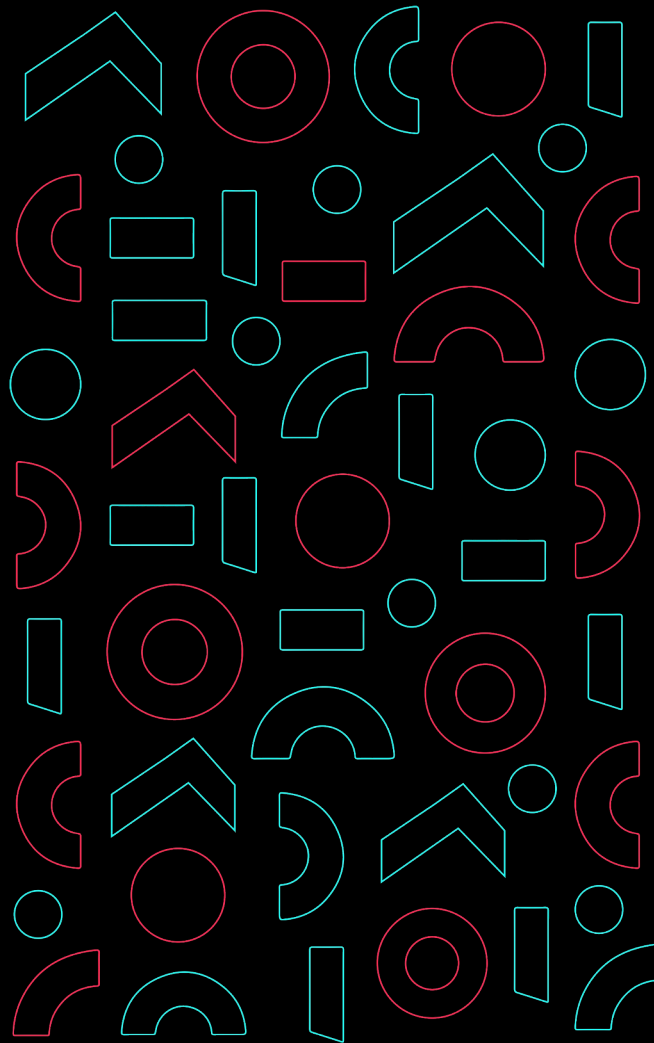


 **TikTok** for Business

Krijg nieuwe leads op TikTok

met het doel
leadgeneratie



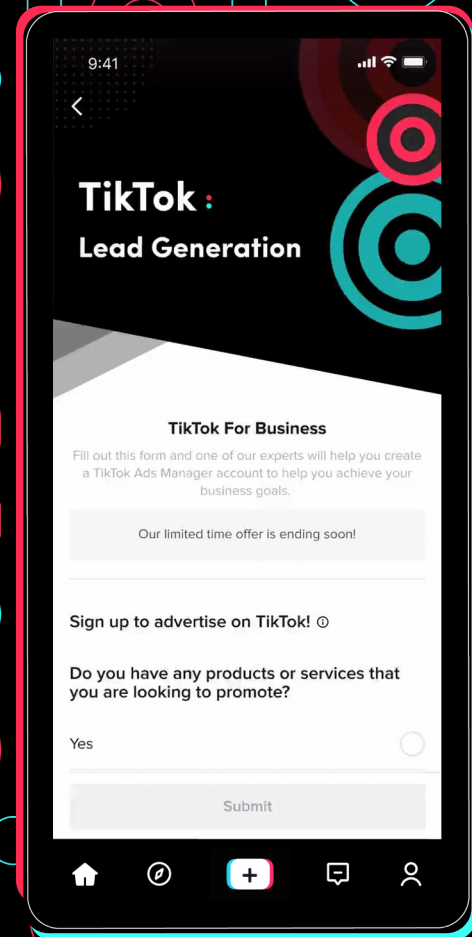


TikTok en haar dochterondernemingen of respectievelijke directeuren, functionarissen, medewerkers en agenten (gezamenlijk "TikTok") doen geen verklaringen en geven geen garanties, zowel impliciet als expliciet, dat de informatie in dit draaiboek nauwkeurig of volledig is, en accepteren geen verantwoordelijkheid, verplichting of aansprakelijkheid met betrekking tot deze informatie. TikTok wijst expliciet elke aansprakelijkheid van de hand die is gebaseerd op dit draaiboek en eventuele fouten of weglatingen die het bevat. TikTok aanvaardt geen verplichting of verantwoordelijkheid voor het bijwerken van informatie in dit draaiboek. Prestaties uit het verleden bieden geen garantie of inschatting voor toekomstige prestaties.

Inhoud

- 01 Inleiding op leadgeneratie:** hoe wij kunnen helpen met je leadgeneratiedoel
- 02 Ga aan de slag:** hoe je advertenties voor leadgeneratie opstelt
- 03 Vind succes:** tips voor het optimaliseren en op-/afschalen van je campagnes
- 04 Veelgestelde vragen:** antwoorden op de vragen die we het vaakst krijgen
- 05 Casestudy's:** ontdek hoe bedrijven nieuwe klanten aantrekken met leadgeneratie

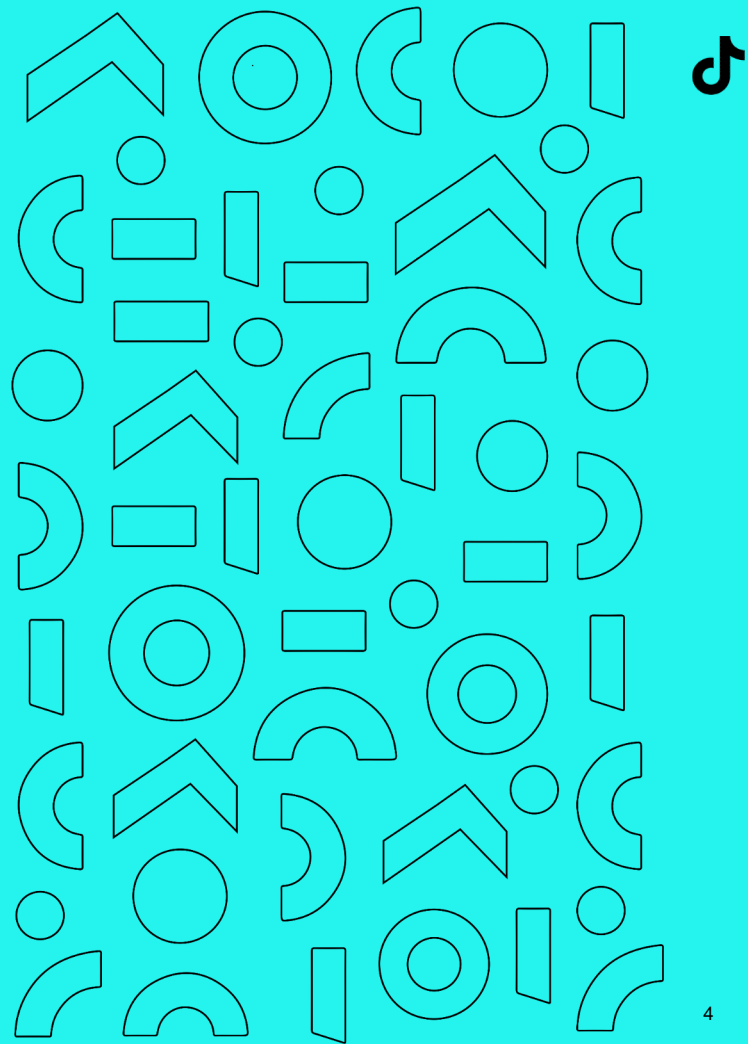
Deze handleiding is bedoeld voor *leadgeneratie met het Instant Form in de app*. Als je je eigen *websiteformulier* wilt gebruiken voor leadgeneratie, *kijk dan [hier](#)*.



