

Ghid de bune practici pe **FACEBOOK** pentru antreprenori

2023



Ghid de bune practici pe Facebook pentru antreprenori

Comunicarea cu oamenii din jurul nostru nu a fost niciodată mai ușoară. Mediul online ne oferă posibilitatea de a ne conecta cu ceilalți, de a fi prezenți (virtual) acolo unde ne dorim și de a crea comunități. În plus, posibilitățile de a ne manifesta interesele și opiniile în mediul online sunt multe și variate

Ca fondator al unui business, este necesar să ai o comunicare coerentă care să reflecte valorile tale, atât din punct de vedere personal cât și profesional. Pentru a atinge acest obiectiv, este recomandat să ții cont de câteva bune practici, pe care să le aplici pe pagina ta de Facebook.

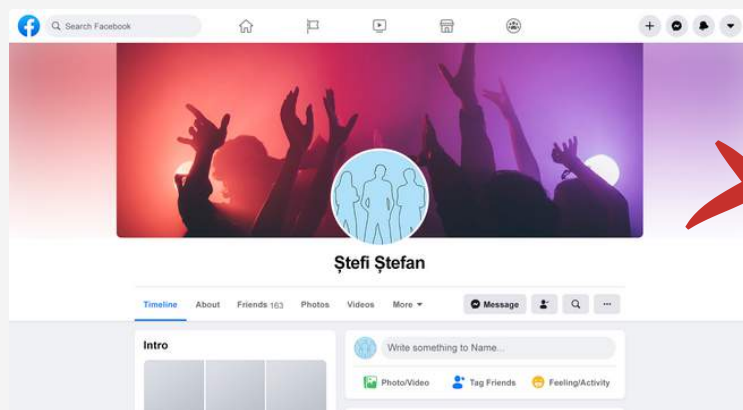
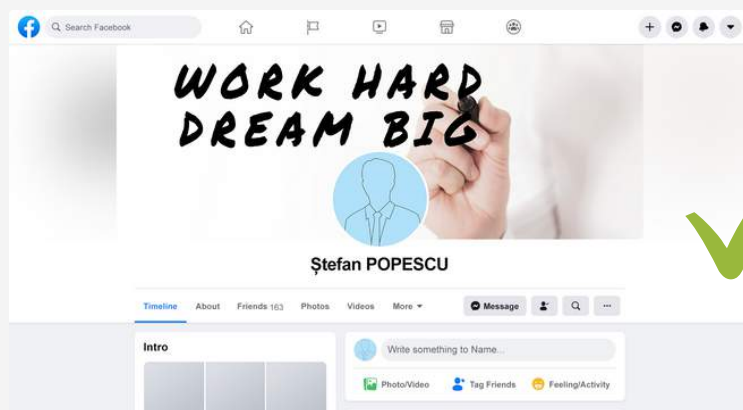
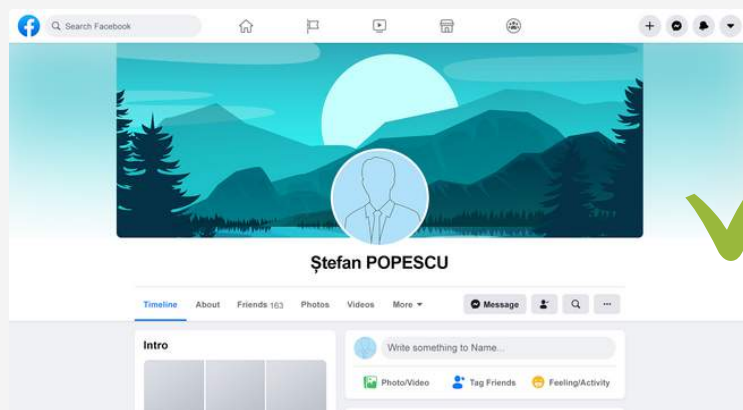
De aceea, noi, echipa KLAIN, am pregătit pentru tine un ghid care te va ajuta să ai o prezență online pe Facebook corectă și eficientă. Să începem!

1. Creează-ți profilul la un nivel profesionist

Cu toții știm că o imagine, odată încărcată în mediul online, devine publică, motiv pentru care este necesar să acordăm o atenție ridicată tipului de fotografii pe care le postăm. Un profil cu un grad ridicat de profesionalism te ajută nu doar să reflecti anumite principii, ci și să-ți crești afacerea indirect.

Astfel, primul pas în a avea un profil corespunzător pe Facebook este setarea corectă a unei imagini de profil. O fotografie portret este ideală, în completarea ei venind una de cover care să te reprezinte. Poți opta pentru un citat puternic, un peisaj, ceva care să nu fie totuși foarte personal.

