

Wiemy
co działa
w marketingu.

PORADNIKÓW SOCIAL MEDIA



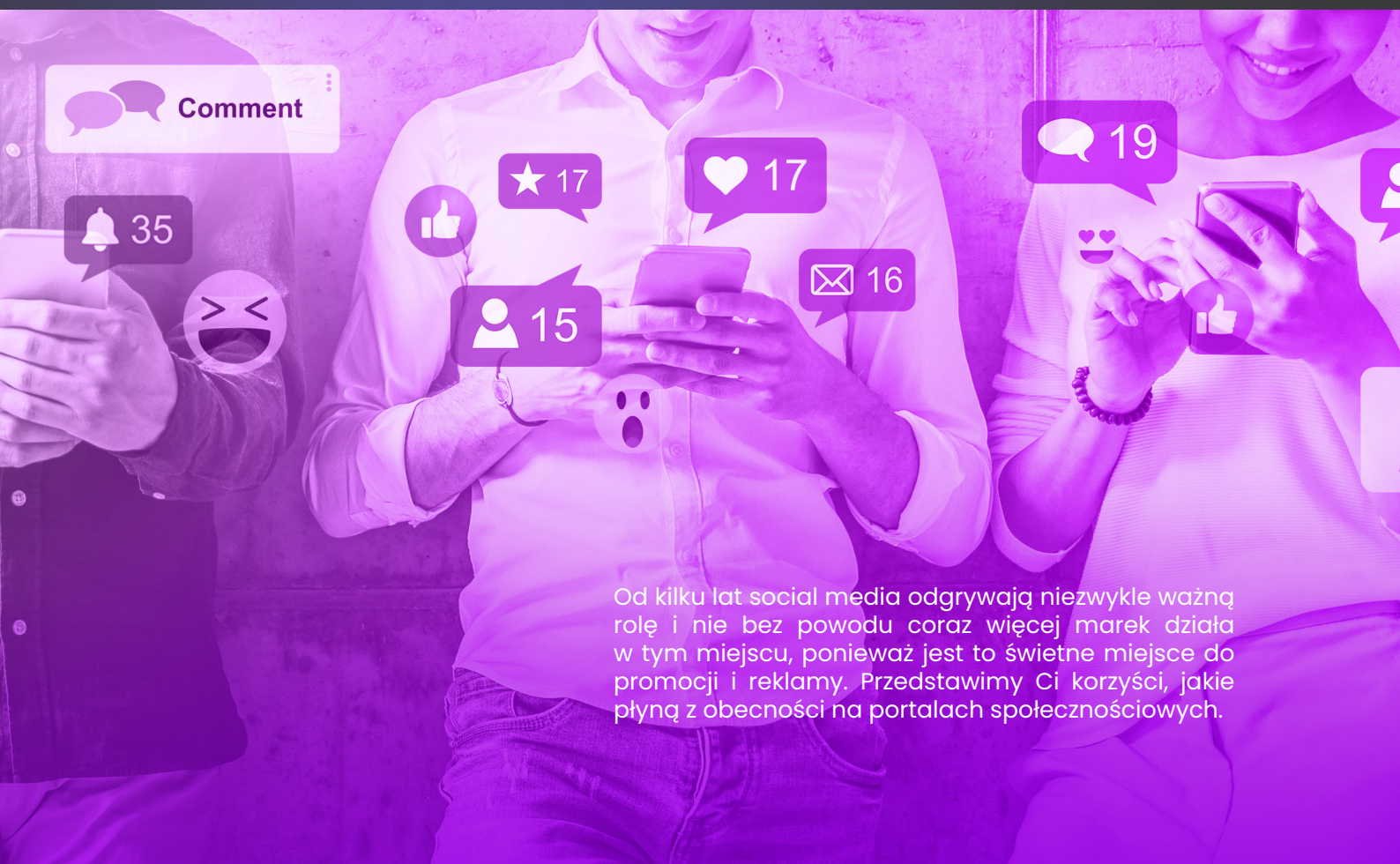
SPIIS TREŚCI

1	W SOCIAL MEDIA TKWI OGROMNA SIŁA!	3
2	ZALETY PROWADZENIA BIZNESU W INTERNECIE	5
3	ZANIM ZACZNIESZ DZIAŁAĆ W SOCIAL MEDIA	7
4	NARZĘDZIA DO PRACY W SOCIAL MEDIA	13
5	JAK PRZYCIĄGNĄĆ UŻYTKOWNIKÓW NA FANPAGE	15
6	NOWA CODZIENNOŚĆ	25
	PODSUMOWANIE	27

1

W SOCIAL MEDIA TKWI OGROMNA SIŁA

O mocy mediów społecznościowych chyba nie trzeba nikogo przekonywać. To narzędzie ma potężną moc budowania relacji pomiędzy firmą, a Klientem, dlatego jest tak popularnym rozwiązaniem marketingowym w większości przedsiębiorstw.



Od kilku lat social media odgrywają niezwykle ważną rolę i nie bez powodu coraz więcej marek działa w tym miejscu, ponieważ jest to świetne miejsce do promocji i reklamy. Przedstawimy Ci korzyści, jakie płyną z obecności na portalach społecznościowych.

1

ROZPOZNAWALNOŚĆ

Dzięki obecności w social mediach możesz budować rozpoznawalność swojej marki. Sposób na bezpłatną promocję: Zachęć swoich użytkowników do udostępnienia informacji o najnowszej ofercie.

2

KONTAKT

Osoby, które będą zainteresowane ofertą Twojej firmy za pomocą Facebooka lub Instagrama mogą w prosty i szybki sposób skontaktować się z Twoją firmą. Jest to dla obu stron bardzo wygodna forma kontaktu.

3

INFORMOWANIE

Ogromną zaletą mediów społecznościowych jest to, że możesz w natychmiastowy sposób poinformować swoich odbiorców o najnowszej promocji. Wystarczy krótki opis, zdjęcie i post jest gotowy!

