

---

Facebook il miglior alleato del tuo business

## Descrizione

Pensi ancora che attraverso Facebook non sia possibile vendere? dai, non ci credo! Le aziende hanno bisogno oggi piÃ¹ che mai delle **piattaforme virtuali**, specie se molto rinomate.

Ecco che inizia la sfida. Aumentare la **brand awarness**, acquisire nuovi contatti profilati, aumentare le vendite e la tua audience, fidelizzare i clienti piÃ¹ pigri. Come? basta un pizzico di curiositÃ e il voler essere al passo con i tempi. **Inizia a frequentare la piazza**, quella virtuale.

## Non sentirti solo, piÃ¹ del 75 per cento degli imprenditori non sa utilizzare Facebook in modo efficace

Ma tu puoi discostarti da questo dato, frutto di recenti indagini.

Ho piÃ¹ volte giÃ sottolineato **l'importanza delle relazioni con le persone**. PiÃ¹ si cerca di coinvolgerle maggiori sono le possibilitÃ di vendita su Facebook. Questo perchÃ© le persone che hanno una relazione con il brand sono piÃ¹ propense ad acquistare.

CÃ?? poi da ricordare un fattore fondamentale, Facebook non nasce come una vetrina ma piuttosto come un **luogo di informazione**.

## Come puoi quindi utilizzare Facebook per promuovere la tua azienda?

### Entra a conoscenza dei termini e delle condizioni

Come qualsiasi piattaforma che si rispetti anche quella di **Mark Zuckerberg** ha predisposto le **regole del gioco**. **Termini e condizioni** sia per i **profili personali** che per le **pagine**. Attenzione poi, perchÃ© questi possono cambiare in ogni momento, Ã" tuo dovere controllare periodicamente che il materiale condiviso sia sempre **conforme a termini e normative**.

### Promo e Concorsi

Pubblicizzarsi sempre ma nella forma corretta. Una volta Facebook non permetteva l'organizzazione di **concorsi e giochi a premi** senza il suo consenso. Oggi Ã" possibile ma esistono **condizioni da rispettare**: non si possono costringere gli utenti a mettere like sul post o sulla bacheca per poter partecipare ad un concorso. Consiglio anche di **pubblicare un regolamento** che specifichi l'estremitÃ di Facebook all'iniziativa.

### Pagine e profili

Fondamentale, se sei un imprenditore devi creare una pagina per il **tuo business**, non un profilo. Utilizzare il profilo per fare pubblicitÀ alla propria azienda È inefficace oltre che vietato dal regolamento. Ricorda, il tuo profilo personale rappresenta una sorta di diario altrettanto personale da condividere con i tuoi amici. **La pagina aziendale** invece ha lâ??obiettivo di fare promozione tramite lâ??informazione certo, ma con lo scopo di sviluppare il tuo brand.

## Diventa social

**DisponibilitÀ ai rapporti e gentilezza** devono trasparire dalla tua pagina che È parte integrante del servizio clienti. Molte volte i miei clienti riscontrano difficoltà nel momento in cui ricevono commenti negativi. La prima reazione spesso e volentieri È quella di eliminarli immediatamente. Niente di piÃ¹ sbagliato. **I commenti negativi vanno accettati per migliorare**, non vanno mai cancellati. Anche questo È segno di grande professionalità . E se i commenti non sono veritieri perchÈ magari pubblicati dalla concorrenza? vale lo stesso! **mai cancellare** ma piuttosto replicare cordialmente senza mai cercare lo scontro con chi È dallâ??altra parte dello schermo.

## Condividi contenuti di qualitÀ

I **contenuti devono variare**, non postare sempre gli stessi in quanto creeresti noia.

## Descrivi il tuo brand in maniera memorabile

Adotta uno **stile informale**, immagina di rivolgerti ad un amico a cui vuoi descrivere la tua attività . Sottolinea cosa la rende diversa da quella dei competitors.

## Utilizza la pubblicitÀ a pagamento

Sicura, efficace e personalizzabile. **Facebook Ads** ti permette di pubblicare annunci in target a seconda dellâ??età , posizione geografica, interessi.

Ora sei pronto per questa nuova avventura social, hai domande? non ti resta che scrivermi altrimenti ti aspetto al prossimo articolo.

Lâ??articolo [Facebook il miglior alleato del tuo business](#) proviene da [Labict Agenzia Web Marketing Roma](#).

## Categoria

### 1. PILOLE DI MARKETING

#### Data di creazione

9 Novembre 2020

#### Autore

andreaperocchi\_cczww8c0