Mai mult, feed-ul trebuie să fie întotdeauna privat. Poți seta din Facebook cine are dreptul să-ți posteze pe acesta și să alegi opțiunea de aprobare a oricăror texte sau poze în care ești etichetat. Recomandarea noastră este să ai bifate toate acestea pentru a evita etichetarea în poze necorespunzătoare, precum pozele din liceu sau din vacanță, pe care poate nu dorești să le expui în fața partenerilor tăi de business.



2. Postează date relevante despre business

Comunicarea pe pagina personală de Facebook este importantă, chiar dacă aceasta nu are o legătură directă cu business-ul tău. Informează-te din publicații de business, studii interesante sau noutăți din domeniu și transmite-le comunității pe care o ai

Ai citit un articol interesant? Fă un rezumat al acestuia (1-2 fraze) și postează-l pe pagina ta, cu link spre acesta. Astfel vei stârni curiozitatea celor interesați și îi vei determina pe aceștia să te urmărească în viitor.

Poziționează-te ca un expert în domeniul tău, astfel vei arata că stăpânești bine majoritatea ariilor din acesta. Arată-le oamenilor munca ta personală, textele sau materialele realizate de tine. Astfel, dacă ei te percep ca un specialist, vor apela și la serviciile sau la produsele tale.

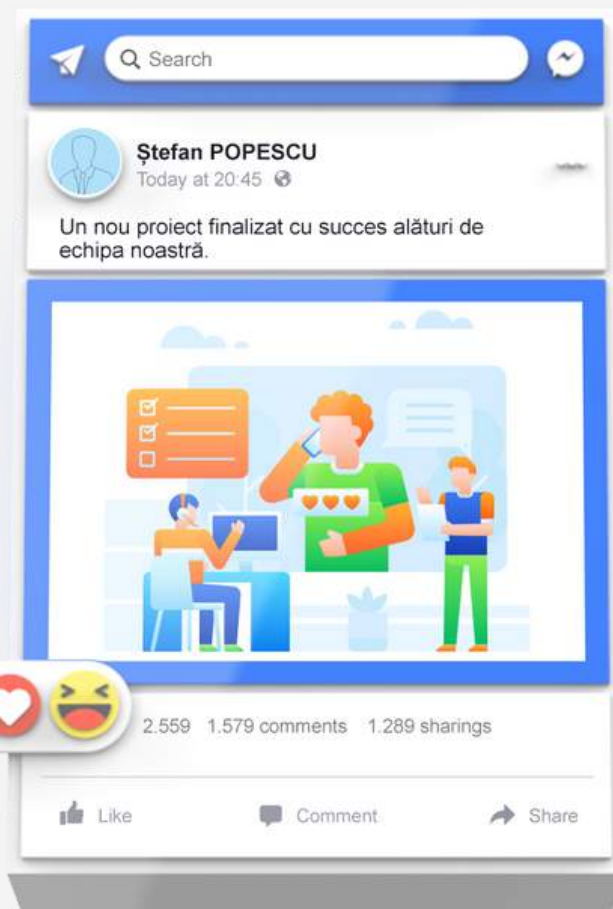


3. Conectează-ți contul personal și cel de business

Arată-le oamenilor business-ul tău! Declară-te mândru de afacerea ta și de echipa pe care o ai. Este important să expui activitățile și reușitele profesionale în fața comunității tale. Poate nu ți se pare atât de relevant la momentul actual, dar conexiunile între oameni se realizează rapid, iar accesul rapid la informație facilitează formarea acestora.

Devino vocea business-ului tău și asociază-te cu ceea ce faci. Acest lucru nu înseamnă că tot ceea ce postează departamentul de marketing pe pagina de business trebuie să postezi și tu. Este suficient să distribui acele informații relevante care se potrivesc cu publicul tău țintă. Mai mult, este recomandat să dai personalitate postărilor. Scrie un mesaj, diferit de ceea ce există în postarea inițială, pentru a-ți lăsa amprenta asupra conținutului din feed-ul tău.

Comunică-le prietenilor tăi realizările companiei. Ține-i la curent cu realizările echipei tale. Orice proiect implementat cu succes sau campanie cu rezultate formidabile merită să fie evidențiate.



4. Urmărește publicațiile de business

Publicațiile de business sunt o sursă bună de informare în ceea ce privește noutățile din piață, evoluția economiei, interviuri de business sau alte informații care ar putea fi de folos pentru tine. De aceea este bine să dai like sau follow pentru a vedea constant în feed-ul tău postările noi.