01

Inleiding op leadgeneratie:

hoe wij kunnen helpen met
je leadgeneratiedoel.

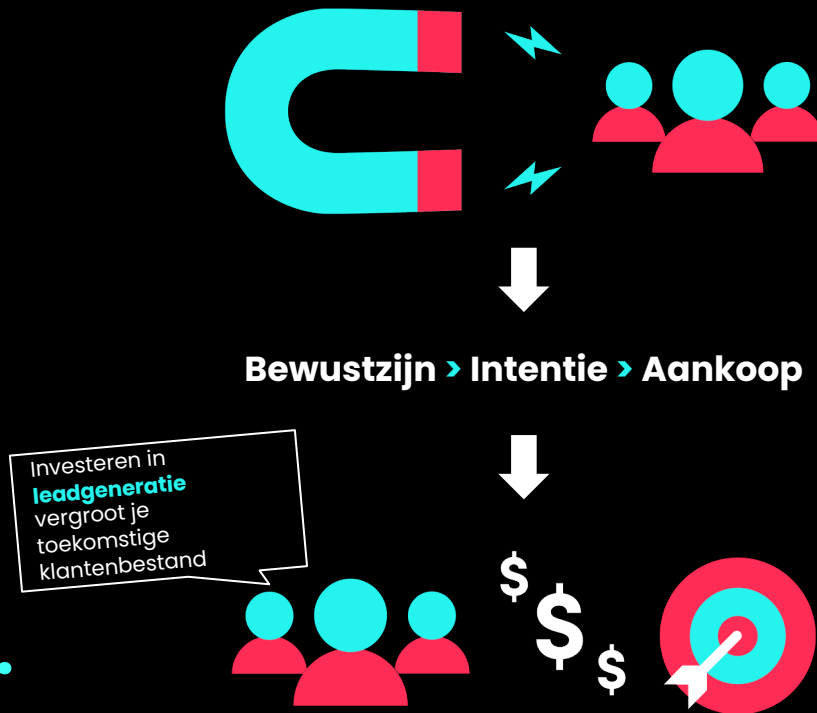


Het vinden van nieuwe klanten is **duurder** en **tijdrovender** dan ooit.

60%

Hogere wervingskosten in vergelijking met een paar jaar geleden

TikTok kan erbij helpen.



TikTok helpt bedrijven om mensen te vinden die van ze willen horen.

Bereik een unieke, betrokken doelgroep

81%

van de TikTok-gebruikers wereldwijd gaf aan **van plan te zijn evenveel of meer tijd op TikTok door te brengen in de komende 6 maanden.**¹

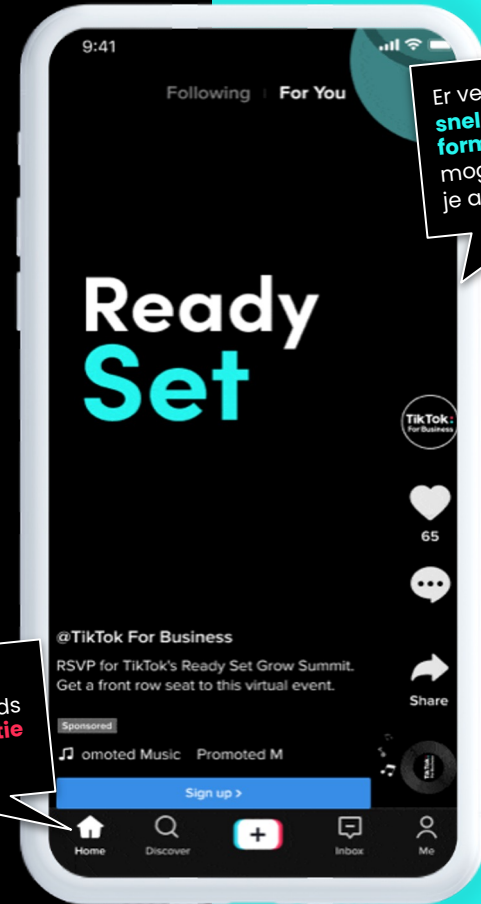
Voor een prijs die voor jou werkt

69%

van de adverteerders voor leadgeneratie op TikTok is **tevreden over hun kosten per lead (CPL).**²

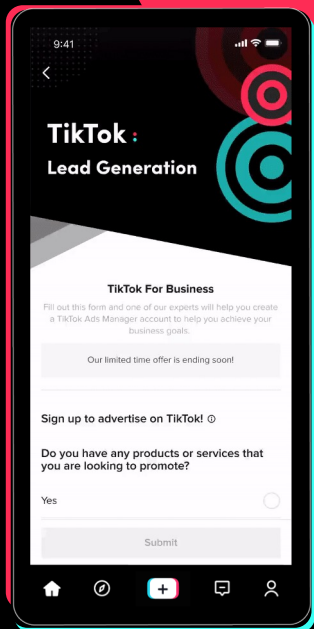
In een paar tikken kunnen nieuwe leads veilig **hun informatie met je delen.**

Er verschijnt een **snel en makkelijk formulier** als mogelijke klanten op je advertentie tikken.



Vind en beheer leads flexibel met onze twee opties voor formulieren.

Instant Form in de app (Native)

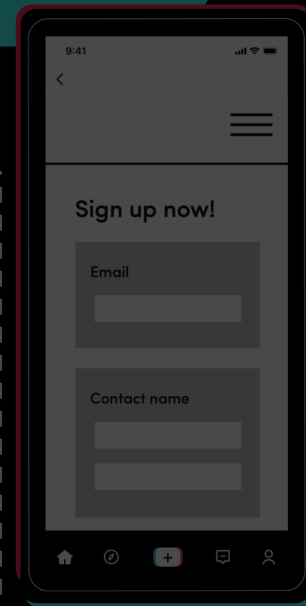


Je wilt de onnodige tijd/moeite (frictie) voor mogelijke leads verminderen en ze later kwalificeren.

Geschikt voor:

- Verminderen van de frictie bij gebruiker door het formulier
- Opbouwen van klanten-/e-maillijsten
- Direct vastleggen van leads
- Realtimesynchronisatie met CRM
- Vragenlijsten met <10 vragen

Jouw websiteformulier (Extern)



Je hebt al een leadformulier op je website met ingebouwde kwalificatielogica.

Geschikt voor:

- Vergroten van verkeer naar je website
- Kwalificeren van leads via je website
- Meer precieze kwalificatie-informatie/-vragen (d.w.z. leeftijd, kredietwaardigheid)

Klaar voor **meer klanten?** Leadgeneratie maakt het **makkelijker** om ze te vinden.

- ✓ **Aanpasbaar:**
Elke vraag op het formulier kan worden aangepast aan jouw unieke wensen
- ✓ **Geautomatiseerd klantrelatiebeheer (CRM)**
Koppel en automatiseer je CRM gemakkelijk
- ✓ **Automatisch invullen:**
De gebruikersinformatie van TikTok wordt vooraf ingevuld, waardoor mensen makkelijk en snel hun informatie naar je kunnen opsturen
- ✓ **Alles-in-een:**
Voorkom dat je een afzonderlijk formulier moet beheren
- ✓ **Effectief:**
Laadt 11x sneller* dan een landingspagina, waardoor het een betere ervaring biedt voor je mogelijke klanten

Bedrijven zien **sterke resultaten** met advertenties voor leadgeneratie van TikTok.



Converteer meer klanten tegen lagere kosten. Bedrijven krijgen meer waar voor hun geld, met lagere kosten per lead en hogere conversiepercentages (dan bij gebruik van de landingspagina van hun website).

