



**CONTENUTI
EFFICACI
PER LA TUA
PAGINA
FACEBOOK**



neosidea
sviluppo
soluzioni
web

Hai deciso di aprire una pagina Facebook per promuovere la tua attività?
Benissimo! Un buon passo avanti!

Ma per superare il “rumore” di quanto viene pubblicato ogni giorno, e produrre contenuti davvero efficaci che “piacciono”, occorre seguire alcune regole che aiutino nella redazione di post interessanti, attraenti e che invitino alla condivisione!

Perché?

Per parlare di te, e far parlare del tuo mondo e della tua attività, creando opportunità sempre nuove.

Vogliamo lasciarti alcune di queste regole, da applicare e personalizzare in base ai tuoi contenuti e ai tuoi followers!

Per diventare davvero un Facebook-pro!

BUONA LETTURA!

Ma che cos'è un “post di successo”?

Ha successo un post che spinge diverse persone ad interagire, attraverso like, commenti e condivisioni.

Un post porta valore aggiunto quando **cattura l'attenzione e l'interazione dei target** che si vogliono raggiungere.

In generale, un “post di successo”:

- ♣ **è interessante:** fornisce informazioni utili per chi le legge, e ne arricchisce il bagaglio di conoscenza, fornisce risposte a domande latenti o manifeste;
- ♣ **è divertente:** fa sorridere il lettore, propone in modo leggero e simpatico argomenti “impegnativi”;
- ♣ **parla alla emozioni:** suscita una reazione emotiva, facendo apprezzare (o disprezzare!) ciò che viene comunicato.

Ricorda: nessuno entra in un social per “comprare”. Se vuoi attirare o mantenere l'interesse dei tuoi potenziali clienti, offri loro motivi validi a catturare l'attenzione.

Le statistiche dicono che...

- ♣ I **post visuali** (correlati di immagini) raccolgono il maggior numero di interazioni (like, share, commenti)
- ♣ Seguono gli **aggiornamenti di stato** (solo testo), i video e i link
- ♣ **Non esagerare con il testo**: la scelta migliore è quella di restare sotto gli 80 caratteri
- ♣ Le persone sono più portate a commentare se poni **una domanda**
- ♣ Le CTA (Call to action - *Inviti all'azione*) stimolano sensibilmente l'interazione
- ♣ I post dal **tono positivo** raccolgono più “Mi Piace”, quelli dal **tono negativo** più commenti

Una presenza “regolata”

Se decidi di “esserci”, fallo bene!

Stabilisci un **calendario settimanale** di contenuti, e seguilo il più possibile. Non sparire per lunghi periodi e rispondi a tempo ad eventuali domande o richieste (anche alle critiche!)

Inoltre, identifica i tuoi target e prefissati **obiettivi a medio e lungo termine** (quanti “mi piace” nella pagina voglio raccogliere? quante conversazioni voglio creare?)

Ti aiuterà a dare una “forma” alla tua presenza in rete.

Resta in ascolto!

Ogni giorno sui social si scambiano idee, pareri e consigli. Sono stati creati anche per quello!

Ascolta cosa hanno da dire gli altri sul tuo settore e sulla tua azienda.

Segui i tuoi target e cerca di capire cosa cercano, come reagiscono ai tuoi stimoli e alle tue offerte.

Un consiglio prezioso? **Mai, mai, mai mettere “Mi Piace” da solo**, o auto-commentare i propri post!

E' un po' come “battersi il 5” da soli! Un autogol davvero poco elegante, che ti farebbe apparire ridicolo e “abbandonato” dai contatti reali.

Spazio alle immagini!

Un'immagine vale più di 1000 parole. Ci credi?

Sui profili social passano centinaia di contenuti ogni giorno, ma solo pochi catturano davvero l'attenzione.

Se ci fai caso, sono quelli accompagnati da **immagini interessanti!**

Le immagini aiutano a catturare l'attenzione dei tuoi followers e generano il **180% di volte in più interazione** rispetto a post con link e testo.

Racconta la tua attività attraverso contenuti visuali, “regala” belle sensazioni usando le tue foto, e vedrai salire esponenzialmente l'attenzione.

Ciò che dici è fondamentale...

...quindi costruisci **contenuti** che possano far venire voglia di seguirti...