4

REKLAMA

Menedżer firmy jest niezwykle intuicyjnym narzędziem. Uwierz nam, że bez problemu opanujesz stworzenie reklamy na FB. Pamiętaj jedynie o doprecyzowaniu swojej grupy docelowej.

5

BRAK OPŁAT

Ogromną zaletą prowadzenia FB i INSTA jest to, że te portale są całkowicie darmowe! Płacisz jedynie za reklamę – oczywiście jeśli się na nią zdecydujesz.

6

WIZYTÓWKA

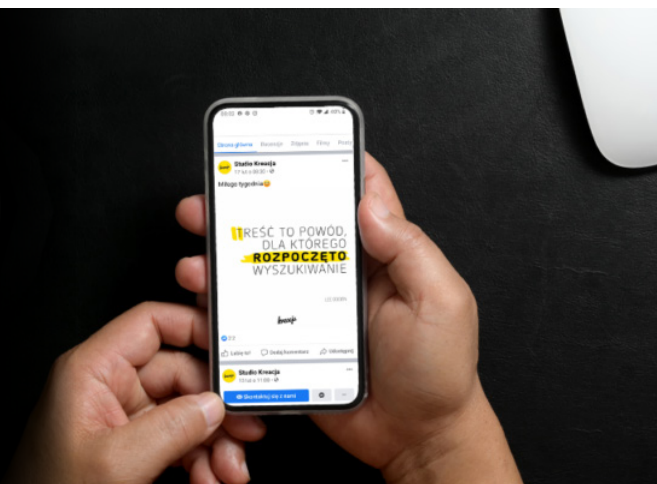
Facebook pełni rolę Twojej wizytówki. Jeśli dopiero otwierasz swój biznes i nie masz jeszcze strony www, to zacznij od założenia firmowego fanpejdzia!

7

OPINIE

W jaki sposób uwiarygodnić swoją markę? Dodaj możliwość wystawiania opinii! Dzięki tej funkcji skłanisz nowe osoby do skorzystania z Twojej oferty.

Prowadzenie firmowych social mediów ma sens! Jednak pamiętaj o tym, aby wszystkie działania, jakie planujesz podjąć, były przemyślane. Użytkownicy bardzo nie lubią, kiedy marki nie przykładają uwagi do swoich profili.



2

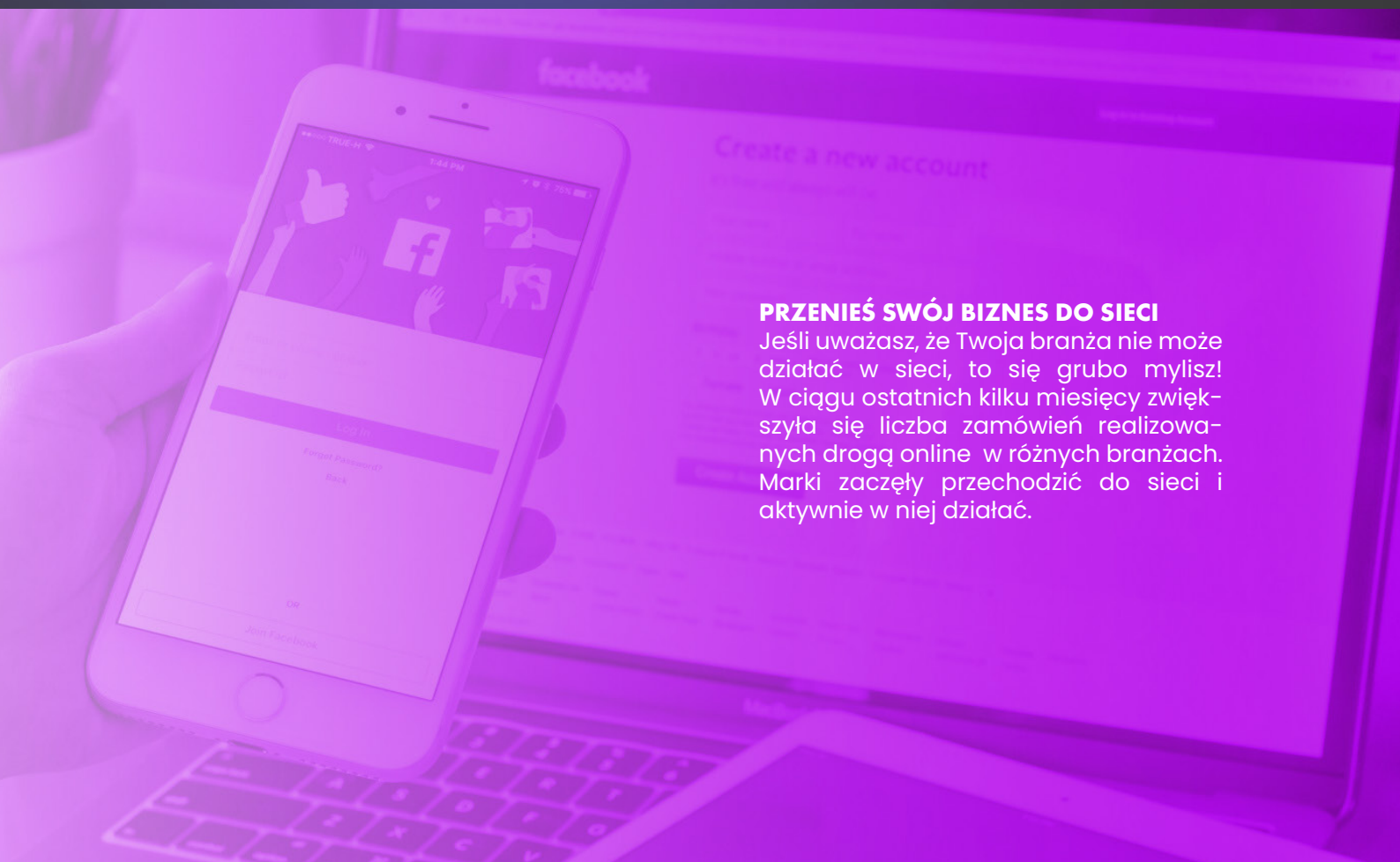
ZALETY PROWADZENIA BIZNESU W INTERNECIE

A więc jakie są zalety prowadzenia biznesu w sieci?
(nawiązując do pandemii)

Sytuacja, jaka dzieje się od kilku miesięcy na naszym rynku nie jest dla nikogo przyjemna. W związku z pandemią sporo przedsiębiorców musiało zamknąć swoje biznesy, inni natomiast starali się, jak tylko mogli, aby utrzymać swoją firmę.

