter gaat dat om zo’n 1,3 miljard USD. Youtube betaald zelfs mensen die hoge kijkcijfers halen op video’s omdat ze er via de reclame’s geld aan verdienen. Zonder reclame zouden sociale mediasites dus niet kunnen blijven bestaan. Daarom doet men er ook alles aan om zoveel mogelijk te adverteren via sociale media.

# Algemeen besluit

We kunnen uit onze onderzoekscompetentie besluiten dat adverteren op sociale media veel belangrijker is dan we zelf beseffen. We vinden reclame meestal vervelend maar het is cruciaal om de websites online te houden. Kortweg, zonder adverteren zou er nooit sociale media bestaan. Het is logisch dat Sociale media-sites er alles aan doen om advertenties steeds meer bij het publiek te krijgen, als je ziet wat het belang ervan is voor de inkomsten. Advertenties zullen steeds meer aanwezig zijn op sociale media, of we het nu willen of niet.

Bibliografie

**Wetenschappelijke bronnen:**

<<http://www.splatf.com/2012/02/facebook-revenue/>>

<<http://inbound.be/internet-marketing/sociale-media-advertising>>

<<http://searchenginewatch.com/article/2320367/5-Social-Media-Advertising-Trends-to-Watch-for-in-2014>>

<<http://www.madeinlimburg.be/nieuws/reclame-op-social-media-is-niet-geloofwaardig/>>

<<http://www.medemerkers.be/content/social-media-geen-goede-reclame>>

<<http://www.leerwiki.nl/Reclame_maken_via_social_media>>

<<https://www.reclamecode.nl/consument/default.asp?nieuwsID=480&terugURL=/archiefnieuwsberichten.asp?hID%3D7>>

**Niet wetenschappelijke bronnen:**

Interview met Brittney.