

Social Benchmark Rapport 2023

Adverteren op Facebook, Instagram en LinkedIn:
de belangrijkste metrics



Introductie



We streven allemaal naar succes op social media, maar het is lastig om van te voren in te schatten hoeveel adverteren kost en welke resultaten haalbaar zijn. Wanneer ben je echt succesvol? En hoe meet je dat? In ons benchmarkrapport delen we waardevolle inzichten op basis van onze eigen vastgestelde benchmarks. We hebben de data van onze social content campagnes van het afgelopen anderhalf jaar geanalyseerd voor zowel B2B als B2C campagnes en bepaald wat de gemiddelde (Unique) Click Through Rate (CTR), Cost Per Mille (CPM), Cost Per Click (CPC) en engagement rate is.

Met dit benchmarkrapport hopen wij jou als marcomprofessional op weg te helpen bij het opstellen van realistische kpi's voor jouw social campagne.

Daarnaast besteden we in ons rapport speciale aandacht aan employer branding campagnes. Hier ligt meer en meer de focus op; die zetten we dan ook graag in de spotlight!

Benchmark *Facebook* advertenties Nederland

Hoewel de daling in actieve gebruikers duidelijk is ingezet, is Facebook met 9,9 miljoen actieve gebruikers nog steeds het grootste social media platform in Nederland. Het blijft daarom nog steeds een belangrijk kanaal om potentiële klanten te bereiken en te betrekken bij jouw merk.

Waar voorheen Facebook vooral gebruikt werd voor persoonlijk contact, verschuift dat meer naar entertainment en nieuwsvergaring. Dit betekent overigens niet dat gebruikers niet openstaan voor gesponsorde content. Een belangrijke voorwaarde hierbij is wel dat de content voldoende moet aansluiten bij de leefwereld van de gebruiker.

Op basis van demografische gegevens, interesses, gedrag en locatie stelt Facebook merken in staat om zeer gericht te adverteren, wat resulteert in effectievere advertenties en hogere conversies. Door vervolgens gebruik te maken van de uitgebreide meet- en analysemogelijkheden in advertentiebeheer kunnen merken de prestaties van hun advertenties zeer nauwkeurig evalueren en optimaliseren.

Voor onze benchmarks op Facebook maken we onderscheid tussen de drie meest gebruikte campagnedoelstellingen:

- *Bereik*
- *Verkeer*
- *Videoweergaven*



Platform brede benchmarks

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,11
CPC: kosten per klik	€1,13
CTR: click through rate	2,79%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	6,37%
Engagement rate (excl. videoviews)	7,36%
Engagement rate (incl. videoviews to 50%)	17,66%

Bereiksdienststelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€2,04
CPC: kosten per klik	€0,92
CTR: click through rate	0,54%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	1,01%

Verkeersdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,96
CPC: kosten per klik	€0,23
CTR: click through rate	3,98%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	9,09%

Videodoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,00
CPC: kosten per klik	€0,93
CTR: click through rate	0,90%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	2,10%

Benchmark *Instagram* advertenties Nederland

Instagram heeft het afgelopen jaar maar liefst 1.178.000 nieuwe gebruikers mogen verwelkomen op het platform en is daarmee qua absolute aantallen de grootste stijger. Ruim 7,8 miljoen Nederlanders zijn actief op het platform en hoewel het percentage jongeren tot 25 jaar op Instagram daalt (van 60% in 2022 naar 50% in 2023) zien we een toename in de doelgroep van 25+. Voor veel merken is dit een belangrijke doelgroep om hun producten en diensten onder de aandacht te brengen middels advertenties.

Voor onze benchmarks voor adverteren op Instagram maken we onderscheid tussen de drie meest gebruikte campagnedoelstellingen:

- *Bereik*
- *Verkeer*
- *Videoweergaven*



Met Instagram Stories, reels en de mogelijkheid om directe links toe te voegen aan advertenties, biedt Instagram verschillende manieren om te adverteren op de feed van de gebruikers op een laagdrempelige en kosten efficiënte manier. Adverteren op Instagram draagt met name bij aan merkbekendheid, het vergroten van de betrokkenheid van de doelgroep bij het merk én het werven van nieuwe klanten. Hierdoor is Instagram een waardevol onderdeel van de middelenmix voor merken die zich richten op een (relatief) jonge, visueel georiënteerde doelgroep.