24%

lagere kosten per lead (CPL) op TikTok*



Een lokale fotostudio voerde een leadgeneratiecampagne uit, met als resultaat:

300K

vertoningen

52,8%

lagere CPL dan een conversiecampagne

11,9%

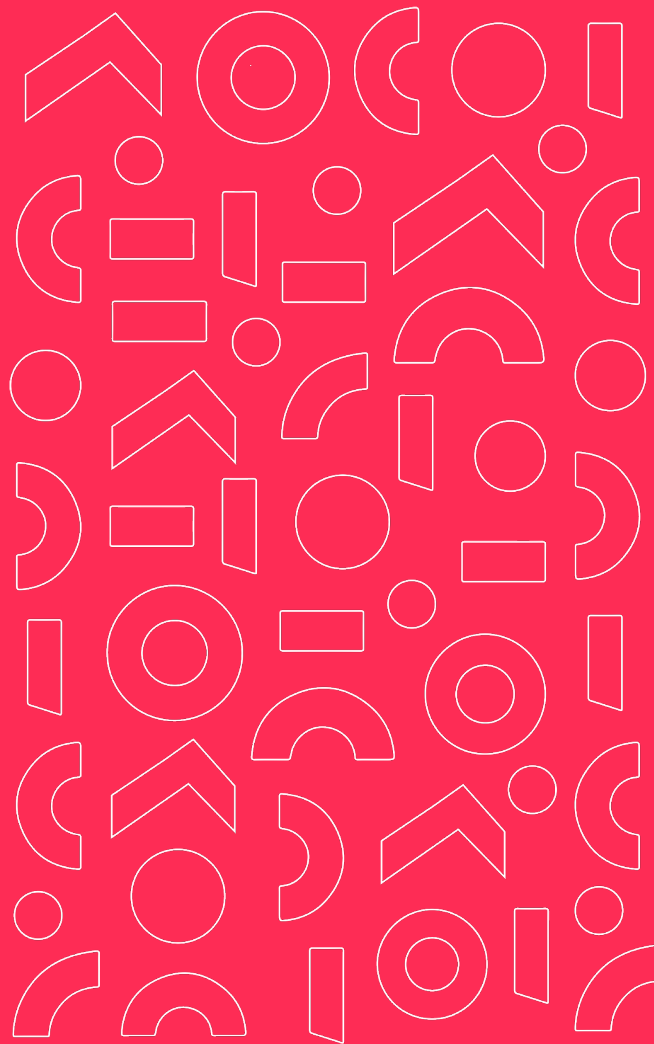
conversiepercentage (vs. doel van 10%).

Lees meer op pagina 37 of [hier](#).

02

Aan de slag:

Hoe je advertenties voor
leadgeneratie opstelt op TikTok



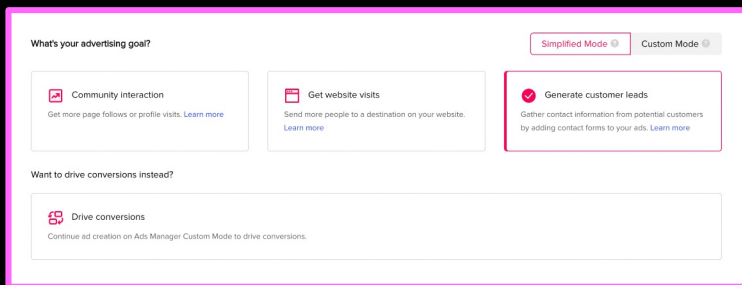
Leadgeneratie in 4 simpele stappen

- 1 Selecteer je doel**
Kies het doel **Leadgeneratie** in TikTok Ads Manager.
- 2 Stel je advertentie in**
Selecteer je doelgroep en biedstrategie en upload nieuw advertentiemateriaal voor je advertentie.
- 3 Stel je formulier op**
Dit is wat je prospects invullen om je hun informatie te geven.
- 4 Beheer leads**
Integreer je CRM rechtstreeks of beheer ze in het TikTok Leads Center.

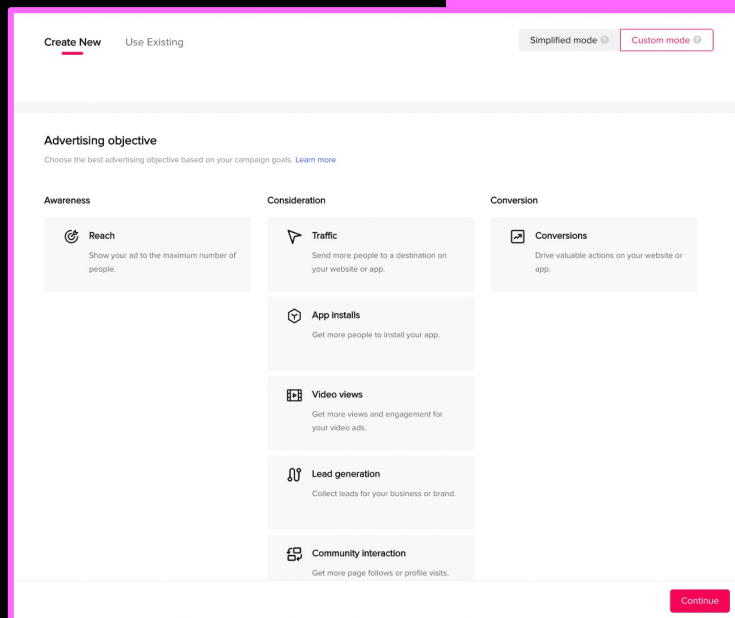
Selecteer je doel

Kies **Leadgeneratie** als je doel in TikTok Ads Manager.

Makelijker gemaakte modus



Aangepaste modus



Stel je advertentie in



Tip voor targeting:

Begin breed en spits je daarna toe op specifiekere, beter presterende segmenten; wij helpen je deze te bepalen met gegevens die we na verloop van tijd opbouwen.

Aangepaste targeting:

selecteer deze optie als je de doelgroep voor je advertentie handmatig wilt kiezen.



Optimaliseer aangepaste targeting.

1. **Opnemen:** gebruikers die op voorgaande campagnes klikten maar geen formulier indienden
2. **Uitsluiten:** gebruikers die al een formulier indienden bij een eerdere campagne

Automatische targeting:

selecteer deze optie als je wilt dat wij de meest relevante doelgroep kiezen voor je advertentie.

LET OP: een doelgroep moet minimaal 1000 mensen hebben om aangepaste doelgroepen te targeten in een advertentiegroep.

Stel je advertentie in

Bieden:

Wij adviseren te bieden tegen de laagste kosten.

Budget:

Stel een dagelijks budget in of een budget voor de hele looptijd van de campagne. Zorg dat je dagelijks budget 20–30 keer je bod is. Voor meer informatie over [best practices voor budget, klik hier](#).

Plan:

kies Doorlopend of een specifiek tijdsbestek waarin je je advertentie wilt uitvoeren.

Bidding & Optimization

Optimization goal
Leads

Bid strategy ⓘ

Cost cap
Keep your average cost around or lower than your bid.

Lowest cost
Maximize your number of results.

[Advanced settings](#)

Budget & Schedule

Budget

Daily budget USD

Schedule Time Zone: UTC-06:00

Run ad group continuously after the scheduled start time
 ⓘ

Run ad group within a date range

Dayparting

All Day ⓘ Select Specific Time ⓘ



Stap 1

Upload advertentiemateriaal

Zorg dat je advertentie in staande modus en het geluid altijd aan is met **muziek en ondertiteling**.

Gebruik een duidelijke **oproep tot actie** en zorg dat je videolengte ongeveer **21-34 seconden is**. (in de audio of de tekst op het scherm).

Promoot speciale aanbiedingen voor nog meer betrokkenheid en conversies!

Klik [hier](#) voor meer informatie over best practices voor advertentiematerialen.

