



Kompendium - Facebook

Opprett en side for ditt firma

- Om du ikke har medlemskap på Facebook, opprett en personlig profil
- www.facebook.com
- Opprett deretter en bedriftsside (link nederst til høyre). Du må ha en personlig profil for å kunne gjøre dette. *"create a page for a celebrity, band or business"*
- I Om boksen legger du inn hva du tilbyr, kontaktinfo, åpningstider og link til nettsiden. Gjør korrektur!
- Om du har et utsalgssted la kunder få sjekke inn hos deg. (La sjekk inn alternativet være tilgjengelig). Dette er igjen en måte å spre ordet om deg på, når faktisk er på besøk.
- Lik andre sider som representerer den du er. Det kan være samarbeidspartnere, organisasjoner, konkurrerende bedrifter, veldedige formål eller annet du interesserer deg for men som er relevant for bedriften.

Bilder

- Profilbilde er 160 x 160 px - Bruk gjerne et personlig bilde av deg selv eller din logo. Fyll ut hele plassen. Kan gjerne stå i kontrast med timeline i bakgrunn.
- Timeline bilde skal være 851 x 315 px - Du kan inkludere 20 % tekst inkl logo. Nytt fra i år er at du kan legge inn salgstekst, kontaktinfo og CTA. Det vil si en oppfordring til å klikke på tilbud eller gå inn på andre nettsider.
- Det er lurt å legge ved info til timelinebilde. Når noen velger å klikke på bildet finner de mer informasjon og link til nettsiden din.

Få kunder via blogg, fb, twitter

- Hvem ønsker du å nå? Sett deg grundig inn i hvem disse menneskene er.
- Alt du publiserer skal være til hjelp for og inspirere nettopp disse menneskene.
- Hvorfor? Skreddersy en side for dine kunder. Da blir det enklere å nå de, og få de til å like, dele og kommentere og spre budskapet ditt.
- For all del unngå tradisjonell salgspat: *Løp og kjøp*

- Folk er på Facebook i en avslappet modus, de vil kikke litt rundt, følge med på hva andre holder på med og bli underholdt.
- Målet ditt er å få oppmerksomheten deres gjennom å hjelpe, inspirere, guide, engasjere og underholde. Rett og slett bli kjent med kundene, og la de bli kjent med deg.
- Du skal selvsagt legge inn salg, men som en løsning på et problem. Og helst etter et par runder med lytting og gode samtaler.

Innhold

- Det er lurt å ha en levende nettside hvor man kan dele artikler fra. Da bruker du Facebook og andre sosiale medier for å dele budskapet ditt, og en anledning til å invitere lesere inn til deg (nettsiden).
- Andre statusoppdateringer kan være av mer underholdende art, så kundene ikke føler de blir bombardert av salg men heller får en anledning til å bli kjent med deg.
- Når andre legger igjen kommentarer på innleggene dine bør du svare for å vise at de blir sett. Da er det mer sannsynlig for at de velger å engasjere seg igjen.
- Veldig lange kompliserte svar kan du sende gjennom en lukket melding.
- Personer som er aktive på siden din og som du blir bedre kjent med, kan du tagge inn i oppdateringer (som er relevant for dem). Dette for å skape dialog.
- Opprett arrangement som rene stunt eller for å samle folk til event.
- Følg nøye med på administrasjonssidene og hvilke oppdateringer som er populære slik at du kan fortsette å levere det som er interessant. De innleggende ingen reagerer på, må du vinkle på en annen måte eller droppe.

Muligheter

- Skaper du innhold som engasjerer vil dine følgere på Facebook bidra til å spre informasjon om deg og dine bedrift til sine nettverk
- Dette er markedsføring på nett - digital vareprat direkte eller indirekte

Tjene penger

- Å bygge relasjoner tar tid, men det er en vel verdt investeringen
- Salg er bygget på tillit
- Tillit gir deg kunder som vil handle

Nettside - Et effektivt salgsverktøy

- Du må starte med å publisere inlegg, slik at den blir levende og ikke statisk
- Sett opp en publiseringsplan. Start med minimum 2 artikler i uken, og vær nøye med hva du legger ut.

- Ha alltid i bakhodet at det skal være relevant for kundene dine, som kjøpere eller vanlig mennesker.
- Hvis ikke: IKKE publiser
- Ha dele funksjoner i innleggene dine
- Benytt relevante søkeord i artiklene dine for å komme høyere opp på googles søkelister: Hva vil kundene dine søke på? Eks rørlegger tett kran
- Jo, flere artikler du har med relevante søkeord, gjør at google vil legge nettsiden din inn på relevante søkelister hos dine kunder.
- Lag kategorier på siden din så det blir lett å finne fram for de som besøker deg. Rett og slett fordel artiklene dine i en bestemt tema-skuff.
- Bruk Facebook og sosiale medier til å spre artikler fra nettsiden din. Det gjør det enklere for kundene dine å dele budskapet ditt.
- Ha social plugins "følg oss på facebook" godt synlig

Markedsføre gratis på nett

- Å bli din egen redaktør krever litt mer planlegging, struktur og tid, men til gjengjeld bygger du et kraftig verktøy for å nå kundene dine.
- Teknologien som er tilgjengelig gir deg fantastiske muligheter til å spre ordet om ditt produkt og ditt firma.
- Det er allikevel det sosiale aspektet som skal skaffe deg lojale kunder. Måten du håndterer de på gir deg fornøyde kunder som kommer igjen og igjen. De vil snakke varmt om deg til andre.
- Målet er å bygge en relasjon og skape tillit nok til at kundene vil handle fra deg.

Bruke mobil som arbeidsverktøy

- Smarttelefoner gjør det enkelt å holde kontakt med kundene dine rett fra baklomma

Hvordan øke antall følgere

- Engasjerende innhold
- Still spørsmål
- Bruk bilder og video
- Underhold
- Publiser noe kundene dine kan relatere til enten utfordringer, morsomme seksvenser fra en bestemt generasjon

Skape butikk

- Dialogen du inngår med kundene dine, gir deg verdifull informasjon.
- Når de liker, deler eller kommenterer gir det deg kunnskap om de du skal selge til
- Spør om tilbakemeldinger på produkter eller tjenester
- Spør om hva som er viktig for dem i et nytt produkt
- Kommentarfeltet gir deg informasjon du kan bruke til å utvikle deg.