

HVORDAN EFFEKTIV MARKEDSFØRING PÅ FACEBOOK

Ifølge 2017-statistikk besøker mer enn 1,37 milliarder brukere Facebook. Å se denne fordelten begynte bedrifter å implementere **Facebook-markedsføringskampanjer** på denne populære sosiale nettverkskanalen.

Så [hva er Facebook-markedsføring](#)? Og hvordan **markedsføres effektivt på Facebook** ?

Bli med oss for å finne ut mer informasjon om denne metoden i denne artikkelen!

Hva er Facebook Marketing?

Marketing fb er en form for markedsføring gjennom individuelle sider, grupper eller organisasjoner på Facebook.



For å kommunisere, markedsføre produkter, tjenester eller merkevarer, for å hjelpe bedrifter med å tiltrekke seg, finne og samhandle med kunder.

6 grunner til at bedrifter bør bruke **online markedsføring på facebook**

1. Å nå et stort antall kunder

Facebook har data om brukergrupper, og tilbyr også en rekke plattformer for markedsføring i form av sider, grupper og annonser. Du kan bli med for å samhandle, avgrense for å målrette den rette målgruppen for produktet ditt.

2. Lave markedsføringskostnader

Facebook-annonser lar deg:

- Kontrollere kostnadene
- Fleksibelt budsjett
- Endre annonseringskampanjer for maksimal effektivitet.

3. Målrette potensielle kunder

Gjennom personopplysningsdata lar Facebook-brukere deg målrette potensielle kunder.

4. Å øke lojalitetenmerkevaren

til Facebook-hjelper selgere (bedrifter) og kjøpere (kunder) å koble seg raskt og enkelt. Med sin innflytelse og spredning vil Facebook hjelpe deg med å markedsføre produktene dine til potensielle kunder.

Samtidig skaper du tilfredshet for kundene og forbedrer merkevarens omdømme.

5. Øk trafikken til nettstedet ditt

Når brukerne dine liker siden din, vil de kunne oppdatere endringene som er gjort på nettstedet ditt (legg ut artikkelen) og kan vises av vennene sine. Med et bredt spekter av brukere på Facebook.

6. Nyttig informasjon om brukere og konkurrenter

Fra Facebook Insights, etter å ha kjørt annonser på Facebook, kan du få mye nyttig informasjon for **online markedsføringskampanjer på facebook** effektive(Annonsevisninger, antall personer som besøker siden din, ...)

5 trinn for å veilede Facebookmarkedsføring effektivt på Facebook

Trinn 1. Identifiser potensielle kunder

Dette er det første og ekstremt viktige trinnet, fordi du forstår kundene dine som er og hva de trenger på Facebook. Derfra vil det hjelpe virksomheten din med å lage innholdet de bryr seg om.



Fra sosiale tilhengere vil de bli potensielle kunder for virksomheten din.

Trinn 2. Sett mål

For å få inntekter for virksomheten din, må du sette mål og ha en klar plan. Avhengig av virksomheten vil ha forskjellige mål.



Hvert innlegg, kommentar eller annonse må ha målrettet innhold for virksomheten. Så du må utvikle en detaljert plan, innholdet må være passende.