PRZENIEŚ SWÓJ BIZNES DO SIECI

Jeśli uważasz, że Twoja branża nie może działać w sieci, to się grubo mylisz! W ciągu ostatnich kilku miesięcy zwiększyła się liczba zamówień realizowanych drogą online w różnych branżach. Marki zaczęły przechodzić do sieci i aktywnie w niej działać.



Możesz uruchomić sklep internetowy, a co po za tym?
Działaj na swoich portalach społecznościowych!
Daj znać, że Twój biznes jest otwarty i prowadzisz sprzedaż online!



Poniżej przedstawię Wam pokrótce kilka zalet takiej działalności:

- ✔ wygoda (nie musisz wychodzić z domu – przydatna opcja w aktualnej codzienności czyż nie?)
- ✔ decydujesz o godzinach swojej pracy (elastyczność)
- ✔ prowadzenie firmy online ciągle się rozwija, powstają wszelkie udogodnienia ku tym działaniom
- ✔ (ogólne) niższe koszty działalności
- ✔ rośnie popyt na usługi online
- ✔ duże możliwości pozyskania oraz dotarcia do klientów

3

ZANIM ZACZNIESZ DZIAŁAĆ W SOCIAL MEDIA

Zanim zaczniesz działać w social media musisz wiedzieć, że...

Liczba użytkowników mediów społecznościowych stale się powiększa i są nimi zarówno osoby młode jak i seniorzy. Social media na dobre zagościły w naszym codziennym życiu, pochłaniając dużą część naszego czasu. Sytuację tę chętnie wykorzystują firmy i dlatego ogromna ich część prowadzi swoje działania marketingowe na Facebook'u, czy Instagramie. Dlaczego tak ważna jest obecność w social media i jak podejść do tego tematu profesjonalnie, aby zrealizować zmierzony cel?

Poznaj cele prowadzenia fanpage'a

<https://www.youtube.com/watch?v=BRQctyE-Yvo>

Chcąc rozpocząć prowadzenie komunikacji marketingowej przy pomocy mediów społecznościowych, konieczne jest udzielenie sobie odpowiedzi na kilka podstawowych pytań:

1

Po co chcę zaistnieć w social media?

Najgorszą odpowiedzią, jakiej możesz udzielić jest:
„Bo tak robią wszyscy”.

Jeśli tak uważasz to znaczy, że nie jesteś jeszcze gotowy na działalność w mediach społecznościowych i nie widzisz potencjału, jaki za sobą niosą. Musisz znać sens obecności w social media, by dostosować komunikaty i narzędzia, aby móc dzięki temu realizować cel biznesowy.



JAKI MOŻE BYĆ WIĘC CEL OBECNOŚCI W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH?

Wizerunkowy – budujesz świadomość istnienia marki czy firmy, gwarancja właściwego wyboru firmy, która prezentuje się profesjonalnie.

Edukacyjny – uczysz swoich klientów, jak wykorzystywać oferowane produkty lub edukacja związana z Twoją branżą, np. ekologia.

Sprzedażowy – za pomocą social media przekierowujesz klientów do strony zakupowej.



To tylko przykłady celu, jaki możesz sobie wyznaczyć. To, jakie zadanie wyznaczysz zależy od Ciebie i etapu, na którym znajduje się Twoja firma oraz od przyjętej strategii.

2

Czy masz zasoby, by realizować ten cel?

I nie mam na myśli tutaj kwestii budżetu na płatną reklamę. To i owszem, może być również potrzebne, ale w dalszym etapie prac. Myśląc o zasobach mam na myśli czas – jeśli sam będziesz chciał zająć się swoją stroną np. na Facebook’u – lub o ludzi w Twoim zespole, którzy mogą się zająć prowadzeniem działań marketingowych przy pomocy social media.

To bardzo istotna kwestia, gdyż osiągnięcie zamierzonego celu będzie możliwe tylko wtedy, jeśli będziesz miał przygotowany plan działania i konsekwentnie będziesz go realizował sam lub przy pomocy współpracowników czy agencji social mediowej.



Twoja „profesjonalna” strona nie może wyglądać tak, że wrzucasz tam 2 razy w roku życzenia z okazji świąt.

3

Co chcesz publikować?

To kolejny bardzo istotny punkt. Musisz sobie odpowiedzieć na pytanie czy wiesz jakimi informacjami będziesz dzielić się z „widownią”. Tutaj istotne jest opracowanie strategii komunikacji, jednak pomocne za pewne okaże się znalezienie odpowiedzi na podstawowe pytanie:



DO KOGO BĘDZIESZ MÓWIŁ,
czyli kto jest Twoim idealnym klientem?



Inna komunikacja będzie miała miejsce w przypadku rynku B2C, a inna dla branży B2B. To bardzo ważne, byś określił swoją grupę docelową i zastanowił się, co może być dla nich istotne. Pamiętaj, nie prowadzisz działań w social media dla siebie, a dla Klientów.

4

Gdzie chcesz publikować?

Jeśli określisz swoją grupę docelową i sposób komunikacji, łatwo będzie Ci dobrać kanały komunikacji w social media. To bardzo ważne, gdyż obecność w każdym dostępnym kanale nie będzie najlepszym rozwiązaniem.