Materialele cu care rezonezi le poți distribui pe contul tău personal cu un comentariu sau un rezumat scurt.



5. Urmărește personalități pe care le admiri

Fiecare din noi avem personalități pe care le apreciem sau le urmărim din domeniul în care activăm, de business sau social. Da-le un like sau un follow iar Facebook îți va afișa mai des postările și comentariile acestora. Astfel vei fi la curent cu lucrurile de care ești interesat sau care te pasionează și le vei putea distribui mai departe în comunitatea ta.



6. Susține-ți concurenții

Chiar dacă nu pare ceva ce ai face în mod normal, dacă concurentul tău are o idee genială pe care o implementează, merită să-l susții. Evident, nu este necesar să cumperi produsul sau serviciul lui, ci să-ți arăți aprecierea față de el.

Astfel, dacă ești transparent față de comunitatea ta și recunoști un lucru bine făcut de concurentul tău, comunitatea va avea mai multă încredere în tine și în ceea ce faci. În plus, nu trebuie să excluzi niciodată o posibilă colaborare cu concurenții tăi în viitor. Totuși, dacă nu ești convins de utilitatea sa, nu uita că un like oferit paginii concurente îți va oferi posibilitatea de a vedea ce postează aceștia.



7. Fă parte dintr-o comunitate (sau mai multe)

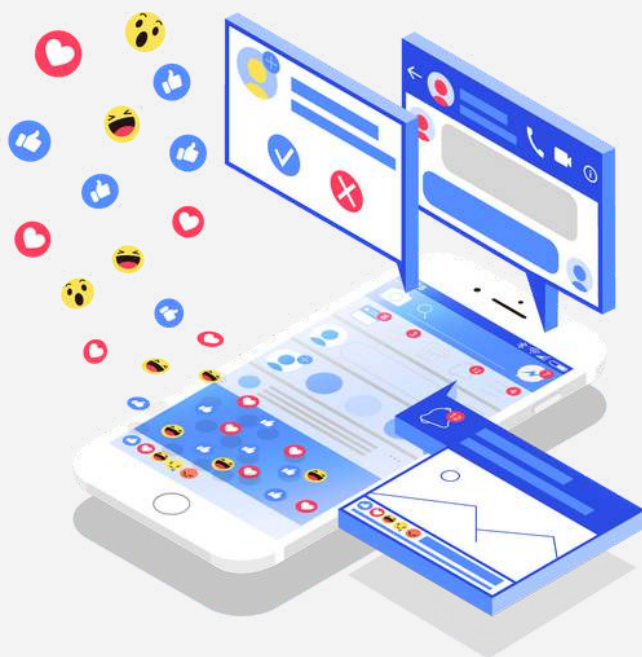
În prezent, există sute de grupuri pe Facebook care se adresează unui anumit domeniu. În cadrul acestora, o multitudine de specialiști oferă consultanță gratuită celor aflați la început de drum. Sunt oferite și primite mereu sfaturi, care pot deschide calea progresului.

Înscrie-te și tu în cel puțin un astfel de grup. Beneficiile sunt numeroase. În primul rând, acesta te ajută să dobândești cunoștințe noi și să dezvolți noi conexiuni. În al doilea rând, există posibilitatea de a întâlni potențiali parteneri de business, care cer recomandări de companii axate pe profilul tău. Este important să-ți crești vizibilitatea prin implicarea ta în comunitățile care au aceleași interese și valori ca și tine.



8. Conectează-te cu ceilalți

Interacționează cu persoane care au interese similare. Apreciază pagini și business-uri care te inspiră și te ajută să crești. Fii la curent cu noutățile din online și dezvoltă-ți cunoștințele. Este important să urmărești (utilizând butonul follow) acele persoane de la care ai ce să înveți, care te inspiră și care sunt un model pentru tine. Urmărește business-urile internaționale care au același obiect de activitate sau conex cu cel al business-ului tău.



9. Ai grijă ce comunică

Evită postările care conțin violență explicită sau au alte conotații negative, ține cont de faptul că reprezinți un business. În extrema cealaltă, nu este recomandat să ai postări prea personale pe pagina ta de socializare.

Ești o fire mai îndrăzneată și tinzi să spui lucrurilor pe nume? Chiar dacă acest lucru este de apreciat, nu este nevoie să-l aplici și în spațiul public online. Mai mult, este la fel de important să nu adopți o poziție de superioritate sau să folosești ironia pentru a o exprima. Clienții tăi te urmăresc întotdeauna și vor ține cont de abordarea ta. De cele mai multe ori, comentariile sarcastice sunt doar buline negre pentru credibilitatea ta și a business-ului tău.



