

# KOM GODT I GANG PÅ FACEBOOK

En guide til hvordan du kommer i gang, med at markedsføre din Facebook-side

# 1. Inviter dit eget netværk

Inden du kan begynde at opnå succes med din Facebook-side, skal du have nogle "Synes godt om"-tilkendegivelser. Det er nemlig disse, du skal kommunikere med, og disse, der skal blive din vej til at skabe flere kunder via Facebook. En god måde at komme i gang kan være at invitere sit eget netværk, for at få sneboldseffekten i gang.



## **Inviter via Facebook**

Et oplagt sted at begynde er på Facebook, hvor du kan opbygge din målgruppe. Du kan enten invitere dine egne Facebook-venner, invitere e-mail-kontakter eller lave et opslag på din personlige Facebook-væg.



## **Fortæl til venner og bekendte**

Hele dit personlige netværk kan blive din indgangsvinkel til at få opbygget et godt netværk på Facebook. Spørg ganske enkelt dine venner og bekendte, om de har lyst til at klikke "Synes godt om" på din Facebook-side.

## 2. Bed dit netværk dele din side

Dit eget netværk er ikke de bedste "Synes godt om"-tilkendegivelser, du kan have på din side, da de formentlig allerede kender din forretning. Men i dit netværks netværk kan der ligge mange potentielle kunder, så hvis du kan bede dem om at dele din Facebook-side, vil du nå ud til mange potentielle kunder. Husk at lad dem vide, hvilke "goder" de må fortælle om, når de deler din side. F.eks. "Her kommer der ugentlige gode tilbud", "Du får nyttige tips og tricks", "Du får de seneste nyheder fra branchen" eller noget helt fjerde.



# 3. Fortæl det til dine kunder

Dit firma har formentlig daglig dialog med nye eller eksisterende kunder, og her har du virkelig meget at hente i forhold til Facebook. Det handler om at gøre alle de kunder, du taler med, opmærksomme på, at du har en Facebook-side, hvor der vil være "goder" for dem at hente.

Husk at du kan følge os på Facebook, hvor vi har nogle helt specielle tilbud.



## 4. Synliggør det på din hjemmeside

Lad det være synligt på din hjemmeside, at du også er til stede på Facebook. Her skal du igen fortælle om de goder, der kan opnås ved at "Synes godt om" siden. Sørg for at overholde Facebooks guidelines for, hvilke typer "badges", du må bruge på din hjemmeside. Herunder ses de fire typer Facebook selv anbefaler.

Læs mere om Facebooks retningslinjer og hent materiale her:

<https://www.facebookbrand.com/>



# 5. Lav gode indlæg

Når du har fået en række personer til at "Synes godt om" din side, er det nu den "rigtige" Facebook-markedsføring begynder, og du begynder at kommunikere med dem. Det er hele essensen bag Facebook-markedsføring, at man kommunikerer med sin brugere og laver indlæg, der er værd at dele og skaber omtale.

Det vigtigste på Facebook er, at man ikke forsøger at "sælge" hele tiden. Vær informerende og vis, at du er eksperten inden for dit område. Så vil brugeren, når behovet opstår, med stor sandsynlighed have dig i tankerne, når de skal vælge en ekspert.

Der findes en række forskellige typer indhold, man kan dele med sine "Synes godt om"-tilkendegivelser. Her beskriver vi de mest anvendte indlægstyper.



## Tekst (Status)

Rene tekstopslag er gode, hvis man ønsker at fortælle en kort historie.



## Billede

Billeder er næsten gode i alle sammenhæng, da de tiltrækker stor opmærksomhed. Billeder kan bruges til at vise referencer, personale, virksomhedsaktiviteter eller andet.



## Begivenhed

Hvis din virksomhed har en begivenhed, kan dette nemt oprettes og postes på Facebook. Dette kan bruges til arrangementer af alle typer.