DLA PRZYKŁADU

Jeśli działasz w branży beauty, prowadzisz własny salon kosmetyczny lub fryzjerski to zaproponowałabym Ci obecność na Facebook'u, Instagramie, Pinterest. Chcesz dzielić się filmikami, by pokazać, jak wyglądają zabiegi kosmetyczne? Dołącz do tego YouTube.

Sytuacja będzie miała się inaczej w przypadku branży skierowanej do klientów biznesowych. Twoim klientem są inne firmy, np. hurtownicy? Tutaj z pewnością wizerunkowo pomoże Facebook, gdzie możesz edukować odbiorców w temacie swoich produktów, ale do budowania relacji skuteczny może być LinkedIn – narzędzie bardzo pomocne w biznesie, jednak w Polsce jeszcze nie wszystkie firmy zauważyły w nim potencjał, a naprawdę warto zainteresować się tym kanałem komunikacji.

5

Analiza

Być może od jakiegoś czasu próbowałeś funkcjonować w mediach społecznościowych, jednak bez spektakularnych efektów? Przyjrzyj się tym działaniom uwzględniając 4 powyższe punkty a zapewne znajdziesz odpowiedź na pytanie, dlaczego social media nie spełnia swojej funkcji.



Zmień lub napraw to, co nie działa, i do dzieła!

To 5 podstawowych kwestii, które musisz nakreślić, by profesjonalnie podejść do swojej działalności w social media.

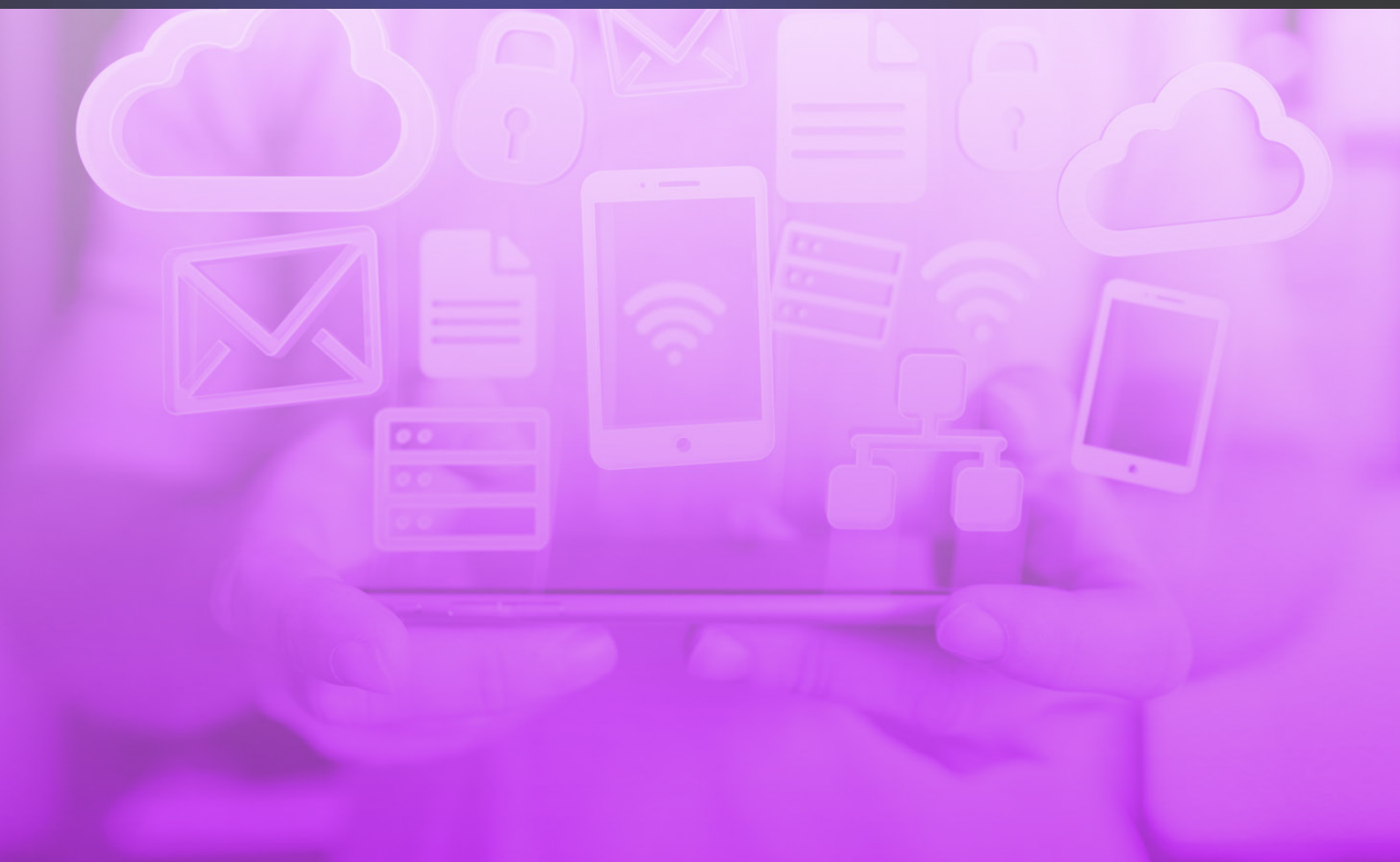
Jeśli wykonasz te kroki, z pewnością opracujesz właściwy sposób komunikacji. A jeśli stwierdzisz, że nie masz wystarczających zasobów, by robić to we właściwy sposób, możesz zawsze skorzystać z usług profesjonalnej agencji social mediowej lub zatrudnić osobę odpowiedzialną za te działania w Twojej firmie.

Nie zaniedbuj tego kanału komunikacji, gdyż jest on najbardziej pomocny w budowaniu relacji, które odpowiadają za sprzedaż w każdej firmie.

4

NARZĘDZIA DO PRACY W SOCIAL MEDIA

W sieci znajdziecie ogromną ilość przeróżnych narzędzi, które ułatwią pracę każdej osobie, która zajmuje się prowadzeniem social mediów. Postanowiliśmy pokazać Wam kilka z nich:



1

Kiedy nie macie pod ręką grafika z pomocą przyjdzie Wam **CANVA**. Jest to świetny program graficzny, który ma ogromną ilość przeróżnych szablonów.

