



[socialmediacoach.gr](http://socialmediacoach.gr) - Αλέξανδρος Φατσής



## Πώς μπορώ να χρησιμοποιήσω τα social media για να αυξήσω τις πωλήσεις μου;

Όπως συχνά επισημαίνω, τα social media δεν είναι ένα ακόμη κανάλι διαφήμισης, προώθησης ή διάθεσης των προϊόντων μας. Όχι ότι δεν μπορούν να χρησιμεύσουν και ως κάτι τέτοιο. Αλλά δεν είναι η καλύτερη δυνατή χρήση τους.

Είναι αλήθεια όμως ότι πολλές επιχειρήσεις τα χρησιμοποιούν προκειμένου να αυξήσουν τις πωλήσεις τους με πολύ καλά αποτελέσματα.

Καταρχάς, χρησιμοποιώντας τις επιλογές Like και Send στο ηλεκτρονικό μας κατάστημα μπορούμε πολύ εύκολα να τα κάνουμε πιο γνωστά τα προϊόντα μας σε ένα τεράστιο αριθμό ανθρώπων που μπορεί να μην τα γνωρίζει. Έχει νόημα μάλιστα να προτρέπουμε τους επισκέπτες μας να πατούν 'Μου αρέσει' για τα προϊόντα που τους τράβηξαν το ενδιαφέρον καθώς έχει διαπιστωθεί εμπειρικά ότι αρκετοί από αυτούς όντως ανταποκρίνονται σε τέτοιου είδους προτροπές. Με τον τρόπο αυτό όχι μόνο εξασφαλίζουμε πολύ μεγαλύτερη προβολή αλλά και την έμμεση σύσταση του επισκέπτη μας προς τους φίλους του να αγοράσουν, ή τουλάχιστον να μάθουν για, το προϊόν μας.



Παρουσίαση ενός προϊόντος που θέλουμε να προωθήσουμε με πληροφορίες για το πού μπορεί κανείς να το προμηθευτεί. Το ύφος της παρουσίασης είναι ένα ευαίσθητο θέμα. Κατά μία άποψη πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο αντικειμενικό. Να δίνει την εντύπωση άρθρου τονίζοντας τα θετικά και τα αρνητικά του. Κατά μία άλλη, δεδομένου ότι η παρουσίαση γίνεται από την

επιχείρησή μας, στο blog ή την Facebook Page της επιχείρησής μας, ο αναγνώστης κατανοεί ότι αν δεν παινέσουμε το σπίτι μας θα πέσει να μας πλακώσει. Οι ισορροπίες είναι λεπτές. Πιστεύω ότι αν το κείμενο δείχνει μεν κάποιο ενθουσιασμό για το προϊόν αλλά δεν θυμίζει “αυθόρμητο” κείμενο κομματικής επιτροπής προς τον ηγέτη της Β. Κορέας, μπορεί να σταθεί άνετα.

Προσφορές και κουπόνια. Για άμεση αύξηση των πωλήσεων είναι φυσικά η καλύτερη μέθοδος. Και πάλι θέλει προσοχή όμως. Δεν θέλουμε να ταυτίσει το κοινό την σελίδα μας στο Facebook ή τον λογαριασμό μας στο Twitter με ένα μέρος που απλώς θα βρει τις προσφορές μας. Ή, αν πράγματι θέλουμε κάτι τέτοιο, καλό είναι να το κάνουμε με τρόπο συστηματικό. Διαφορετικά εκτός από κάποια βραχυπρόθεσμη αύξηση των πωλήσεων δεν θα πετύχουμε τίποτε άλλο. Και μάλλον θα βλάψουμε και το προφίλ που θέλουμε να προβάλλουμε στα social media.

Τέλος υπάρχουν πάντοτε τα Facebook Ads και Sponsored Stories που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε. Δεν είναι κακή λύση. Αν μάλιστα πετύχουμε κάποια χαμηλή τιμή μπορεί να αξίζει τον κόπο. Αρκεί να μην περιμένουμε τίποτε θεαματικά αποτελέσματα.


[socialmediacoach.gr](http://socialmediacoach.gr) – Αλέξανδρος Φατσής



ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ  
Η ΑΔΕΙΑ 


ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ  
Η ΠΛΗΡΗΣ



ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ  
Η ΑΝΑΦΟΡΑ ΠΗΓΗΣ 

ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ Η  
ΠΛΗΡΗΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΗ  
ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ



ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ Η  
ΚΕΡΦΟΣΚΟΠΙΚΗ ΧΡΗΣΗ 

Τα κείμενα αυτού του blog χορηγούνται με άδεια [Creative Commons Attribution-NonCommercial 3.0 Ελλάδα](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/gr/). 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.