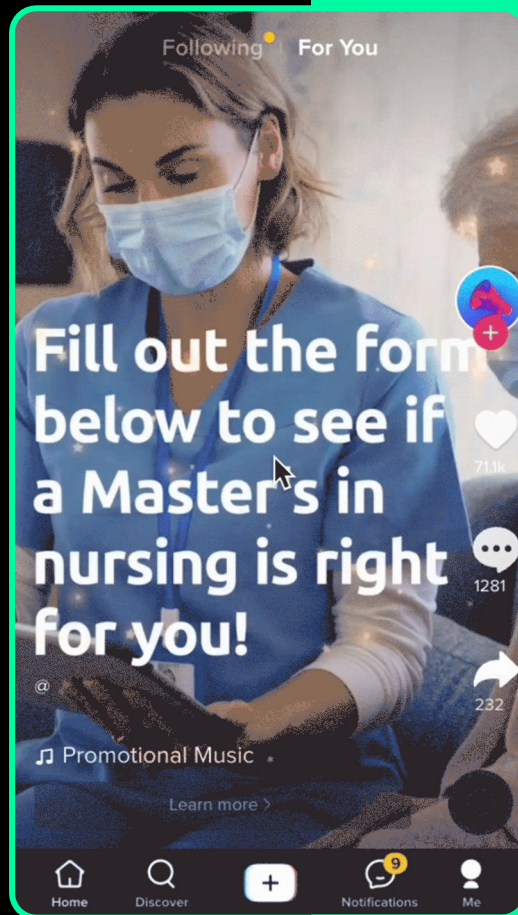
Tip:

Gebruik een van je bestaande TikToks om een advertentie te maken met **Spark Ads** of upload nieuwe content met **TikTok Ads Manager**.

Stap 2

Stap 3

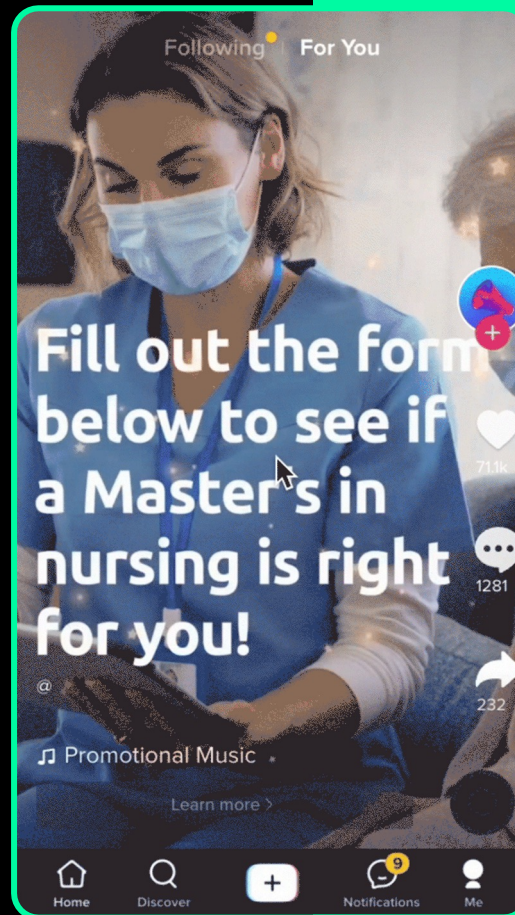
Stap 4



Tips om geweldige advertenties te maken

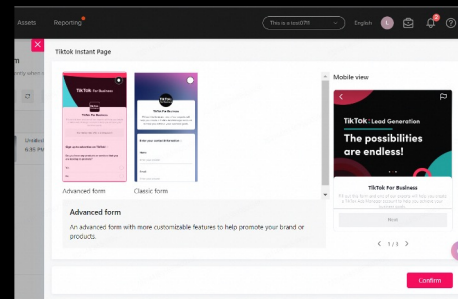
- **Houd het kort en krachtig:** 21-34 seconden is de aanbevolen tijdsduur van advertenties in de feed.
- **Gebruik trends om je creativiteit te prikkelen:** leer van TikTok-video's die trending zijn, en doe inspiratie op voor je advertenties.
- **Pak het groots aan met volledig scherm:** houd een beeldverhouding van 9:16 aan

Klik [hier](#) voor meer hulpmiddelen in het Creative Center van TikTok.



Stel je formulier op

Het formulier is wat mogelijke klanten invullen om je hun informatie te geven. Kies **Klassiek** of **Geavanceerd**, afhankelijk van hoe veel je jouw formulier wilt personaliseren.



TikTok For Business

Fill out this form and one of our experts will help you create a TikTok Ads Manager account to help you achieve your business goals.

Enter your contact information ⓘ

Name
Enter your answer

Email
Enter your answer

Phone number
US +1 Enter your answer

Klassiek

Een simpel formulier dat meer gebruikersinformatie verzamelt



Geavanceerd

Meer aanpasbare opties die helpen je merk of producten te promoten

TikTok For Business

Fill out this form and one of our experts will help you create a TikTok Ads Manager account to help you achieve your business goals.

Our limited time offer is ending soon!

Sign up to advertise on TikTok! ⓘ

Do you have any products or services that you are looking to promote?

Yes

No

What is your company name?
Enter your answer

Availability
Select time

Kopafbeelding

Promotievak

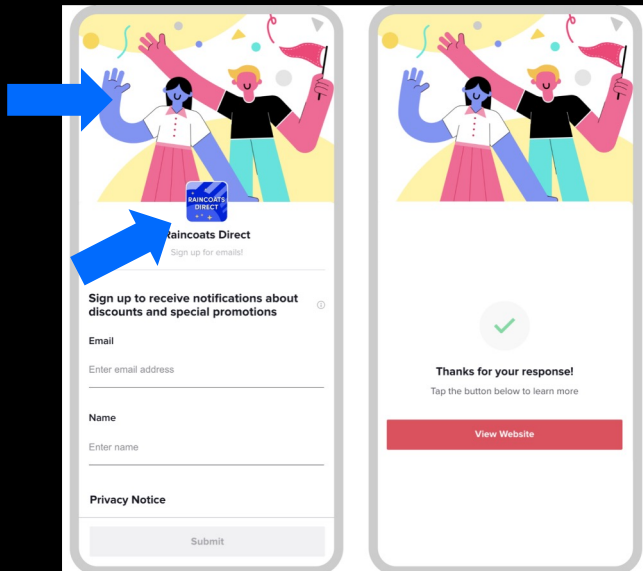
Extra afbeelding
Onderaan



Maak geweldige formulieren met deze tips

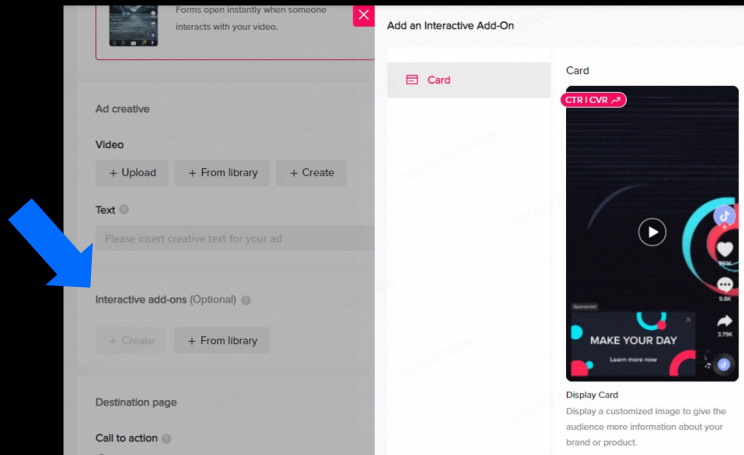
Stap 1

- 1 Upload minimaal één afbeelding die specifiek is voor jouw merk (nog beter is 2: je logo en een achtergrond).



Stap 2

- 2 Met het formulier Geavanceerd kan je ook een scrolbare carousel of displaykaart kiezen dat meerdere afbeeldingen laat zien!