2

Czasami sama graficzka nie wystarczy. W tym przypadku warto skorzystać z **gifów**, które ożywią Wasz fanpage.

Na stronach <https://giphy.com/create/gifmaker> czy <https://ezgif.com/maker> stworzycie mega ciekawe propozycje.

3

Super narzędziem do tworzenia grafik jest <https://generator.memy.pl/>. Za pomocą tego generatora możecie stworzyć przeróżne **memy**.

4

Google Analytics – jest to narzędzie analityczne, za pomocą którego możecie monitorować czy użytkownicy przechodzą z profili w mediach społecznościowych na stronę www.

5

Brand24 to narzędzie do monitorowania nie tylko social mediów, ale również Internetu. Brand24 poinformuje Was o tym, czy użytkownicy internetu rozmawiają na temat waszej marki.

6

Facebook audience insights – narzędzie Facebooka dzięki któremu dostaniecie podstawowe dane na temat zainteresowań, zachowań i demografii waszych fanów lub wybranej grupy demograficznej na Facebooku.

7

Manychat ułatwi Wam pracę z odpisywaniem na wiadomości na FB. Podłączcie go do swojego fanpage'a i działajcie!

8

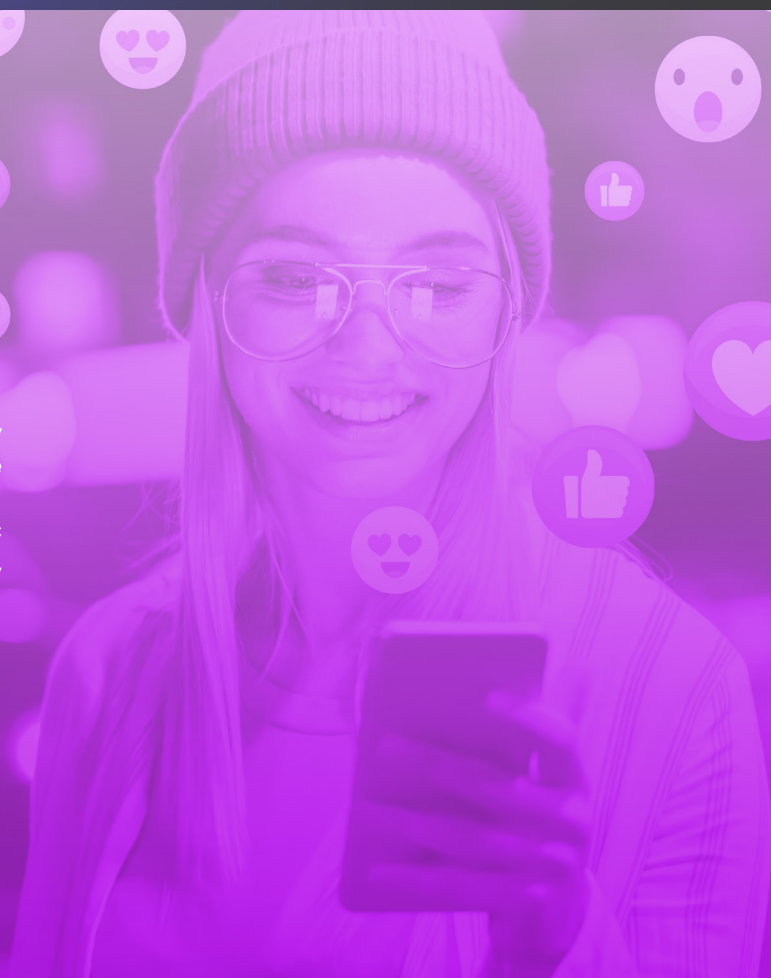
Napoleoncat – dzięki niemu otrzymacie mega profesjonalny raport, oprócz tego za pomocą Napolena możecie zaplanować posty na różnych platformach.

5

JAK PRZYCIĄGNAĆ UŻYTKOWNIKÓW NA FANPAGE

**Jak przyciągnąć klientów/obserwatorów/użytkowników
na swój fanpage?
Jak ich zaangażować?**

Nie od dziś wiadomo, że wielkie platformy społecznościowe od kilku lat nastawiają się na płatne działania. Z tego powodu administratorzy stron w social mediach próbują działać w różnych miejscach i na wszelkie sposoby, aby zwiększyć zasięg swoich profili.



1

Wciągnij użytkownika w komunikację!

Najważniejsze jest to, aby zachęcić użytkowników do wyrażania własnego zdania. Angażuj ich w postach!



Zapytaj swoich fanów, która realizacja bardziej się im podoba?!
Jeśli robisz rebranding, to poproś ich o zagłosowanie w ankiecie na nowy projekt logo – w ten sposób pokazujesz, że bardzo cenisz sobie ich zdanie i zależy Ci na opinii Twoich klientów.



2

Remarketing

Jest to reklama, którą kierujesz do osób, które pojawiły się na Twojej stronie www. W ten sposób dajesz znać, że Twoja marka ma również profil na Facebooku. Jest to rodzaj płatnych działań, ale uwierz nam, że warto w to zainwestować!



W najprostszym tłumaczeniu – remarketing to reklamy, które wyświetlają się użytkownikom, którzy odwiedzili już wcześniej witrynę. Po instalacji specjalnego kodu śledzącego w swojej witrynie możesz stworzyć odpowiedni komunikat reklamowy, który będzie dopasowany do grup odwiedzających.

Remarketing możesz prowadzić za pomocą Facebook Ads oraz Google Ads.

3

Bądź na bieżąco

Stale śledź najnowsze trendy i wdrażaj je do swoich działań.



