



*Bram van
Woensel Kooy
klas 4 Vossius
Gymnasium
Amsterdam*

KORTE AANDACHTSSPANNE

Tijdens zijn recente stageweek op de redactie van *MarketingTribune* bij BBP Media, vroegen wij Bram van Woensel Kooy (16) het thema 'Aandacht' te belichten vanuit zijn perspectief als scholier. Hier zijn epistel.

Gen Z heeft een korte aandachtsspanne. Dit is niet gek aangezien de meeste mensen, vooral Gen Z, bijna altijd een telefoon bij zich heeft, waardoor men altijd binnen een paar seconden entertainment tot zijn beschikking heeft. Wij kunnen ter plekke wat we ook willen opzoeken. Gen Z is geboren in een wereld waar alles digitaal vindbaar is op het moment dat je zelf wilt. Ik betrap me er zelf ook wel eens op als ik een serie aan het kijken ben. Als het dan even saai is, dan pak ik mijn telefoon erbij. In plaats van even door de saaie scene heen te bijten, ga ik gelijk kijken of ik al nieuwe Snaps heb, of scan ik even de hoofdpagina van YouTube. Ik zoek dus eigenlijk gelijk een nieuwe vorm van entertainment. Zie ook het artikel *Why does Gen Z have a short attention span* op losfuzhu.com.

Hoe trek je de aandacht van Gen Z?

Omdat Gen Z zo'n korte aandachtsspanne heeft, is het essentieel om de informatie zo snel mogelijk te brengen. Een video is vaak beter dan bijvoorbeeld woorden of een plaatje, omdat deze aansprekender is en omdat het iets is wat wordt verwacht. Vaak zijn video's ook duidelijk en ze voelen meestal minder snel als marketing. Het is natuurlijk ook van belang dat je de platformen gebruikt waarmee Gen Z makkelijk te bereiken is. Denk hierbij aan YouTube, Instagram en TikTok. Zeker TikTok is een goede optie, omdat het gebruik ervan alsnaar stijgende is. Grote influencers trekken natuurlijk ook veel aandacht. Die kun je dus ook gebruiken bij het adverteren. Als een bepaalde influencer zegt dat een product goed is, is de kans groot dat zijn volgers deze influencer vertrouwen. Een samenwerking met influencers is dus zeker geen slecht idee. Verder is op media als YouTube, Instagram en TikTok een 'Call To Action' belangrijk. Met Call To Action - afgekort CTA - wordt bedoeld dat er wat van de kijker wordt gevraagd, al is het maar dat er wordt gevraagd



Stagiair MarketingTribune Bram van Woensel Kooy (links) op de foto met food & retail-goeroe Anneke Ammerlaan tijdens de 'Culiperslunch' op 12 oktober 2022 in de Kookfabriek, waar tientallen merken strijden om aandacht van de 150 aanwezige foodjournalisten. Zie het verslag op marketingtribune.nl,

om het kanaal te volgen. Door CTA te gebruiken, blijft de kijker *up to date* met de nieuwste content.



Scan de QR-codes voor het artikel 'Why invest in video marketing' op colormatics.com.



Scan de QR-code voor een artikel over de aandachtsspanne van Gen Z op colormatics.com.



Scan de QR-code voor het artikel '5 best tactics to grab Gen Z's attention'.

Lees verder in ons Dossier Aandacht vanaf pagina 24 en elders in deze editie.