Stap 3

Stap 4



Maak geweldige formulieren met deze tips

Stap 1

Stap 2

Stap 3

Stap 4

3

Plaats een link naar je [privacybeleid](#) in je formulier. Zo weet je zeker dat alle persoonsgegevens worden verzameld op een veilige manier in overeenstemming met de lokale wetgeving.

TikTok Instant Page / Advanced form

Privacy

Privacy Policy

To collect user information, you must provide a description of your company's privacy policy. This description will be displayed together with TikTok's User Privacy Policy. [Learn more](#)

Company Name

Required

Link to Privacy Policy

Required

Custom Disclaimer

You can add additional statements to the default TikTok privacy policy, such as marketing opt-ins and legal disclaimers.

4

Bij het geavanceerde formulier bieden we de optie [logica-instellingen](#). Dit past de vragen aan op basis van het antwoord op de eerste vraag.

Custom Questions

Ask questions related to your form

Logic setting

+ Add Category

Personal Information

Q1 Question Email

5

Gebruik CTA-links bij 'Bedankt' om verkeer naar landingspagina's te leiden die gerelateerd zijn aan het product of de dienst in je advertentie (in plaats van naar de algemene website of socialemediapagina van je bedrijf).

Call to Action Button

View Website

Button Text

View Website

Website URL

Required

Enter a URL starting with http:// or https://

Direct users to deeplink first

+ Add Category



Maak geweldige formulieren met deze tips

Wil je optimaliseren voor **leadkwaliteit** in plaats van leadvolume, dan adviseren wij het volgende:

- Gebruik aangepaste vragen voor je vragenlijst
- Geef een overzicht van de ingevulde gegevens voordat het formulier wordt verzonden



Tiktok Instant Page / Advanced form

Untitled Form 7/11/22, 4:12 PM [Instant Create](#) [Best practice](#)

Settings

Select the form language

English

Form Type

More Volume

Prioritize the volume of leads with a form that's quick to fill out.

Higher Intent

Focus on leads with higher intent by adding a review step for users to confirm their info.

Color scheme

Light Color Scheme Dark Color Scheme Custom Color Scheme

Banner

Introduction

Question

Privacy

Mobile Preview

< 1/3 >



Maak geweldige formulieren met deze tips

Wil je optimaliseren voor **leadvolume** in plaats van leadkwaliteit, dan adviseren wij het volgende:

- Stel zo min mogelijk vragen
- Vraag maximaal 3 persoonlijke dingen (bijvoorbeeld naam, telefoonnummer, e-mailadres)
- Laat geen overzicht zien van de ingevulde gegevens voordat het formulier wordt verzonden

TikTok Instant Page / Advanced form

Settings

Select the form language

English

Form Type

More Volume
Prioritize the volume of leads with a form that's quick to fill out.

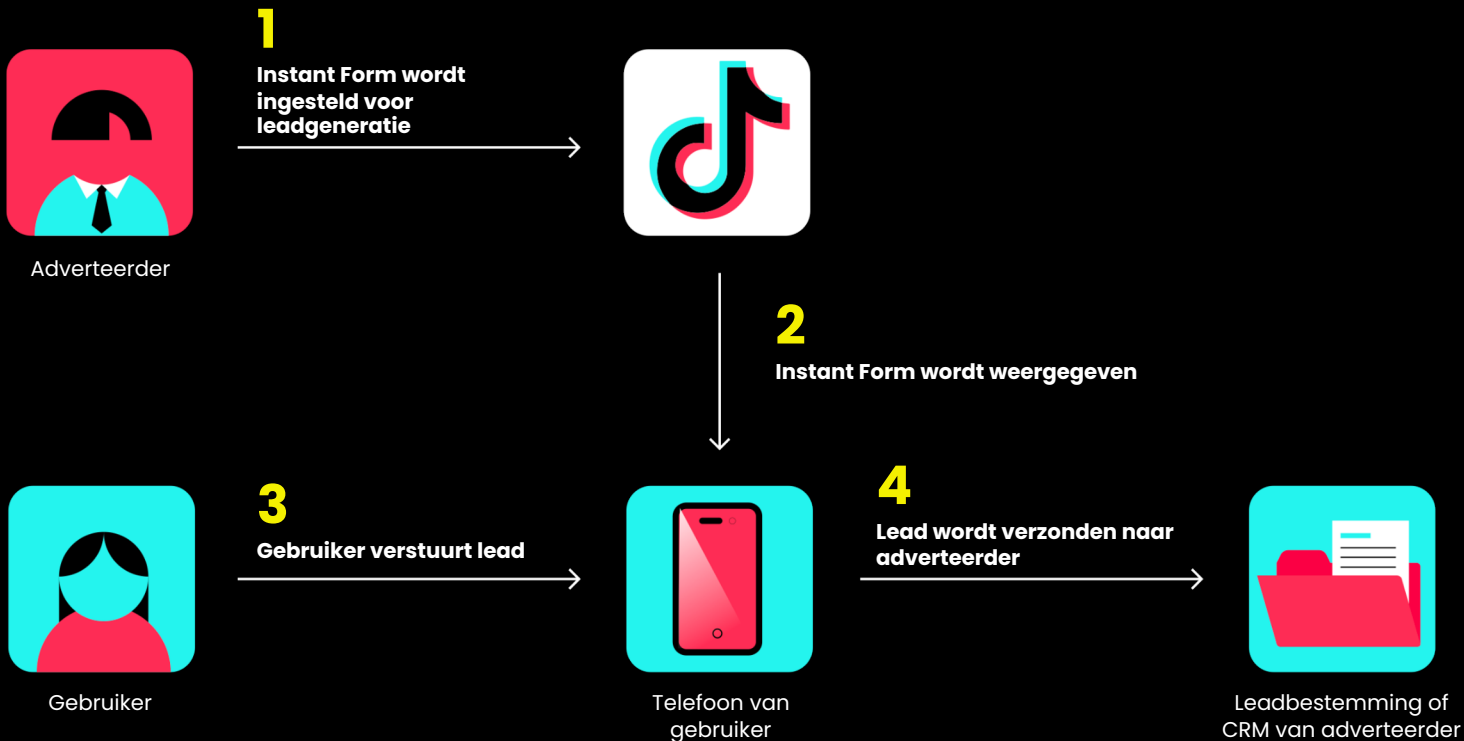
Higher Intent
Focus on leads with higher intent by adding a review step for users to confirm their info.

Color scheme

Light Color Dark Color Scheme Custom Color

Preview: A form with fields for Email and Name, and a Submit button.

Wij bieden flexibel leadbeheer aangepast aan wat jij nodig hebt



Beheer je leads

Je hebt drie opties voor het beheren van je leads:



**CSV
downloaden**



**TikTok
Leads Center**



**Integratie van
partner-CRM**



**Aangepaste API
Integratie**



[Lees dit artikel](#) voor meer informatie over CRM en een stap-voor-stap-gids om aan de slag te gaan.



CSV downloaden:

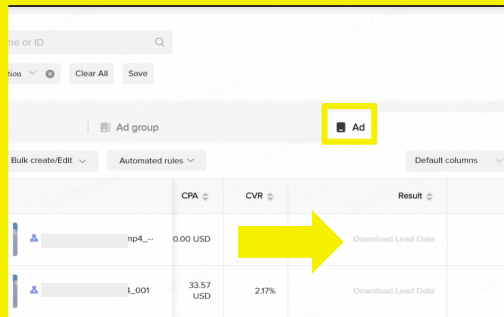
Open al je leads in een veelzijdige, downloadbare spreadsheet.

