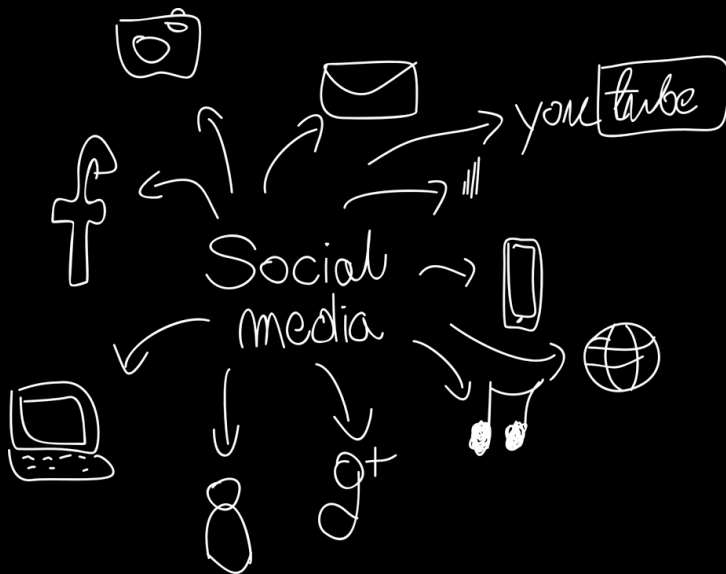


Facem impreuna primii pasi in retelele de socializare



Știm cât de importantă este promovarea în mediul online în ziua de astăzi. Ți-am pregătit așadar cele 6 reguli de bază pentru ca o postare să fie placul următorilor. Aruncă un ochi peste ele, iar dacă la sfârșit încă ești nedumerit despre cum ar trebui să arate o postare dedicată afacerii tale, scrie-ne. Suntem dornici să aflăm mai multe despre business-ul tău și să te ajutăm să concepem împreună prima postare. Pe gratis, desigur.

Fericirea noastră constă în succesul afacerii tale, așadar, haide să aducem împreună afacerea ta în online.

1. Research

Dacă îți dorești ca audiența ta să își păstreze interesul referitor la postările tale pe Social Media, trebuie să ai grijă ca acestea să aibă un conținut indicat grupului tău țintă. Începe prin a analiza zona geografică a următorilor. Astfel vei ști limba potrivită pentru postările tale. Ce nevoi sau obstacole întâmpină aceștia? Alege una dintre acestea și transform-o în prioritatea ta. Oferă următorilor soluția pentru problema lor. Nu uita: Focusul tău trebuie să fie întotdeauna asupra clientului, nu asupra business-ului tău.

2. Povești de success

Încrederea următorilor este câștigată treptat. Pentru a trece peste această etapă mai repede, încearcă să împărtășești povești de success ale afacerii tale. Clienții mulțumiți de munca pe care ai prestat-o vor fi cu siguranță dornici să te ajute cu o mică poveste sau o recenzie pentru a o putea distribui pe rețelele de socializare. Astfel, următorilor le va fi mult mai ușor să se plaseze în pielea clientului satisfăcut.

3. Vorbește pe limba clienților

Un alt aspect care poate fi analizat cu ușurință este media de vârstă a următorilor. Trebuie să știm cui ne adresăm și să încercăm să corelăm acest lucru cu domeniul afacerii noastre. Astfel, dacă afacerea noastră este reprezentată de vânzarea de jucării, vom încerca să scriem fiecare text în așa fel încât tinerii să fie atrași de postările noastre. Un limbaj ușor, cu propoziții scurte. Pe de altă parte, dacă publicul nostru țintă este reprezentat de oamenii de afaceri, vom folosi un limbaj elevat, care poate conține termeni tehnici, de specialitate.

4. Dezvoltă-ți propria voce

Este important ca fiecare postare să fie unică, dar caracterizată de anumite aspecte, care să plaseze cititorul cu gândul la afacerea ta, oricând le-ar vedea. Cel mai simplu mod de a face acest lucru este prin a folosi #hashtag-uri. Acestea ar trebui folosite la sfârșitul fiecărei postări, astfel încât următorul să poată corela Brand-ul tău cu aceste cuvinte scurte, repetate în mod frecvent.

5. Folosește imagini sau video-uri

Nu posta un text fără ca acesta să fie acompaniat de o poză sau un video. Pozele atrag atenția mult mai repede și rămân întipărite în memoria clienților pentru o perioadă mult mai lungă. O poveste este spusă de cele mai multe ori mult mai ușor cu ajutorul unei imagini.

6. Ajută următorii să întreprindă o acțiune

Fiecare postare ar trebui să fie acompaniată de posibilitatea ca utilizatorul să întreprindă o acțiune. La sfârșitul textului, poți introduce un link către site-ul afacerii tale. Astfel, îl vei face pe următor să înțeleagă că va găsi mai multe detalii accesând link-ul. Dacă afacerea ta se află în domeniul hotelier, asigură-te că butonul de "rezervă acum" este vizibil în orice moment.



Nu ai timpul necesar pentru a te ocupa de promovarea afacerii tale în mediul online? Noi îți suntem alături pentru a îți lua această grijă de pe cap. Scrie-ne un mesaj pentru a ne cunoaște mai bine. Suntem dornici să creștem afacerea ta împreună.