Platform brede benchmarks

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,51
CPC: kosten per klik	€2,20
CTR: click through rate	0,79%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	1,23%
Engagement rate (excl. videoviews)	1,07%
Engagement rate (incl. videoviews to 50%)	3,50%

Bereiksdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€2,60
CPC: kosten per klik	€2,19
CTR: click through rate	0,22%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	0,33%

Verkeersdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,99
CPC: kosten per klik	€1,04
CTR: click through rate	0,22%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	0,33%

Videodoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€3,24
CPC: kosten per klik	€4,93
CTR: click through rate	0,11%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	0,28%

Benchmark *LinkedIn* advertenties Nederland

Wil je als merk jouw boodschap onder de aandacht brengen bij een zakelijke doelgroep? Dan is LinkedIn bij uitstek een krachtig platform voor adverteren. Op geen enkel ander platform kun je de professionele doelgroep bereiken op basis van functietitels, branches, ervaring en vaardigheden. Met 5 miljoen gebruikers (en 1 miljoen dagelijkse gebruikers) in Nederland biedt LinkedIn een unieke kans voor bedrijven om hun merk te promoten en leads te genereren.

De verschillende advertentiemogelijkheden op LinkedIn, zoals Sponsored Content, Sponsored InMail en Video en Text Ads, helpen bedrijven hun te doelgroep bereiken op basis van demografische gegevens, interesses en professionele kenmerken. LinkedIn-advertenties zijn effectief voor het vergroten van de naamsbekendheid, het genereren van websiteverkeer en het stimuleren van betrokkenheid bij relevante zakelijke doelgroepen.

Vanwege de enorm uitgebreide (zakelijke) targetingopties is LinkedIn hét platform voor de professionele doelgroep. Denk aan functietitels, branches, ervaring en vaardigheden. Op geen enkel ander kanaal kun je de professionele doelgroep op zo'n gedetailleerd niveau bereiken. Ander bijkomend voordeel: de doelgroep is op LinkedIn erg ontvankelijk voor gesponsorde – zakelijke – content. Als organisatie of merk word je binnen de muren van het platform serieus genomen, mits de boodschap en content relevant is natuurlijk.

Met een goed doordachte LinkedIn-contentcampagne kunnen bedrijven hun zakelijke doelen bereiken en waardevolle relaties opbouwen binnen het professionele netwerk van LinkedIn. Voor de benchmark van LinkedIn maken we onderscheid tussen de drie meest gebruikte doelstellingen:

- *Bereik*
- *Verkeer*
- *Videoweergaven*



Platform brede benchmarks

CPM: kosten per 1000 impressies	€17,49
CPC: kosten per klik	€5,30
CTR: click through rate	0,54%
CPV	0,04
Engagement rate (excl. videoviews)	5,99%
Engagement rate (incl. videoviews to 50%)	17,90%

Bereiksdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€9,34
CPC: kosten per klik	€4,21
CTR: click through rate	0,83%

Verkeersdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€15,46
CPC: kosten per klik	€4,21
CTR: click through rate	0,83%

Videodoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€12,97
CPC: kosten per klik	€5,89
CTR: click through rate	0,32%

Employer Branding en wervingscampagnes

We kunnen er niet meer om heen: een sterk werkgeversmerk en het werven van nieuw talent gaan hand in hand. Want zonder een sterk werkgeversmerk is werven een lastige wedstrijd. Maar met alleen een sterk merk heb je die sollicitant ook nog niet binnen. De huidige arbeidsmarkt vraagt om creatieve én superslimme campagnes om talent te werven en te behouden.

Strategie is nodig voor werving

Een sterk werkgeversmerk creëren zorgt ervoor dat je afstapt van het traditionele recruten: even snel die ene vacature online zetten wanneer er mensen nodig zijn. Een belangrijke stap is dan ook het maken van transitie van kortetermijndenken naar langetermijndenken. Niet alleen als het gaat om bouwen aan een sterk employee brand, ook bij werving is ad hoc denken van de baan. Het draait om constante zichtbaarheid, mét hoogwaardige content.

Voor onze employer branding en wervingscampagnes hebben wij gebruik gemaakt van LinkedIn, Instagram en Facebook. De campagnedata van 2022 en het eerste kwartaal 2023 hebben wij geanalyseerd en we hebben voor jou de belangrijkste benchmarks op een rijtje gezet.

