

Så lyckas du som företagare på Facebook

Tips, idéer och förslag till företag som vill få nya kunder samt fördjupad relation med redan befintliga kunder genom Facebook.

Så lyckas du som företagare på Facebook

Facebook är utan tvekan världens största sociala nätverk och en lyckad närvaro där kan göra en enorm skillnad för ett företags utveckling och försäljning.

Men det räcker sällan med att bara starta en sida och hoppas att snöbollen ska komma i rullning av sig själv. Här nedanför kan ni läsa mer om hur det hela fungerar och varför ni bör satsa på Facebook.

Fördelar med att synas på Facebook:

Själva poängen med att synas på Facebook kan man egentligen dela upp i två punkter.

○ **Billig och effektiv marknadsföring**

Få medier låter en nå ut till så många potentiella kunder för så lite pengar. En välutförd tävling eller kampanj kan få en enorm spridning över det sociala nätverket och ge tillbaka väldigt mycket sett till hur mycket den kostade att dra igång.

Det är just enkelheten att dela med sig av saker som gör att till exempel en gruppdeal eller tävling kan nå väldigt många nya kunder.

○ **Kundrelationer och pålitlighet**

Genom att era kunder gillar er på Facebook bygger de ofta upp en väldigt stark relation till er. Möjligheten att prata "direkt" till kunden och att de själva kan svara genom en kommentar är unikt och resulterar ofta i väldigt trogna kunder som dessutom gärna tipsar sina vänner om just er.

Tänk även på att när en ny besökare kommer till er sida på Facebook ser de vilka av deras egna vänner som också gillar er. Om någon av deras egna vänner redan gillar ett företag är chansen att de också blir kunder betydligt större än om ingen de känner gillar sidan.

Hur lyckas man då?

Den logiska följdfrågan är givetvis, men hur lyckas man nå ut till nya kunder med hjälp av Facebook?

Det finns givetvis inget enkelt svar på det men det finns många metoder som ökar ens chanser att lyckas. Här nedanför är några punkter som hjälper en att lyckas på Facebook. Alla dessa punkter hjälper vi er gärna med, vi har färdiga applikationer som vi sedan designar efter era önskemål för att maximera era resultat på Facebook.

○ Tävlingar

Den absolut mest effektiva och vanligaste metoden men det finns många fallgropar här så det är viktigt att läsa på innan. Det är nämligen väldigt tuffa regler som gäller om man ska arrangera en tävling på Facebook och bryter man mot de kan dels ens tävling stängas ner men även hela ens sida.

Bland annat måste tävlingen köras genom en applikation i en separat flik, den får alltså inte ske direkt på er "vägg" på Facebook. Man får heller inte kontakta vinnaren genom Facebook utan det måste ske utanför deras plattform.

Sedan får man inte glömma att enligt svenskt lagstiftning är det förbjudet med lotterier vilket kan ge dryga böter. De som vill vara med i tävlingen måste därför stå för någon form av motprestation, en vanlig metod är att de får svara på en eller flera frågor om företaget eller produkten.

Vi erbjuder givetvis våra kunder möjligheten att starta egna tävlingar med hjälp av en applikation vilket gör att ni inte behöver vara oroliga att någon konkurrent eller missnöjd kund anmäler er tävling till Facebook som kan stänga ner hela er sida då ni brutit mot deras riktlinjer.

○ Unikt erbjudande till de som gillar er

Ett annat väldigt smart sätt att få nya personer att gilla er är att ni helt enkelt lockar dem med ett unikt erbjudande som man bara kan få genom att gilla er sida. Det fungerar så att när någon som inte gillar er än kommer till er sida möts de av en bild som berättar att ett unikt erbjudande väntar på andra sidan om de klickar gilla. När de sedan gjort det får de till exempel en rabattkod som ger 20% vid deras första beställning från er.

Det här sättet brukar öka antalet personer som faktiskt klickar gilla när de väl besöker er sida markant.

○ Gruppdeals ger bra spridning

De senaste åren har olika sidor som erbjuder gruppdeals slagit stort även i Sverige. Nu finns möjligheten att göra samma sak direkt på er Facebooksida.