Let op: TikTok Ads Manager bewaart leadgegevens 90 dagen

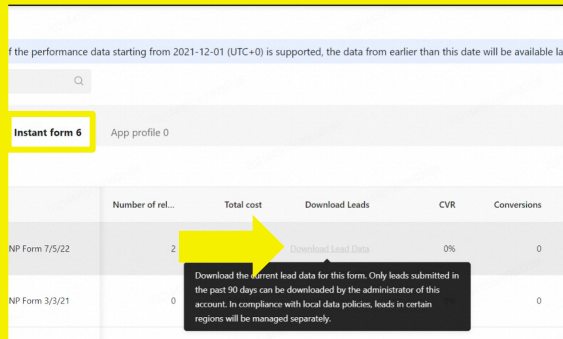
Er zijn 2 manieren om een CSV te downloaden:



Campagne > Advertentielijst > Leadgegevens downloaden, *leadgegevens zijn alle leads verzameld met die advertentie.*



Middelen > Advertentiemateriaal > Lijst met Instant Forms, *ga met je muis over het formulier en klik Download leadgegevens.*





Om het Leads Center te openen, ga je naar het tabblad Campagne of **Middelen** > **Instant Form**, en klik je Download leadgegevens.

TikTok Leads Center:

Bewaar al je leads op één plek en beheer en organiseer ze met gemak. Leads Center is automatisch beschikbaar nadat je een campagne voor leadgeneratie opstelt.

| Date Created/Name | Email/Phone Number | Status | Label | Assignee |
|-------------------|--------------------|-------------|-------------------------------------|------------|
| 2021-05-18 9:00am | gpr-156 | Raw | Select Label | Unassigned |
| 2021-05-18 9:00am | Boa6-1500 | Unqualified | Select Label | Unassigned |
| 2021-05-18 9:00am | gpr-156 | Qualified | High Value Customer Follow up again | Unassigned |
| 2021-05-18 9:00am | gpr-156 | Contacted | High Value Customer Low Probability | Unassigned |
| 2021-05-18 9:00am | Boa6-1500 | Converted | High Value Customer | Unassigned |
| 2021-05-18 9:00am | gpr-156 | Raw | Select Label | Unassigned |
| 2021-05-18 9:00am | Boa6-1500 | | | |

Dit werkt goed als je geen eigen CRM-systeem hebt.



Integreer met onze CRM-partners: Zapier, Leadsbridge

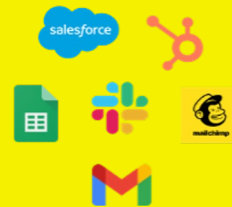
Koppelen met onze partners is makkelijk, er komt geen code bij kijken. Je doet het binnen 30 minuten. Hier vind je meer informatie over het [integreren met Zapier of Leadsbridge](#).



Integratie zonder code



Integreer met meer dan 4000 apps via Zapier



Binnen 30 minuten





Integratie van aangepaste API met Webhooks:

Voor geavanceerde bedrijven met ontwikkelingsmogelijkheden hebben we ook aangepaste API-integratie. Krijg toegang tot deze functie en ontvang realtime leadupdates via Webhooks.

Voor meer informatie/hulpbronnen, klik [hier](#).



TikTok:
marketing-API



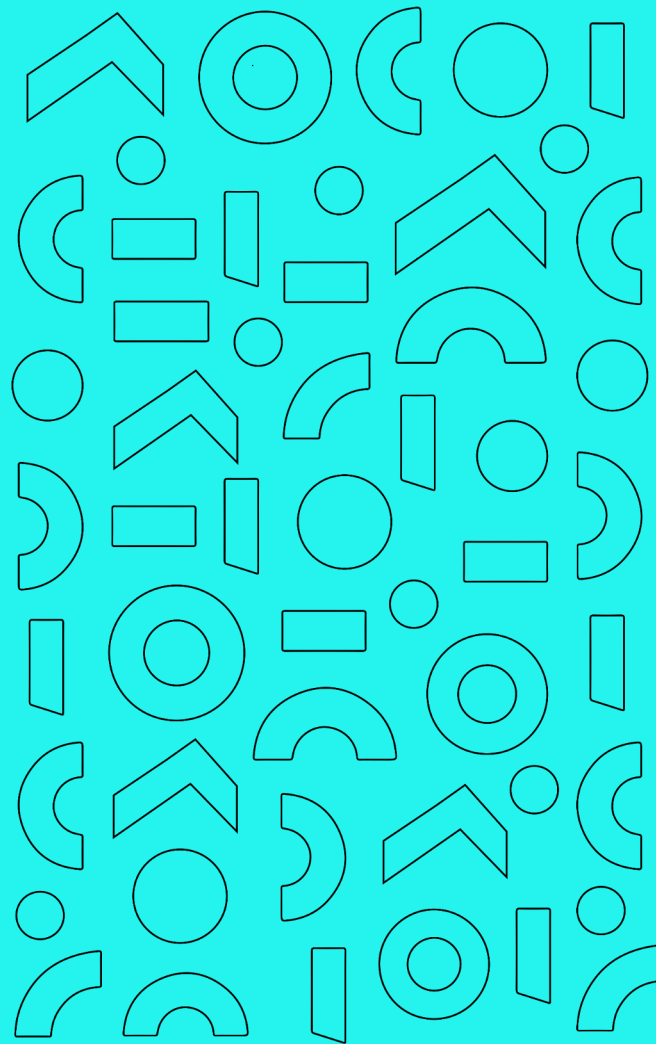
CRM



03

Vind succes:

Tips voor het optimaliseren
en op-/afschalen van je
leadgeneratiecampagne



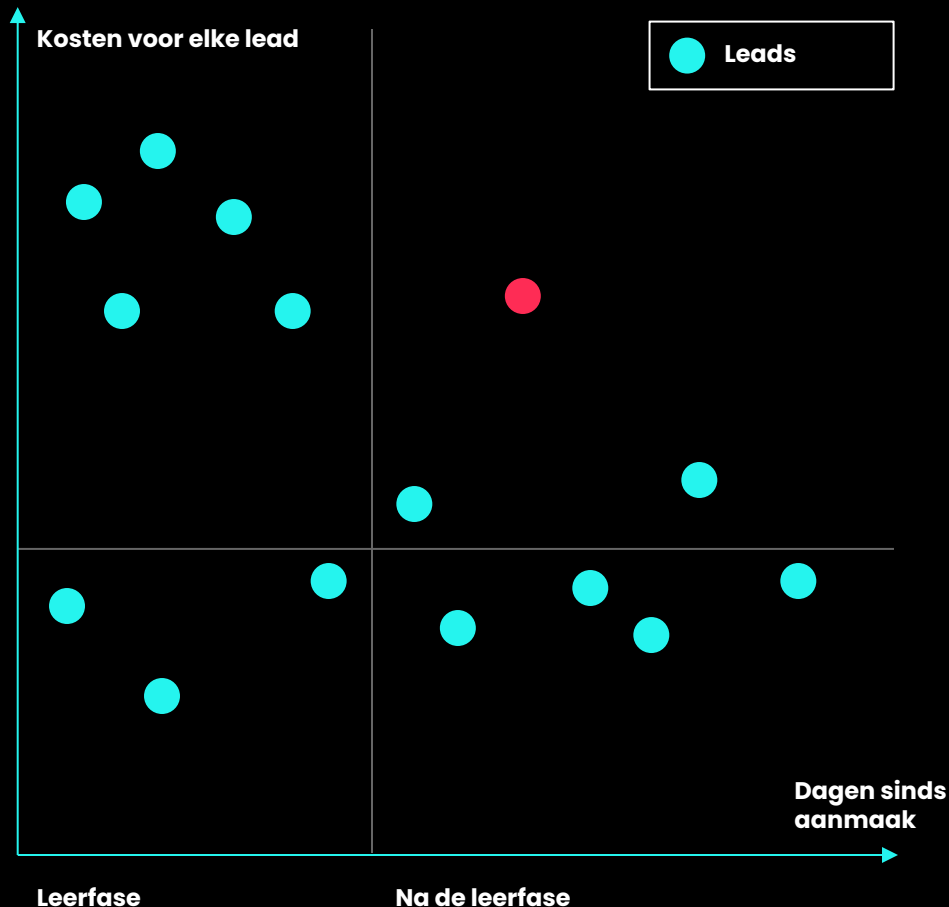
De leerfase

Zodra je leadgeneratiecampagne loopt, komt hij terecht in de **leerfase**.