Mancano le idee? Leggi di seguito:

- 1. Sfrutta la stagionalità:** feste, giornate mondiali e anniversari sono all'ordine del giorno e sono argomenti di sicuro interesse per l'utenza social. Aggancia il tuo brand a queste ricorrenze in maniera brillante, non convenzionale e social-friendly
- 2. Leggi i quotidiani:** succedono nel mondo miliardi di cose ogni giorno. Tieniti aggiornato e trova almeno 1 notizia al giorno che potrebbe essere legata, in maniera più o meno stretta, con quello che è il tuo settore/brand. e "interpretala" secondo il "mood" del tuo marchio.
- 3. Non diventare ansioso:** non è obbligatorio aggiornare la pagina Facebook aziendale ogni giorno, 2 volte al giorno. Certo, se possibile sarebbe cosa buona e giusta, ma non ti obbliga nessuno. Meno contenuti ma effettivamente ragionati, è il "credo" più giusto.
- 5. Creatività al potere:** qui tocca a te. Struttura delle rubriche tematiche settimanali in cui la tua azienda darà consigli, idee, spunti, ispirazioni, chicche di vario genere su quello che è il campo di competenza.

Istruzioni e aggiornamenti

A proposito di contenuti... è sempre stupefacente vedere quanto le persone reagiscano positivamente quando si forniscono loro istruzioni semplici da mettere in pratica, indicando da dove cominciare e come procedere lungo il percorso.

Pochi e semplici passi che possono veramente aiutare chi legge a trovare e ad applicare la soluzione che stava cercando.

Un “come fare per” attirerà sicuramente molti click.

E che dire di notizie ed aggiornamenti?

Aiuta i tuoi lettori a trovare rapidamente informazioni sulle ultime novità del settore, o notizie utili sulla città in cui vivono. Ti ringrazieranno con un “Mi Piace”.

Autorevolezza, please!

Ricerche, dati e statistiche “verificabili” servono a dare autorevolezza ai vostri contenuti, e a presentarvi come una fonte “affidabile”.

Così come le **case histories** dei tuoi successi.

Un conto è dire “sono bravo”, un altro è dimostrare che qualcuno ha già realizzato i propri desideri grazie al tuo lavoro.

Fa pensare, non credi?

E soprattutto, condividere.

Sii utile, quanto puoi.

Siamo tutti alla costante ricerca di strumenti e applicazioni che ci rendano la vita più facile.

Perché non fornirli direttamente dalla pagina Facebook e diventare così un riferimento “da tener presente”?

Aiuta i tuoi followers con **plugin, applicazioni, strumenti e soluzioni step-by-step** su temi cruciali per il tuo settore o per il tuo target.

Riceverai ringraziamenti, click e clienti affezionati!

Parole, parole, parole...

...e infine, **le citazioni!**

Pare che inserire una citazione sui social faccia schizzare le interazioni e i Mi Piace alle stelle.

Parole che ispirano, motivano all'azione o fanno sorridere, dette da "qualcuno" sembrano avere una carica emozionale che aiuta le persone ad iniziare bene la giornata.

Ah, ricorda di citare la fonte, sempre!

D'altronde..."Niente fa tanto piacere a un autore quanto vedere le sue opere rispettosamente citate da altri dotti autori."

Benjamin Franklin, Gazzetta di Pennsylvania,

Sbagliare è umano...

Sbagliare è umano, sì, ma i social non perdonano!

O meglio, è facile perdere l'attenzione del target conquistata con difficoltà.

Un paio di cose da evitare:

Non parlare sempre e solo di te. A meno che tu non sia una star, risulteresti un po' noioso!

Parla di quello che il tuo target vuole e si aspetta.

Non “urlare”, o essere volgare o troppo “pungente”. I post di Facebook sono “contenuti” e i contenuti sono in qualche modo “cultura”. Ed esistono un sacco di “culture” e gusti differenti. Cerca di capire il tuo settore, e il tuo target: cosa ama ma anche cosa non ama, e cosa considera offensivo. E tienitene alla larga.

Non essere troppo incomprensibile o “di nicchia”: se vuoi incontrare il favore di “molti”, parla a quante più persone riesci a raggiungere. E fatti capire.

Non “chiedere” un Mi Piace: lavora di fantasia e di abilità perché gli apprezzamenti arrivino da soli. Sono quelli che rimarranno “tuoi” per più tempo!

Grazie per aver letto i nostri consigli!

Che ne pensi? Se ti sono piaciuti, vieni a trovarci su

www.neosidea.com

o visita le nostre pagine:



TI ASPETTIAMO!

AM

assistenza commerciale
dal lunedì al venerdì
ore 09.00 - 19.00
(+39) 011.19741842

Neosidea Group
Corso Re Umberto 88
10128 Torino
info@neosidea.com