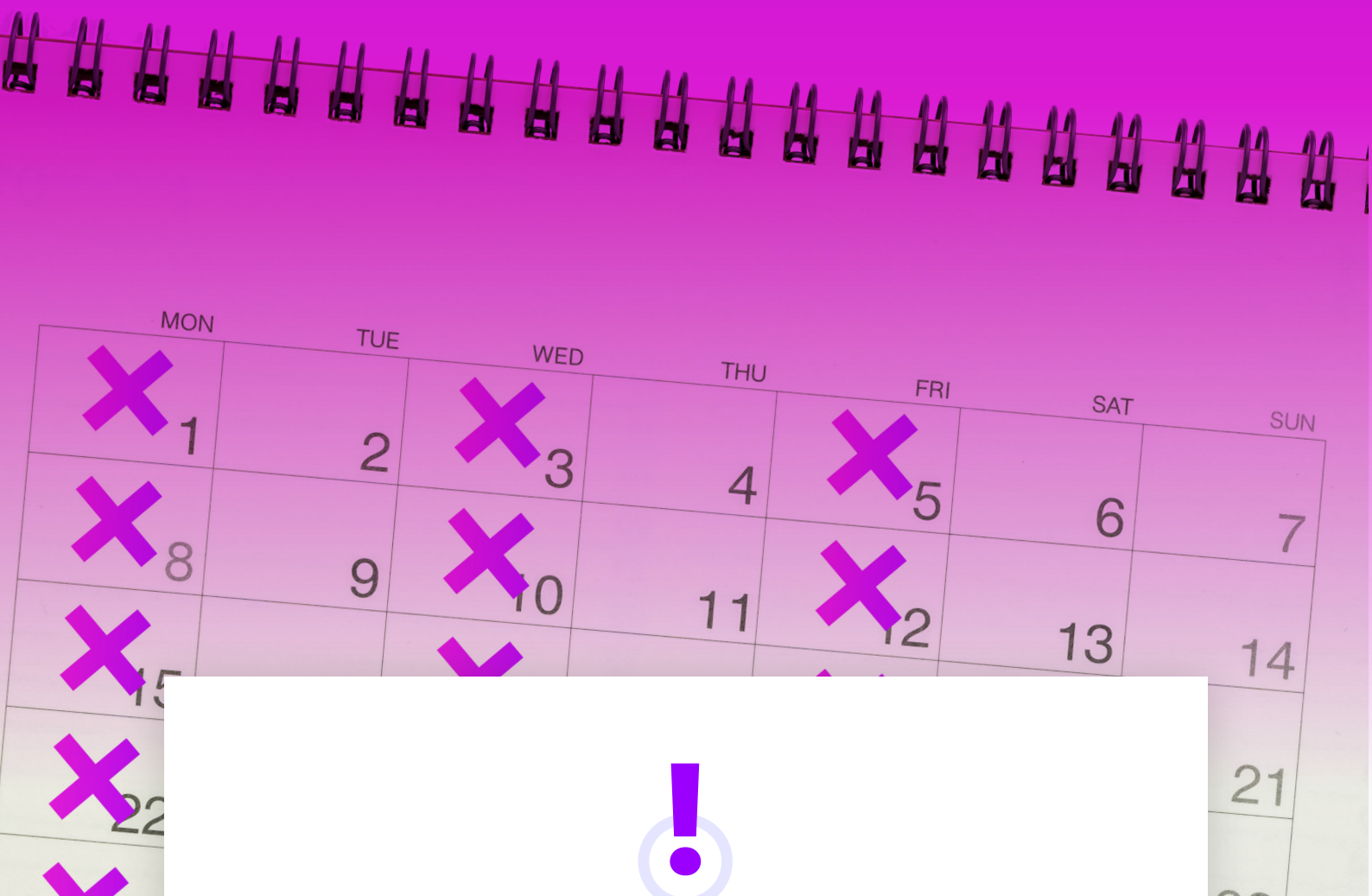
Oprócz tego warto zajrzeć do konkurencji i zobaczyć, w jaki sposób prowadzi swoje działania w mediach społecznościowych.



4

Regularność

Zadbaj o to, aby dodawać posty dosyć systematycznie. W ten sposób nie stracisz zasięgu i przyzwyczaisz fanów do regularnych publikacji.



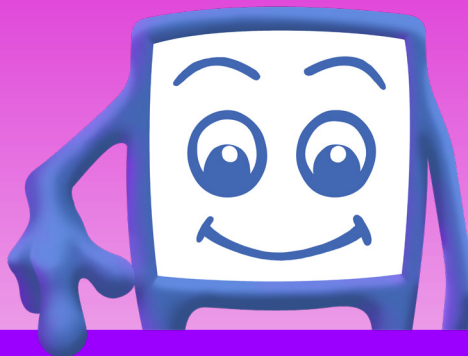
Stwórz harmonogram i skorzystaj z zakładki narzędzia do planowania – dzięki tej opcji możesz zaplanować posty ze sporym wyprzedzeniem.

5

Kampania reklamowa

Jest to najprostszy, a zarazem najdroższy sposób na zaangażowanie użytkowników. Stwórz kampanię, której celem będzie aktywność pod postem. W ten sposób algorytm Facebooka będzie kierował reklamę do osób, które z największym prawdopodobieństwem wykażą się aktywnością pod tą publikacją.

Zostawiam Ci linki do naszych filmów mówiących o kampaniach:



<https://www.youtube.com/watch?v=DhXw5Hk2dVA&t=5s>

<https://www.youtube.com/watch?v=IAK8vT2Y7po>

6

Głosowanie

Czas na kreacje graficzne! Zachęć do głosowania emotikonami! Wykorzystaj ikony serduszka i lajka! W ten sposób zwiększasz prawdopodobieństwo wyświetlania Twojej strony na ekranie użytkownika.



Krem BB

faberlic



podkład

7

Ankieta

Zrób ankiety! Dzięki nim zwiększysz szanse na dotarcie do większego grona odbiorców. Przy okazji możesz poznać opinię użytkowników!