## Video

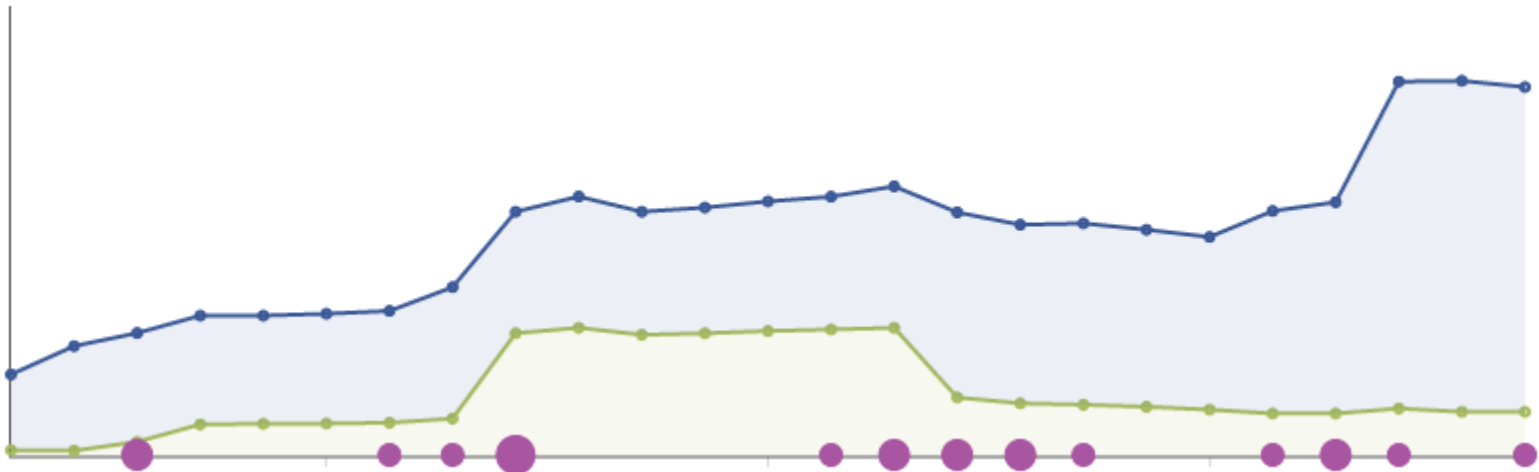
En video kan give brugeren meget information på kort tid, og er en god måde at engagere brugerne.

# 6. Analysér

Alt du laver på Facebook kan du analysere og se effekten af. Du kan f.eks. se, hvor mange der personer der har set dine opslag og hvilke opslag, der var flest der kikkede på. Find de opslag der fungerede bedst og se, hvilke fællestræk de havde. På den måde kan du optimere den tid, du bruger på Facebook.

Af spændende statistik kan du f.eks. se:

- Effekten af dine opslag ("Rækkevidde", "Engagerede brugere" og "Taler om dette")
- En kurve over, hvor mange der "Synes godt om" din side
- En segmentering af dine "Synes godt om"-tilkendegivelser baseret på køn, alder og geografi



# 7. Hav tålmodighed

En Facebook-fanbase er ofte ikke noget der kommer lige med det samme. Det gælder om at have tålmodighed og blive ved med at generere spændende indlæg. Det kan godt virke lidt "op ad bakke" når man starter en helt ny Facebook-side, men når først man kommer lidt i gang mærker man stille og roligt sneboldseffekten.

## **Flere "Synes godt om"-tilkendegivelser giver mere respons**

Det giver i sagens natur lidt sig selv, men er vigtigt at have i tankerne når man sidder med sin nye Facebook-side. Til at starte med skal man ikke forvente at få flere hundrede likes på sit opslag, hvis ikke fanbasen er til det. Så hav forventninger der passer til fanbasen og lad dig ikke slå ud af "manglende respons" på et indlæg, men lad det hellere blive en erfaring, der kan gøre dit næste indlæg bedre.