Commenters automatisch toevoegen aan je CRM-systeem

CRM · https://platformessentials.nl/doc/commenters-automatisch-toevoegen-aan-je-crm-systeem/

Een waardevolle en vaak vergeten manier om leads te verzamelen is door in contact te blijven met de mensen die reageren op je blogposts. Dit zijn je 'commenters'. In dit artikel leggen we uit waarom deze groep contacten zo waardevol is en hoe je ze met een simpele instelling automatisch kunt toevoegen aan je CRM-systeem.

Embedded media: https://www.youtube.com/embed/3ai5SpF_9-o?feature=oembed

Waarom zijn commenters zo waardevol?

Commenters zijn de mensen die de tijd nemen om een reactie achter te laten onder jouw blogartikelen. Om dit te kunnen doen, vullen ze verplicht hun naam en e-mailadres in. Deze gegevens zijn goud waard. Het zijn immers mensen die actief interesse tonen in het onderwerp, de moeite nemen om bij te dragen aan de dialoog en dus al een hoge mate van betrokkenheid hebben. Het is een gemiste kans om met deze warme contacten niet in contact te blijven. Gelukkig kun je dit proces eenvoudig automatiseren.

Stappenplan: Commenters automatisch toevoegen

Volg de onderstaande stappen om ervoor te zorgen dat commenters automatisch aan jouw contactenlijst worden toegevoegd.

Stap 1: Een nieuwe tag aanmaken

Om deze nieuwe contacten direct goed te organiseren, beginnen we met het aanmaken van een specifieke tag.

1. Ga in je platform naar **CRM en e-mails**.
2. Klik op de knop **Tags**.
3. Geef de nieuwe tag een duidelijke naam, bijvoorbeeld `Commenter` of `Blogreacties`.

4. Voeg eventueel een subtitel of omschrijving toe, zodat je later nog weet waarvoor je deze tag gebruikt.
5. Klik op **Create** om de tag op te slaan.

Stap 2: De CRM-instellingen configureren

Nu de tag is aangemaakt, gaan we de automatische toevoeging inschakelen.

1. Navigeer naar **General Settings** (Algemene instellingen).
2. Scroll naar beneden tot je het kopje **Reactie formulier inschrijfinstellingen** ziet.
3. Activeer de hoofdfunctie door de schakelaar aan te zetten bij: '*Voeg automatisch je site reageerder (je commenters) toe als abonnee in je CRM*'.
4. Nu verschijnen er extra opties:
   - **Checkbox tekst:** Pas hier de tekst aan die de bezoeker ziet, bijvoorbeeld: 'Ja, ik schrijf me in voor de nieuwsbrief'.
   - **Lijst:** Selecteer aan welke lijst je de contacten wilt toevoegen (bijvoorbeeld 'Leads').
   - **Tag:** Selecteer de tag die je in stap 1 hebt aangemaakt (bijvoorbeeld `Commenter`).
5. Vervolgens kun je de gebruikerservaring verder optimaliseren:
   - **'Schakel in om de selectievakje standaard ingeschakeld te laten zijn'**: Het is aan te raden deze optie in te schakelen. Dit verhoogt de kans dat mensen zich daadwerkelijk inschrijven.
   - **'Laat het selectievakje niet zien als de huidige gebruiker al geabonneerd is'**: Schakel dit ook in. Als iemand al in je systeem bekend is, hoeft deze optie niet opnieuw getoond te worden.
   - **'Dubbel opt-in inschakelen'**: Het is sterk aanbevolen om dit ingeschakeld te houden. Hiermee verstuur je een verificatie-e-mail, wat essentieel is om te voldoen aan de wet- en regelgeving (AVG/GDPR).
6. Klik op **Save settings** om alles op te slaan.

Het resultaat

Wanneer je nu een blogpost op je website bekijkt en naar het reactieformulier scrollt, zie je een nieuwe checkbox met de door jou ingestelde tekst. Vanaf nu worden de naam en het e-mailadres van iedereen die een reactie achterlaat (en het vinkje laat staan) automatisch toegevoegd aan de juiste lijst en voorzien van de juiste tag in je CRM. Een eenvoudige en waardevolle manier om extra leads te verzamelen