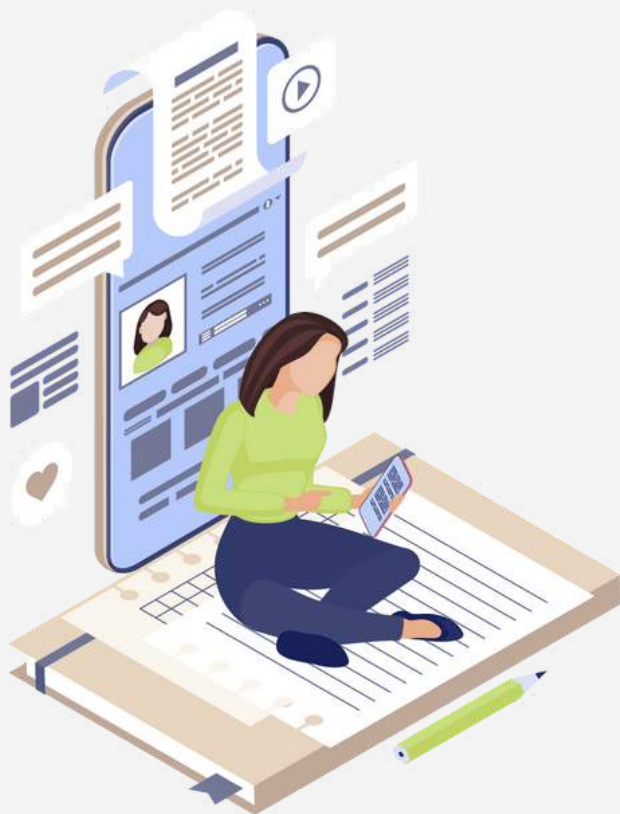
10. Nu-ți arăta afinitatea pentru partidele politice

Nu face politică pe pagina personală! Dacă susții sau ești împotriva unui anumit partid, păstrează această convingere la nivel personal, fără a o face publică pe pagina ta de socializare. Afinitatea ta politică poate conduce la pierderea unor clienți valoroși și la reducerea numărului de clienți noi. Mergi la vot, recomandă-le prietenilor tăi să facă la fel, dar nu le sugera niciodată (public) cu cine să voteze.



11. Creează conținut unic

Cu toții suntem activi pe cel puțin 2 rețele de socializare. Astfel, este necesar să creăm conținut diferit și unic pe fiecare rețea de socializare. De ce? Pentru că și business-ul tău comunică diferit pe fiecare platformă de socializare, în funcție de publicul țintă la care te adresezi. Pune-ți amprenta pe materialele publicate, oferă-le acea unicitate și autenticitate necesară pentru a te diferenția și a atrage mereu comunitatea ta.



Mediul online s-a dezvoltat atât de mult încât pagina personală de Facebook reprezintă o carte de vizită digitală. Spre deosebire însă de cea tradițională, aceasta poate fi accesată oricând și de aproape oricine printr-o simplă căutare a numelui tău pe Google sau pe Facebook. Mai mult, ea te poate ajuta să alegi persoanele cu care îți dorești să interacționezi.

De aceea este necesar să acorzi o atenție sporită prezenței tale pe Facebook.



Oferă un feedback legat de acest ghid sau trimite-ne sugestiile tale pentru alte ghiduri pe care să le realizăm.



Feedback Ghid Facebook

Ți-a plăcut ghidul de bune practici? Lasă-ne un feedback legat de acesta sau trimite-ne sugestiile tale pentru alte ghiduri pe care să le realizăm.

*Obligatoriu

Cât de valoroase sunt informațiile acestui ghid pentru tine? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Deloc valoroase

Foarte valoroase

Cât de probabil este să recomanzi acest ghid și altor prieteni? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Deloc probabil

Foarte probabil

Care sunt alte teme de interes pentru tine pe care să le detaliem într-un ghid viitor?

Răspunsul dvs.

**Îți mulțumim că ai parcurs
acest ghid.**

**Urmărește activitatea noastră din mediul
online pentru mai multe informații
relevante și ghiduri utile pentru tine.**



Noi suntem KLAIN, agenția de digital marketing cu peste 15 ani de experiență și îți oferim instrumentele necesare dezvoltării business-ului tău.

👉 www.klain.ro ✉ contact@klain.ro