Trinn 3. Innholdsbygging

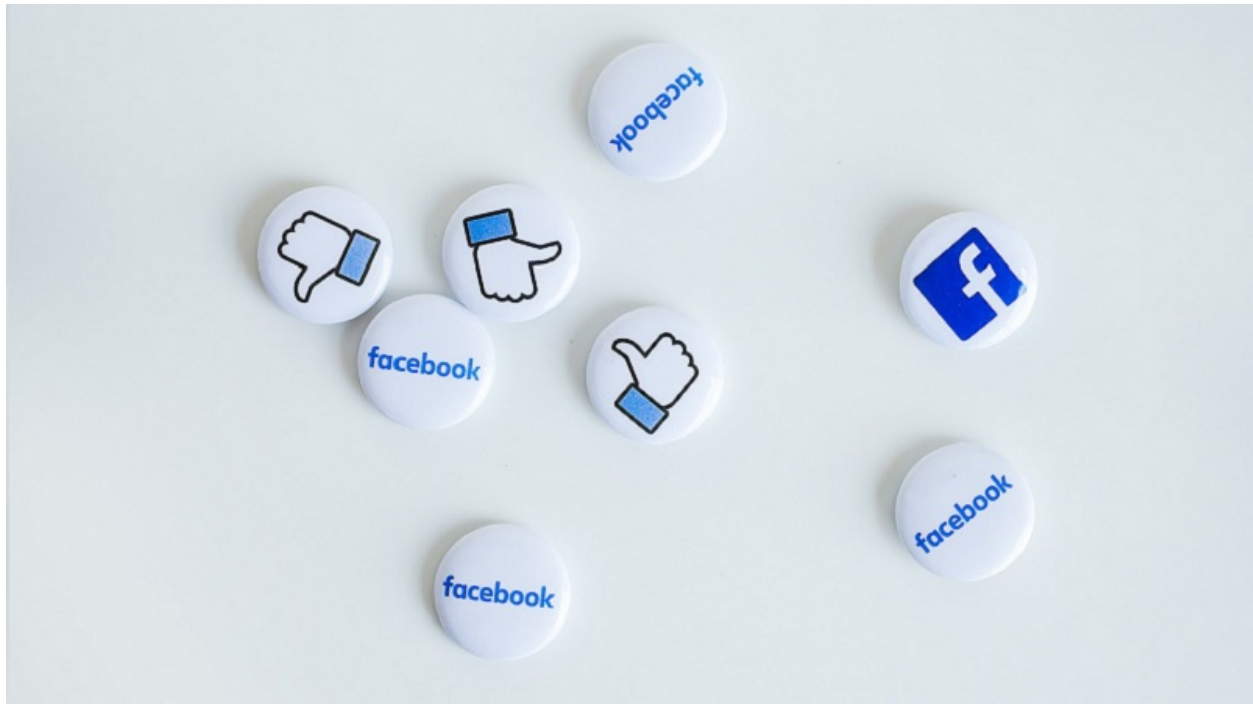
Siden markedsføringsinnholdet ditt må være relevant for kundenes behov, må du utvikle en innholdsplan for å engasjere gruppen med målgruppen din.



Du bør vurdere verdifulle meldinger i stedet for reklame. Tildel innlegget riktig slik at det ikke er kontraproduktivt.

Trinn 4. Optimalisering av siden for å øke engasjement

Betyr at du trenger å lage en Facebook-side som tiltrekker besøkende til å bestemme seg for å like, følge og dele siden din første gang.



Noen optimaliseringstips:

- Invester i forsidebilder (dekk facebook)
- Koble sider i e-post, blogg eller andre kanaler.
- Oppdater fanpage regelmessig.

Trinn 5. Bruk andre Facebook-verktøy.

Bruk mange verktøy for å nå enkel kunde og support forå

[Facebook-markedsføringsannonnene dine for](#) oppnå de beste resultatene .

Noen verktøy som:

- Facebook Groups
- Facebook Chatbot
- Business Manager

Trinn 6. Kombiner Facebook Ads og Facebook Pixel

I noen tidligere artikler nevnte vi Facebook Ads, basert på her betaler du avgifter til produkt / oversettelse Tjenesten din vil nå dine potensielle kunder på Facebook .

Med Pixel Facebook hjelper det deg å samle inn data, spore endringer fra Facebook-annonser, optimalisere annonser.

Å kombinere disse to verktøyene vil hjelpe deg med å minimere markedsføringskostnader og spesielt finne potensielle kunder for din virksomhet.

Øke engasjement med 5 Facebook Marketing legg tips (fb markedsføring):

- Benytt deg av gylne timer å poste, innlegg på helger og helligdager vil tiltrekke seg flere kunder enn normalt
- Poste kort, klart innhold klar
- bruk av Facebook Del eksterne lenker, for å stimulere betrakteren
- bruk bilder lagt ut direkte på Facebook.

Konklusjon

Forhåpentligvis har denne artikkelen gitt deg den mest omfattende oversikten over hvordan du gjør [Facebook-markedsføring](#). og [effektiv markedsføring på Facebook for](#) å nå dine forretningsmål.