8

Pytania

Kto pyta, nie błądzi! Zapytaj swoich użytkowników i poproś ich o zostawienie komentarza.

ulubiony
zapach



9

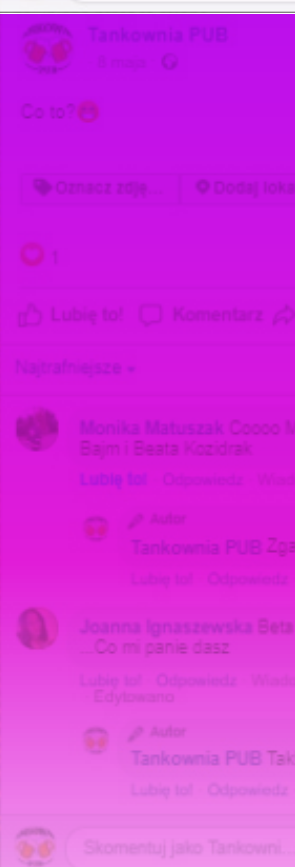
Rebusy/zgadywanki

Przygotuj rebusy lub zgadywanki. Fani chętnie biorą udział w takich akcjach!

Karuzela gra
W głośnikach wciąż muzyka gra
Czuję, jak w jej takt
Kołyszę się cała



CO TO ZA PIOSENKA?



10

Instastory/story na FB

Dodawanie story stało się bardzo popularne, duża część odbiorców woli oglądać na bieżąco story z dnia danej osoby, niż przeglądać jej feed na tablicy.



Ludzie wybierają teraz nieidealny, ten realny "świat", wolą oglądać zwykłą codzienność, utożsamiają się z tym bardziej, niż z typowo "instagramowym życiem".



Story wpływa na rozpoznawalność marki, rozszerza zasięgi, jest to również interaktywny format, co wpływać może na zaangażowanie użytkowników.

11

Dodawanie zdjęć prosto z telefonu przyciąga uwagę

Dodawanie zdjęć prosto z telefonu przyciąga wzrok obserwatorów lepiej, niż obrobione zdjęcia z aparatu!



I znów – ludzie po prostu mają dość idealnie wyglądającego życia
– chcą widzieć codzienność na swoich ulubionych profilach.

Pomysły na posty

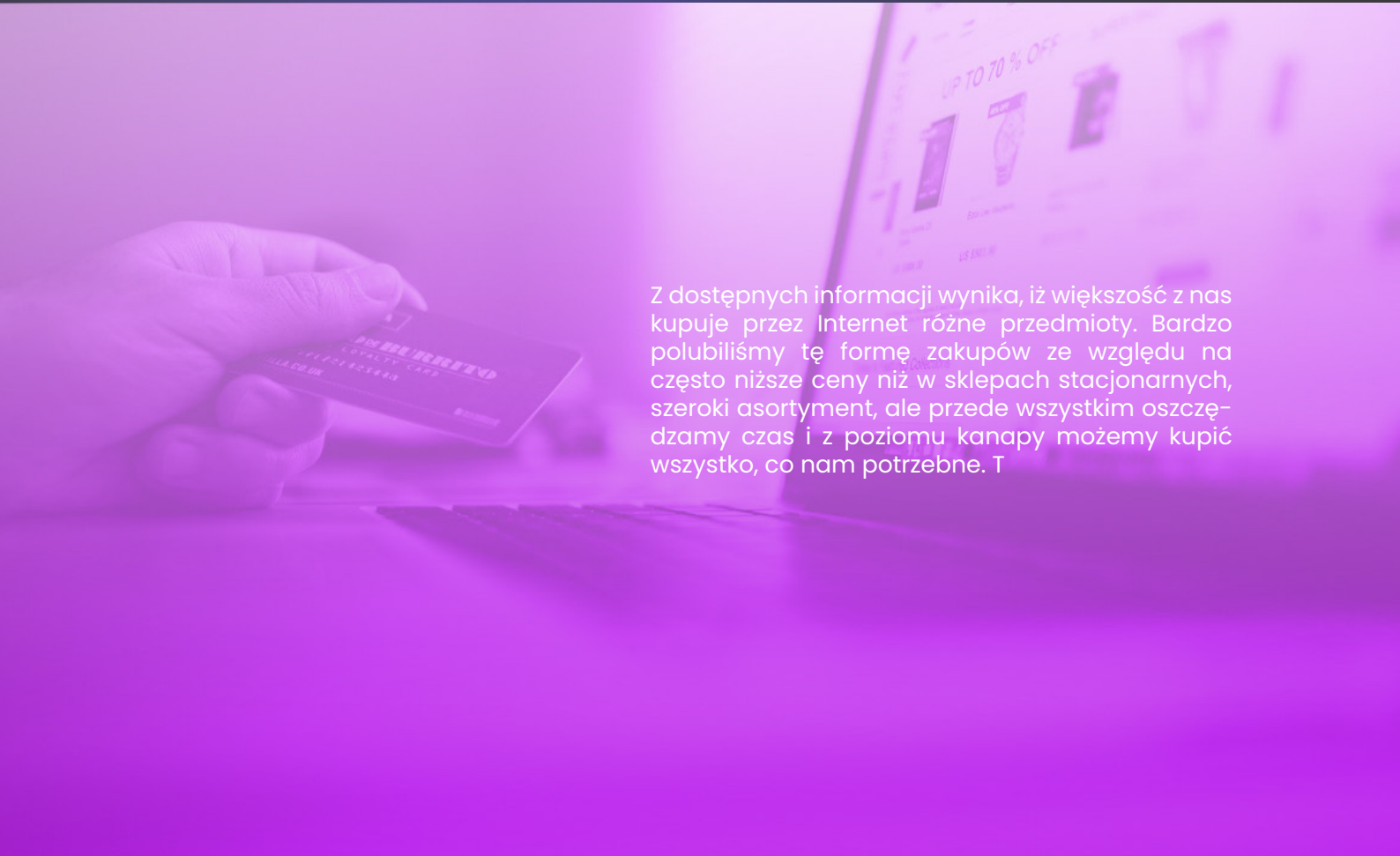
<https://www.youtube.com/watch?v=fgJckHjOWxw&t=10s>

6

NOWA CODZIENNOŚĆ

Nasze nawyki zakupowe zmieniają się wraz z rozwojem Internetu i tempa naszego życia. Kiedyś tradycyjnie dokonywaliśmy zakupów w sklepach, a teraz coraz częściej kupujemy w sieci. Staje się to dla nas naturalne, że gdy tylko czegoś potrzebujemy szukamy tego w internecie. Tym bardziej w czasie pandemii, przeczuciliśmy się na wygodne i bezpieczne zakupy online.