In deze fase wordt het systeem getraind om de beste doelgroep voor je advertentie te vinden. De leerfase loopt af wanneer je **meer dan 20 conversies binnen 5 dagen** bereikt nadat de campagne is gestart.

Raak tijdens deze periode **niet in paniek** als je prestaties en kosten per lead (CPL) schommelen. Wijzig niet teveel tijdens de leerfase.

Lees [hier](#) meer over de leerfase.



Je campagne optimaliseren

Probeer deze tips om de prestaties van je advertenties te verbeteren, zodra je door de leerfase bent.



Advertentiemateriaal

Probeer uiteenlopende advertentiecontent te gebruiken, om advertentiemoedheid te voorkomen.

[Lees meer](#)



Testen:

Wij bieden simpele A/B-testmogelijkheden. Zo kan je zien welke advertenties het beste presteren bij je doelgroep.

[Lees meer](#)



Doelgroep:

Houd je data in de gaten en maak doelgroepen op basis van de best presterende segmenten qua leeftijd, interesses, locatie, enz.



Budget:

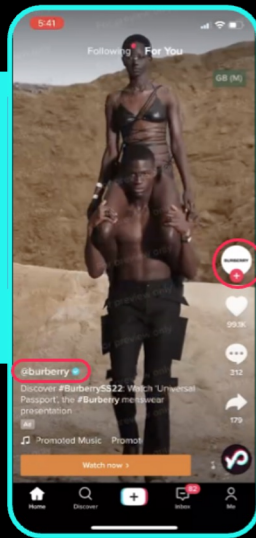
Wij raden aan om je budget met minder dan 50% te verhogen vergeleken met je vorige budget. Houd in gedachten dat het snel (of in één keer met meer dan 50% van je vorige budget) verhogen van budgetten voor leadgeneratiecampagnes kan leiden tot steeds veranderende kosten per lead en leadvolume.

[Lees meer](#)

Spark Ads

Met Spark Ads geef je jouw eigen content of de organische content en merkcontent van een maker een stimulans. Dit is een makkelijke manier om samen te werken met makers en advertenties te maken die organisch aanvoelen. Als je dit combineert met leadgeneratie, kan je hogere percentages ingediende leads krijgen met het boosten van de originele content van TikTok-makers.

**Organische
content
gepubliceerd**



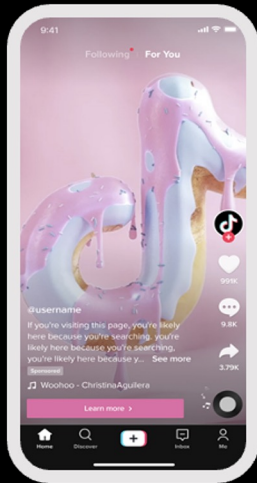
**Post met
merkcontent in
het account van
de maker met wie
je samenwerkt**



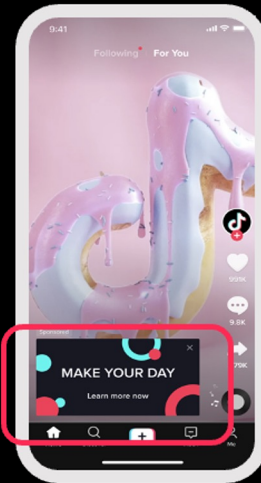
Voor meer informatie over Spark Ads: klik [hier](#).

Display Cards*

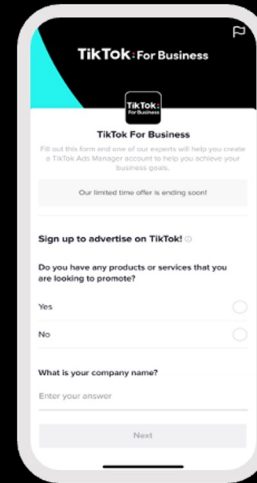
Een **Display Card** is een groot, klikbaar gebied dat je kan toevoegen aan advertenties in feeds. Hierin kan je jouw product of speciale aanbiedingen zoals kortingen of promoties presenteren. Als je dit combineert met leadgeneratie, kan je extra aandacht trekken en gebruikers naar je Instant Form leiden.



Before Display card shows



After Display card shows



After Click on the Display card

Voor meer informatie over Display Cards: klik [hier](#).

04

Veelgestelde vragen:

antwoorden op de vragen
die we het vaakst krijgen



Veelgestelde vragen

Wat zijn de voorwaarden voor leadgeneratie op TikTok?

Voor de gebruiksvoorwaarden van leadgeneratie op TikTok: klik [hier](#).

Zijn er vragen die ik niet mag stellen in een Instant Form?

Bepaalde vragen zijn verboden maar niet als je schriftelijke toestemming van TikTok hebt. Het gaat hierbij onder meer om informatie over: raciale of etnische afkomst, politieke opvattingen/affiliaties, gezondheidsgeschiedenis, crimineel verleden, overheidsidentificatienummers en verzekeringsinformatie. De hele lijst van verboden vragen vind je [hier](#).

Is het verplicht om een privacybeleid te noemen?

Ja, het is verplicht om een link naar het privacybeleid van je bedrijf te plaatsen. Advertenties moeten verzekeren dat alle persoonsgegevens die in de advertentie worden verzameld, zijn beveiligd en dat alle lokale wetgeving wordt nageleefd. Het privacybeleid moet bereikbaar zijn voor iedereen van wie gegevens worden verzameld en verwerkt.

Wat moet ik doen als mijn kosten per lead (CPL) veel veranderen?

Als je net een campagne hebt gestart of gewijzigd, kan deze zich de eerste 5 dagen daarna in de leerfase bevinden. Tijdens de leerfase experimenteert en verkent het systeem hoe de meest geschikte doelgroep kan worden bereikt. Je kan in deze periode minder vaste resultaten of schommelingen in de CPL zien, dus raak niet in paniek als je advertenties niet naar wens presteren. Zodra TikTok Ads voldoende gegevens over je campagne heeft verzameld, worden je advertenties stabielier aangeboden.

Als je Bieden tegen de laagste kosten gebruikt, zie je mogelijk grotere schommelingen in je dagelijkse CPL. Dit komt doordat het systeem zoveel mogelijk leads probeert te krijgen met je ingestelde budget en CPL van dag tot dag wisselt door wijzigingen in de veiling.

Veelgestelde vragen

Wat is het voordeel van je CRM-systeem integreren met TikTok?

- Automatisch updates: zodra je je CRM hebt geïntegreerd met de leadgeneratie van TikTok, ontvang je realtime leadupdates direct in je CRM. Je hoeft de leads niet handmatig te downloaden.
- Directe follow-up: leads zijn in realtime beschikbaar, waardoor je deze direct kan opvolgen en je kansen op conversie ervan toenemen.
- Doorlopende leads: je blijft doorlopend updates over leads ontvangen in realtime als je je CRM integreert met de leadgeneratie van TikTok.

Zit er vertraging in de rapportage van leads met de CRM-integratie en CSV-downloads van leads?

De Webhooks API-integratie werkt in realtime. Zodra je via TikTok een lead ontvangt, wordt deze doorgezet naar je leadhandler of worden je CRM/CSV's voor download via de Ads Manager bijgewerkt. Dit gebeurt binnen 10 seconden na het vastleggen van de lead.