Det kan till exempel fungera så att ni lägger upp en deal som minst 30 och max 50 personer får delta i som pågår i två veckor. Ni erbjuder helt enkelt en produkt till ett riktigt attraktivt pris och ni kommer bara sälja den till det priset om ni når upp till minst 30 köpare samtidigt som taket gör att folk känner att de måste skynda sig för att vara med.

Det faktum att man måste vara minst ett visst antal för att dealen ska bli giltig resulterar ofta i att folk delar med sig och tipsar sina vänner om er deal för att locka fler till den. Det är just där kraften ligger i den här typen av kampanjer.

Ge ett professionellt intryck

Att ge ett professionellt intryck är precis lika viktigt på Facebook som det är i ens butik eller på ens hemsida. Se till att er Facebooksida följer er grafiska profil och lyft gärna fram era budskap med hjälp av bilder.

Vi erbjuder även applikationer till Facebook som gör att ni kan använda er av snygga bildgallerier eller bädda in er Youtubekanal direkt i en egen flik på Facebook.

På våra Facebooksida kan man till exempel se videguider hur våra olika ^ Facebookapplikationer fungerar och ser ut.

Vad ska man skriva då?

Har man lyckats bygga upp en sida som många gillar har man ett gyllene läge att bygga starka relationer till sina kunder samtidigt som man ökar försäljningen.

Men akta er för att bara se de som gillar er sida som mottagare av reklam. Om ni bara postar reklaminlägg kommer många snart sluta gilla er, var mer kreativ än så.

Passa på att lämna tips om hur man kan använda era produkter eller tjänster, lägg upp intressanta bilder från företaget eller rådfråga era fans om någonting.

Just att ställa frågor och få era fans att känna sig delaktiga är en nyckel i att bygga en stark relation. Tänk även på att inte skriva för ofta eller för sällan, några gånger i veckan är ofta ett bra medel även om det givetvis skiljer från bransch till bransch.

Här nedanför är några exempel på vad man kan skriva:

- Bild på någon ny unik och spännande produkt i butiken.
- Information om unika erbjudande som bara gäller de som gillar er på Facebook.
- Inspiration, visa upp hur någon av era kunder har använt er produkt eller hur fint deras kök blev efter att ni renoverat det åt dem.
- Tipsa om intressanta händelser eller nyheter inom er bransch. En klädbutik kan till exempel lägga upp ett videoklipp från en modevisning en av deras leverantörer haft och fråga vad de som gillar butiken tycker om det kommande sommarmodet.

Försök tänka ut vad som är intressant för de som följer just er.

Statistik

Facebook ger dig bra möjligheter att se statistik på vad som händer på din sida. Genom verktyget Insights får man till exempelvis se hur många fans du har, hur många som blockerat dig från sitt flöde och hur aktiva de är på er sida.

Använd denna statistik som ett verktyg för att se hur bra olika kampanjer fungerar samt om det du skriver är intressant för er målgrupp eller om det är många som slutar gilla er sida efter ett tag.

Vi hjälper er lyckas

Förhoppningsvis har du fått inspiration av den här guiden och känner att det finns många nya kunder att nå genom Facebook.

Vi erbjuder samtliga applikationer som beskrivs i den här guiden, bland annat så att man kan anordna tävlingar utan att riskera bli avstängd till ett mycket attraktivt pris.

Hela vårt koncept och prisbild är anpassat efter de små företagens behov. Vi är inte här för att hjälpa Volvo, vi är här för att hjälpa mindre företag lyckas på Facebook lika bra som de stora.

Kontakta gärna oss så hjälper vi er och vill ni veta mer besök vår hemsida där ni bland annat kan se videoguider hur de olika applikationerna till Facebook ser ut och fungerar.

Hemsida: www.lawebbyra.se/facebook

Mail: info@lawebbyra.se

Telefon, Thomas Mäkitalo: 073 - 03 49 295

Post:

LÅ Webbyrå

Krongårdsringen 24

974 35 LULEÅ