Wil je nog meer weten wat nodig is om jouw doelgroep te verleiden bij jou te solliciteren? Lees dan ons [Insights 2023 – van Employer Branding naar werving](#). Met cases, cijfers en interviews met onder meer Kirsten de Roo, auteur van 'Personeelstekort begint bij jezelf'. Zij en andere experts vertellen wat nodig is voor jouw merk om talent te binden én te behouden.



Employer branding campagnes *Facebook*

Platform brede benchmarks

CPM: kosten per 1000 impressies	€3,80
CPC: kosten per klik	€0,57
CTR: click through rate	2,22%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	6,02%

Bereikdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€2,71
CPC: kosten per klik	€1,00
CTR: click through rate	0,34%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	0,82%

Verkeersdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,53
CPC: kosten per klik	€0,23
CTR: click through rate	3,28%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	9,15%

Actiedoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€3,23
CPC: kosten per klik	€0,60
CTR: click through rate	1,57%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	3,14%

Employer branding campagnes *Instagram*

Platform brede benchmarks

CPM: kosten per 1000 impressies	€3,95
CPC: kosten per klik	€1,33
CTR: click through rate	0,99%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	1,51%

Bereiksdienstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€2,52
CPC: kosten per klik	€2,65
CTR: click through rate	0,16%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	0,36%

Verkeersdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,93
CPC: kosten per klik	€0,53
CTR: click through rate	1,44%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	1,99%

Actiedoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€4,05
CPC: kosten per klik	€0,53
CTR: click through rate	1,31%
Uniek CTR: het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.	2,52%

Employer branding campagnes *LinkedIn*

Platform brede benchmarks

CPM: kosten per 1000 impressies	€15,87
CPC: kosten per klik	€3,14
CTR: click through rate	0,63%
CPV	0,03

Bereikdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€9,16
CPC: kosten per klik	€3,01
CTR: click through rate	0,36%
CPV	0,03

Verkeersdoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€16,01
CPC: kosten per klik	€2,63
CTR: click through rate	0,79%
CPV	0,03

Actiedoelstelling

CPM: kosten per 1000 impressies	€19,59
CPC: kosten per klik	€3,47
CTR: click through rate	0,68%
CPV	0,04

Termen en definities



Social campagnes worden meetbaar gemaakt door middel van KPI's (key performance indicators). De KPI's die relevant zijn voor jouw campagne hangt samen met de doelstelling. In dit rapport lichten we de (in onze campagnes) meest voorkomende KPI's uit. Daarvoor hanteren we de volgende definities:

- **CPM (Cost Per Mile)** ook wel Cost Per Thousand. Kortom: het bedrag dat je betaalt voor 1.000 impressies van je content. Het gaat hierbij om het aantal unieke weergaven. CPM vormt een van de belangrijkste KPI's bij een bereikdoelstelling.
- **CPC (Cost Per Click)** geeft weer welk bedrag je betaalt per klik op jouw campagnecontent. De CPM die we in dit rapport hanteren, omvat alle clicks op de advertentie. Deze metric vormt een van de belangrijkste KPI's bij een verkeersdoelstelling.
- **CTR (Click Through Rate)** ofwel letterlijk: doorklikratio. De CTR is een percentage dat aangeeft hoeveel procent van de mensen die de content heeft gezien, ook op de content heeft geklikt (alle clicks). Ook deze metric vormt een van de belangrijkste KPI's bij een verkeersdoelstelling.
- **Uniek CTR:** het percentage van het aantal uniek bereikte personen dat een klik heeft gegenereerd.
- **Engagement rate:** (Videoweergaven tot 50%) + likes, comments, shares en kliks gedeeld door het aantal (uniek) bereikte personen, vermenigvuldigd met 100.



Meer weten?

We hopen dat we je op weg hebben geholpen! Mocht je nu nog vragen hebben, neem dan contact op met Elwin Wientjes via +31619677301 of elwin.wientjes@iodigital.com. Wij denken graag met je mee over →

Contacteer ons via iodigital.com →



SOCIAL MEDIA-STRATEGIE



SOCIAL CONTENT CREATIE



DISTRIBUTIE



ADVERTISING



WORKSHOPS



Over iO

iO is een *blended agency*. Wij helpen klanten om volledige merkervaringen van begin tot eind duurzaam vorm te geven en te verbeteren. Door de juiste expertise – strategie, creatie, technologie, marketing en data – slim te combineren, en actief samen te werken met onze klanten. Zo boeken we de digitale vooruitgang die klanten, gebruikers en mensen in deze tijden van een merk verwachten.

Experience is *everything*.

iodigital.com

info@iodigital.com

