



socialmediacoach.gr - Αλέξανδρος Φατσής



7 τρόποι για να προβάλετε την παρουσία σας στα social media

Ένα λάθος που βλέπω συχνά από διάφορες επιχειρήσεις, είναι ότι δεν υποστηρίζουν αρκετά τις προσπάθειες τους στα Social Media.

Δεν αναφέρομαι μόνο στην έλλειψη καλού και με αξία για τον επισκέπτη περιεχομένου. Αναφέρομαι στο ότι συχνά δημιουργούμε ένα καλό blog ή μια ενδιαφέρουσα σελίδα στο FB αλλά περιμένουμε οι άνθρωποι στους οποίους απευθυνόμαστε να την εντοπίσουν μόνοι τους.

Όχι ότι αυτό είναι απαραίτητα κάτι κακό. Υποτίθεται ότι αν το υλικό που δημοσιεύουμε έχει κάποια αξία θα βγει σιγά σιγά στην επιφάνεια. Τόσο οι μηχανές αναζήτησης όσο και οι χρήστες από μόνοι τους θα αρχίσουν να το προβάλλουν. Αυτή είναι μια σωστή προσέγγιση και, σε τελική ανάλυση, αυτός είναι και ο στόχος μας. Δεν θα ήταν όμως καλύτερα να συντομεύσουμε αυτήν την διαδικασία όσο γίνεται περισσότερο;

Υπάρχουν πολλά μονοπάτια που οδηγούν στην κορυφή του βουνού. Το τελεφερίκ όμως παραμένει πάντοτε η καλύτερη μας επιλογή.



1)Καταρχάς θα πρέπει να ενημερώσουμε όλο μας το προσωπικό, οικογένεια και φίλους για την σελίδα μας. Να τους ζητήσουμε να γίνουν μέλη και να παρακαλέσουν τα άτομα του κύκλου τους να γίνουν και αυτά. Π.χ. να ενημερώσουν την mailing list τους. Επιπλέον, αφού πια δεν υπάρχει το 'Προτείνετε σε φίλους', να πατούν ανά διαστήματα την επιλογή Κοινοποίηση που υπάρχει κάτω αριστερά στη σελίδα μας.

2)Να ενημερώσουμε τους πελάτες μας αλλά και τους προμηθευτές μας. Καταρχάς θα πρέπει να αναφέρουμε το blog ή/και την σελίδα μας σε όλα τα εταιρικά έντυπα. Από κάρτες μέχρι φυλλάδια και τιμολόγια. Για τις περιπτώσεις που δεν μπορούμε να τα τυπώσουμε αμέσως, μπορούμε τουλάχιστον να χρησιμοποιήσουμε κάποια σφραγίδα.

3)Να ενημερώσουμε την mailing list μας αν έχουμε κάποια. Φυσικά δεν αρκεί μια απλή αναφορά. Αν έχουμε κάποιο τακτικό newsletter, θα πρέπει κάθε φορά να κάνουμε κάποιο σχετικό σχόλιο ή να έχουμε μια παραπομπή. Αν όχι, μπορούμε ανα διαστήματα να τους ενημερώνουμε για τις πιο σημαντικές μας δημοσιεύσεις.

4)Ανάλογα με το αντικείμενο μας, έχουμε την δυνατότητα να προωθούμε την σελίδα και το blog μας στους πελάτες μας. Αν είμαστε εταιρεία λιανικού εμπορίου για παράδειγμα ή εστιατόριο, ζητάμε ευγενικά στο τέλος της συναλλαγής και το e-mail του πελάτη προκειμένου να του στείλουμε την σχετική διεύθυνση/πρόσκληση. Αφού το κάνουμε αυτό, του δίνουμε ένα έντυπο με το οποίο να μπορεί να μας βρει και μόνος του. Το έντυπο δεν χρειάζεται να είναι κάποιο πολύχρωμο και ακριβό φυλλάδιο. Και μια απλή κάρτα ή ένα φύλλο A4 μπορεί να λειτουργήσει εξίσου καλά. Αρκεί να γράφουμε συνοπτικά σε τι θα ωφεληθεί ο πελάτης μας κάνοντας Like στη σελίδα μας ή διαβάζοντας το blog μας ή κάνοντας follow στον λογαριασμό μας στο Twitter.