Social media co chwila dają nam nowe możliwości zakupowe, powstają coraz to nowsze i lepsze udogodnienia.



Z dostępnych informacji wynika, iż większość z nas kupuje przez Internet różne przedmioty. Bardzo polubiliśmy tę formę zakupów ze względu na często niższe ceny niż w sklepach stacjonarnych, szeroki asortyment, ale przede wszystkim oszczędzamy czas i z poziomu kanapy możemy kupić wszystko, co nam potrzebne. T

OBSŁUGA KLIENTA W SOCIAL MEDIA

Tradycyjna obsługa Klienta przeniosła się teraz do świata mediów społecznościowych, dlatego, że to najszybsza forma komunikacji Klienta z firmą.

Strona na Facebook'u to nie tylko prezentowanie firmy i oferowanych usług. To narzędzie, dzięki któremu Twój Klient bardzo łatwo i szybko może rozwiązać swój problem lub zadać pytanie firmie.



Oczywiście, najlepsze efekty osiąga się tylko wtedy, gdy działa się zgodnie z wcześniej przygotowanym planem. Ważne, aby wizerunek firmy w social media był profesjonalny.

Warto poświęcić czas i pieniądze na przygotowanie strony pod względem treści i grafiki, by osoba szukająca informacji w pierwszym kontakcie z firmą pomyślała, że to ciekawa strona, godna obserwowania, co w przyszłości z pewnością przełoży się na decyzje zakupowe.

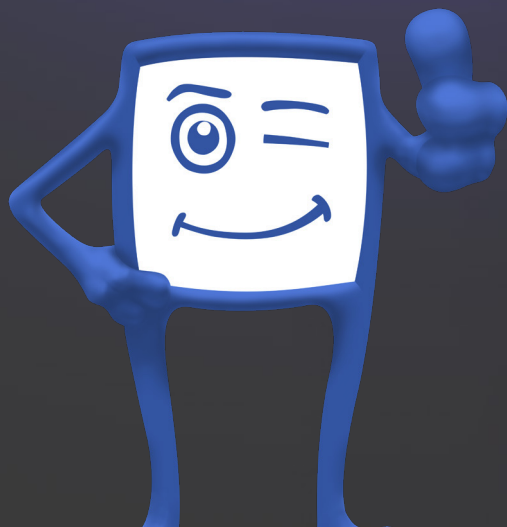
PODSUMOWANIE

Portale społecznościowe zawładnęły na dobre naszym życiem. Spędzamy ogromną ilość czasu przeglądając tablicę na Facebook'u. To miejsce tworzenia relacji między użytkownikami a firmami oraz źródło informacji o danej marce.

Prowadząc własny biznes musisz zadbać o obecność w social mediach Twojej firmy. Nieważne, czy prowadzisz niewielki lokalny biznes, czy działasz na rynkach międzynarodowych – social media to Twój klucz do sukcesu! Jednak sam fanpage to za mało. Potrzebny jest pomysł i konsekwencja w prowadzeniu działań oraz promocja Twojej strony na Facebook'u.

Zapytasz „dlaczego?” Ponieważ Facebook oraz inne kanały społecznościowe posiadają ogromny potencjał i dają możliwość dotarcia do Twoich Klientów w momencie, w którym poszukują oni danych usług lub produktów. To narzędzie pozwalające na bezpośrednią komunikację firmy z nimi.

Wydawać by się mogło, że prowadzenie strony firmowej jest proste. Każdy z nas korzysta z Facebook'a. Kilka kliknięć i strona gotowa. Trudność polega na przyciągnięciu potencjalnych Klientów. Tylko profesjonalnie prowadzony funpage przynosi rezultaty, co przekłada się na większe zyski.



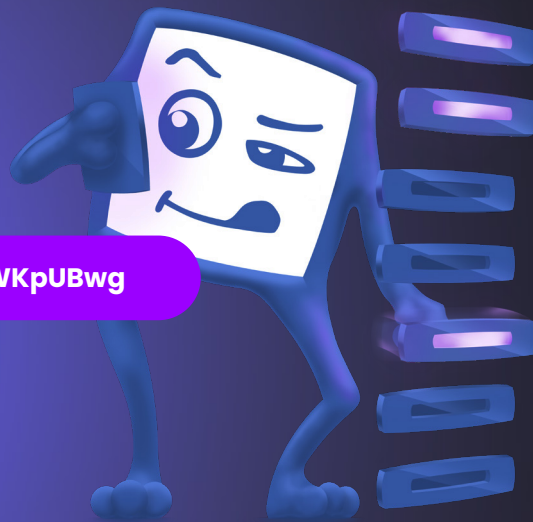
Poznaj zalety współpracy z agencją social media

<https://www.youtube.com/watch?v=dannc7gXDcc>

Właśnie z tego powodu powstał Mr.Post to nasza nowa oferta skierowana do firm, które chcą prowadzić skuteczne kampanie w social media i budować pozytywne relacje z Klientami. Proponujemy różne warianty współpracy, by każdy mógł wybrać ofertę dostosowaną do swoich potrzeb.

Jak podjąć z nami współpracę?

<https://www.youtube.com/watch?v=4oeyWKpUBwg>



Czy chcesz żeby Mr.Post zajął się Twoimi Social Media?
Skontaktuj się z nami, napisz do nas na adres

biuro@mrpost.pl