Mag ik naast mijn privacyverklaring een aangepaste disclaimer aan mijn formulier toevoegen?

Ja, je voegt een aangepaste disclaimer toe om aandacht te geven aan informatie voor gebruikers je formulier verzenden. Je kan zelfs een of meer opties toevoegen waarmee gebruikers hun toestemming bevestigen voordat ze het formulier verzenden.

Wie heeft toegang tot de leads die worden verzameld via een TikTok-formulier?

Alleen gebruikers van TikTok Ads Manager met een profiel met beheerdersrechten hebben toegang tot leads van een TikTok-formulier.

Hoe lang bewaart TikTok informatie over leads?

90 dagen.

Kan ik dynamisch aangepaste vragen maken in mijn TikTok-formulier?

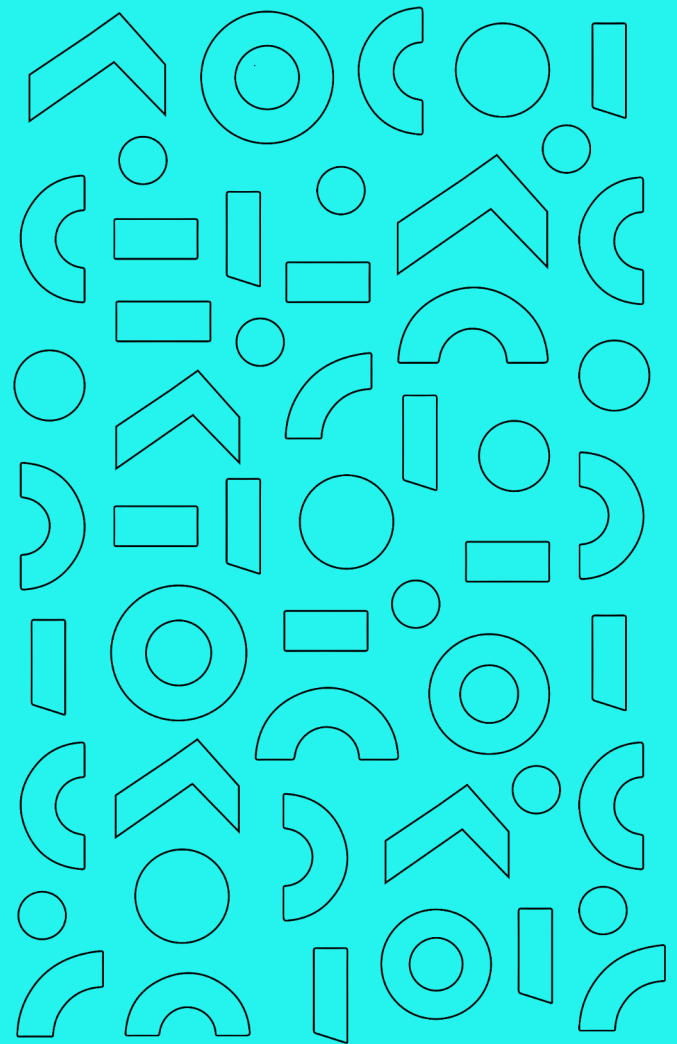
Ja.



05

Succesverhalen:

Zie hoe bedrijven nieuwe klanten aantrekken met leadgeneratie



[THE photo STUDIO]

Een lokale fotostudio in Australië organiseerde een wedstrijd voor leadgeneratie, waarmee een modelportfolio van \$ 5000 te winnen was.

Resultaten

300K

vertoningen

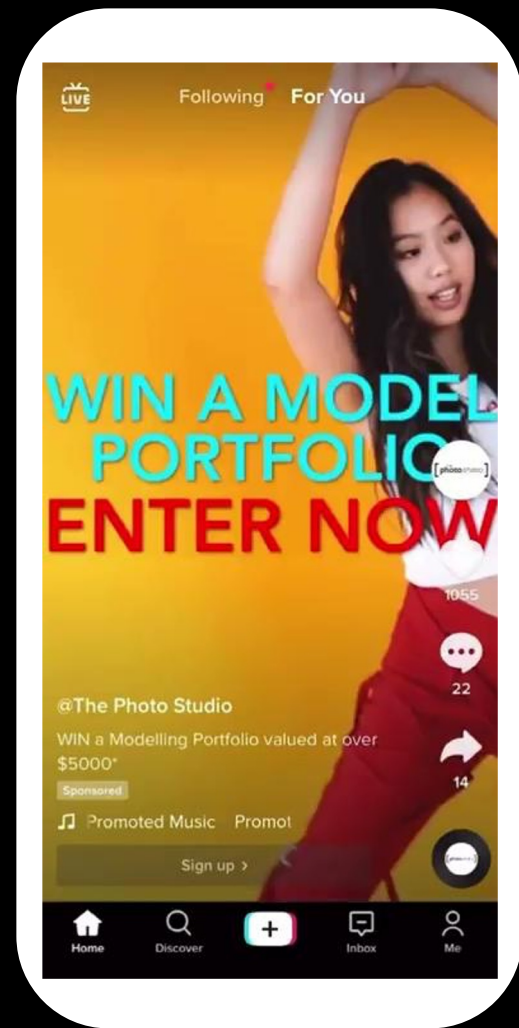
52,8%

lagere CPL dan
een conversiecampagne

11,9%

conversiepercentage
(vs. doel van 10%).

[Lees meer](#)





Een Franse marktleider in online onderwijs voerde een campagne voor leadgeneratie uit. Hiermee wilde het bedrijf nieuwe studenten aantrekken en het aantal aanmeldingen voor programma's vergroten.

Resultaten

3,6 mln.

vertoningen

428

leads

13 x

zo hoog rendement op advertentie-uitgaven (ROAS)

[Lees meer](#)





De grootste speler in op maat gemaakte orthopedische inlegzolen in Brazilië gebruikte leadgeneratie om nieuwe klanten te vinden en converteren.

Resultaten

6,4 mln.

vertoningen

3,6K

leads

19%

lagere CPL
dan het doel voor ogen

[Lees meer](#)





MYX is een opleidingsaanbieder in Noord-Amerika. Het bedrijf gebruikt leadgeneratie om onder studenten van 18-24 jaar zowel de bekendheid van hun programma als het aantal inschrijvingen te vergroten.

Resultaten

2,3 mln.

videoweergaven

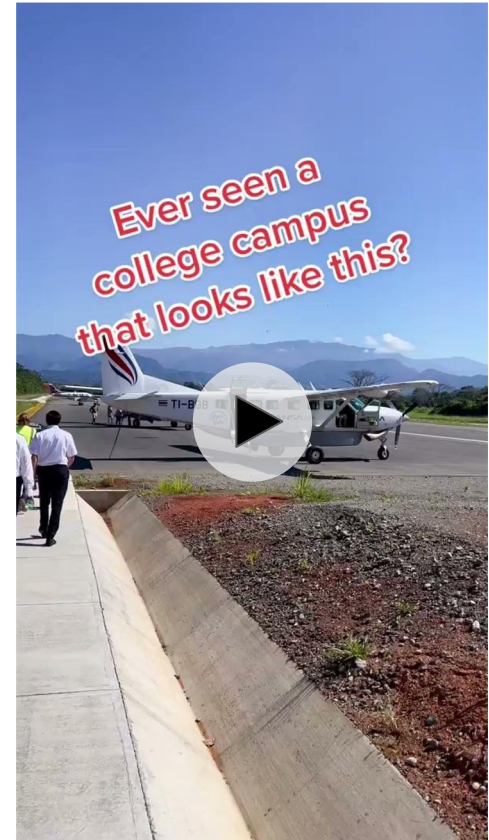
\$ 6,64

gemiddelde kosten per lead

97%

verlaging in CPL

[Lees meer](#)





Begin vandaag nog met het vinden van nieuwe leads.

 **TikTok** for Business