ΠΡΟΣΟΧΗ! Όταν ζητάμε το e-mail του πελάτη μας τονίζουμε ότι σεβόμαστε και προστατεύουμε τα προσωπικά του δεδομένα. Ότι δεν θα πουλήσουμε/κοινοποιήσουμε πουθενά την ηλεκτρονική του διεύθυνση και ότι την ζητάμε μόνο για να του στείλουμε την συγκεκριμένη πρόσκληση. Αν πρόκειται να διατηρήσουμε την διεύθυνση του στο αρχείο μας για μελλοντική επικοινωνία ή για να του στέλνουμε το newsletter μας, το κάνουμε επίσης σαφές πριν μας την δώσει. Και φυσικά του δίνουμε την δυνατότητα να αρνηθεί μια τέτοια περαιτέρω χρήση.

Αν, για παράδειγμα, του ζητάμε να την γράψει σε κάποιο έντυπο, αναγράφουμε σε αυτό όλα τα παραπάνω. Επιπλέον, έχουμε και ένα checkbox το οποίο μπορεί να συμπληρώσει προκειμένου να αρνηθεί την περαιτέρω χρήση του e-mail του.

Τίποτε δεν θα μας κάνει μεγαλύτερη ζημιά στα μάτια του από το να μας θεωρήσει spammers. Ό,τι προσπάθεια και αν κάνουμε στα Social Media, έτσι και μας κολλήσει η ρετσίνα του spammer, θα πάει χαμένη.



5) Αναφέρουμε την Facebook Page και το blog μας στην υπογραφή του e-mail μας. Κάθε πρόγραμμα ή web εφαρμογή e-mail, μας δίνει την δυνατότητα να βάλουμε ό,τι κείμενο θέλουμε στην υπογραφή των e-mail που στέλνουμε. Ας χρησιμοποιήσουμε λοιπόν την δυνατότητα αυτή για να διαφημίσουμε την παρουσία μας στα Social Media.

6) Facebook/ Twitter badges

Αν έχουμε ιστοσελίδα (που δεν μπορώ να φανταστώ ότι δεν έχουμε!), τότε έχουμε και ένα ακόμη εξαιρετικό μέσο για να προβάλλουμε την Facebook Page ή το Twitter account μας. Χρησιμοποιώντας τα badges που θα βρούμε εδώ και εδώ, τόσο στην αρχική όσο και στις εσωτερικές μας σελίδες, ενημερώνουμε τους επισκέπτες μας ότι μπορούμε να μας βρουν και στον κοινωνικό ιστό.

Αν τους πείσουμε ότι έχουμε κάτι ενδιαφέρον να τους πούμε (και αυτό είναι το στοίχημα), τότε είναι βέβαιο ότι θα τους προσελκύσουμε.


7) Facebook ads

Αν και την άφησα τελευταία, είναι αναμφίβολα η πιο αποτελεσματική μέθοδος. Συνήθως όμως είναι και η πιο ακριβή. Το αν αξίζει ως επένδυση, είναι κάτι που θα το κρίνετε εσείς. Έχει να κάνει με πόσα είστε διατεθειμένοι να πληρώσετε για κάθε νέο μέλος της σελίδας σας. Με αρκετή παραμετροποίηση μπορεί το κόστος ανά κλικ να πέσει αρκετά χαμηλά. Αλλά θέλει προσπάθεια και είναι λίγο ταλαιπωρία.

Υπάρχουν βέβαια και τρόποι να παρακάμψουμε αυτούς τους περιορισμούς αλλά αυτό είναι θέμα για άλλο post...

Εσείς ξέρετε άλλους τρόπους προβολής της παρουσίας μας στα Social Media; Αν ναι, παρακαλώ δώστε μας τα φώτα σας!



ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ
Η ΑΔΕΙΑ 

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ
Η ΠΛΗΡΗΣ



ΥΠΟΧΡΕΣΤΙΚΗ
Η ΑΝΑΦΟΡΑ ΠΗΓΗΣ



ΥΠΟΧΡΕΣΤΙΚΗ Η
ΠΛΗΡΗΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΗ
ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ



ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ Η
ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΗ ΧΡΗΣΗ



Τα κείμενα αυτού του blog χορηγούνται με άδεια [Creative Commons Attribution-NoDerivs 3.0 Ελλάδα](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/). Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε όλα τα κείμενα του blog οπουδήποτε επιθυμείτε και με οποιοδήποτε τρόπο ακόμη και για εμπορική χρήση χωρίς προηγούμενη άδεια και χωρίς την υποχρέωση καταβολής δικαιωμάτων με την προϋπόθεση ότι θα είναι σαφής η αναφορά της πηγής και ότι το κείμενο θα παραμείνει ακέραιο, χωρίς καμία προσθήκη, αλλαγή ή συντόμευση συμπεριλαμβανόμενης αυτής εδώ της σημείωσης.