

BAGAIMANA PEMASARAN EFEKTIF DI FACEBOOK

Menurut statistik 2017, lebih dari 1,37 miliar pengguna secara teratur mengunjungi Facebook. Melihat keunggulan ini, bisnis mulai menerapkan kampanye mereka **pemasaran Facebook** di saluran jejaring sosial populer ini.

Jadi, [apa itu pemasaran Facebook](#)? Dan bagaimana cara **memasarkan secara efektif di Facebook** ?

Bergabunglah dengan kami untuk mengetahui detail lebih lanjut tentang metode ini di artikel ini!

Apa itu Pemasaran Facebook?

Pemasaran fb adalah bentuk pemasaran melalui halaman individu, grup atau organisasi di Facebook.



Untuk tujuan berkomunikasi, mempromosikan produk, layanan, atau merek, untuk membantu bisnis menarik, menemukan, dan berinteraksi dengan pelanggan.

6 Alasan bisnis harus menggunakan **pemasaran online di facebook**

1. Menjangkau banyak pelanggan

Facebook memiliki data tentang audiens pengguna, dan juga menyediakan berbagai platform untuk pemasaran dalam bentuk halaman, grup, dan iklan. Anda dapat bergabung untuk berinteraksi, menyempurnakan untuk menargetkan audiens yang tepat untuk produk Anda.

2. Biaya Pemasaran Rendah

Iklan Facebook memungkinkan Anda untuk:

- Mengontrol biaya Anda
- Anggaran fleksibel
- Mengubah kampanye iklan Anda untuk efisiensi maksimum.

3. Menargetkan calon pelanggan

Melalui data informasi pribadi pengguna Facebook memungkinkan Anda untuk menargetkan calon pelanggan.

4. Meningkatkan loyalitas merek

Facebook membantu penjual (bisnis) dan pembeli (pelanggan) terhubung dengan mudah dan cepat. Dengan pengaruh dan penyebarannya, Facebook akan membantu Anda mempromosikan produk Anda kepada calon pelanggan.

Pada saat yang sama, menciptakan kepuasan bagi pelanggan, meningkatkan reputasi merek Anda.

5. Tingkatkan Lalu Lintas ke Situs Web Anda

Setelah pengguna menyukai halaman Anda, mereka akan dapat memperbarui perubahan yang dibuat pada situs Anda (memposting artikel) dan dapat dilihat oleh teman mereka. Dengan jangkauan pengguna yang luas di Facebook.

6. Informasi berguna tentang pengguna dan pesaing

Dari Facebook Insights, setelah menjalankan iklan di Facebook, Anda bisa mendapatkan banyak informasi berguna untuk kampanye **pemasaran facebook online yang** efektif (Tayangan iklan, jumlah orang yang mengunjungi halaman Anda, ...)

5 langkah untuk memandu Facebook memasarkan secara efektif di Facebook

Langkah 1. Mengidentifikasi prospek

Ini adalah langkah pertama dan sangat penting, karena memahami pelanggan Anda dan apa yang mereka butuhkan di Facebook. Dari sana, ini akan membantu bisnis Anda membuat konten yang mereka minati.



Dari pengikut sosial, mereka akan menjadi pelanggan potensial untuk bisnis Anda

Langkah 2. Tetapkan tujuan

Untuk mendatangkan pendapatan bagi bisnis Anda, Anda perlu menetapkan tujuan dan memiliki rencana yang jelas. Tergantung pada bisnisnya akan memiliki tujuan yang berbeda.



Setiap posting, komentar, atau iklan harus memiliki konten yang berorientasi pada tujuan untuk bisnis tersebut. Jadi Anda perlu mengembangkan rencana terperinci, isinya harus sesuai.

Langkah 3. Membangun Konten

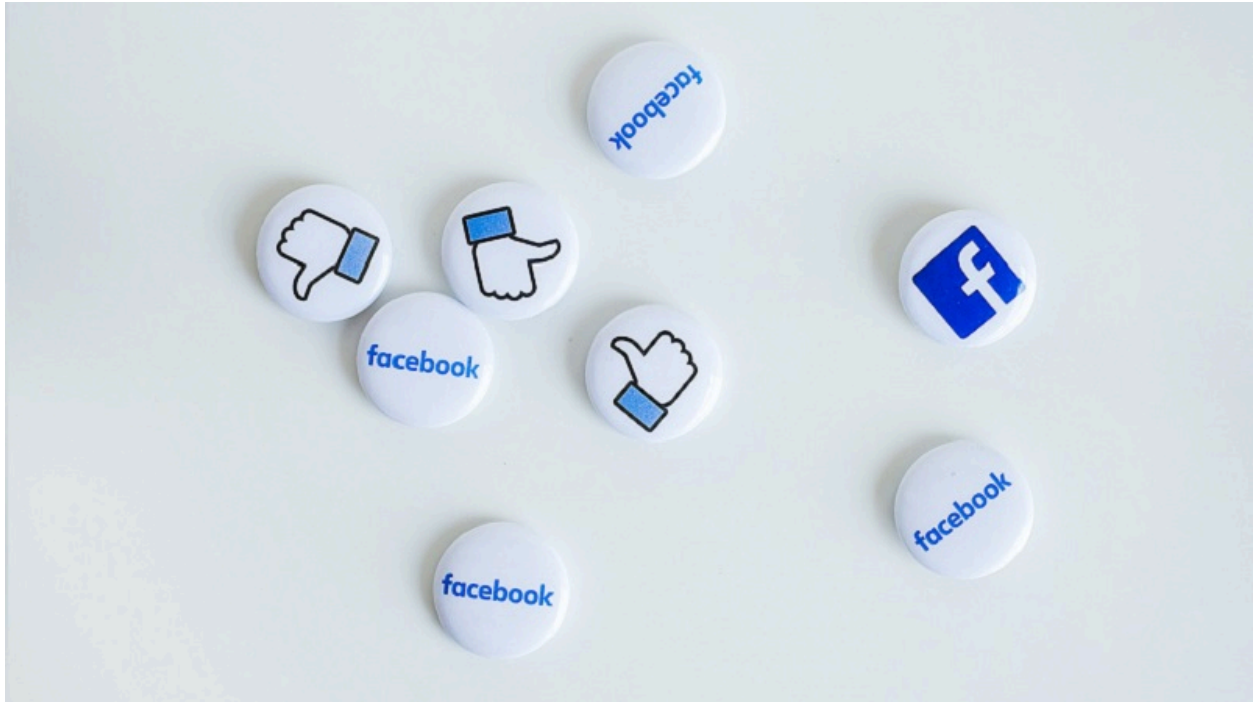
Karena konten pemasaran Anda harus relevan dengan kebutuhan pelanggan Anda, kembangkan rencana konten untuk melibatkan grup dengan audiens target Anda.



Anda harus mempertimbangkan pesan berharga daripada iklan. Alokasikan postingan dengan baik agar tidak kontraproduktif.

Langkah 4. Mengoptimalkan halaman untuk meningkatkan keterlibatan

Berarti Anda perlu membuat halaman Facebook yang menarik pengunjung untuk memutuskan untuk menyukai, mengikuti, dan membagikan halaman Anda pada saat pertama kali.



Beberapa tip pengoptimalan:

- Investasikan pada foto sampul (sampul facebook)
- Tautkan halaman di email, blog, atau saluran lain
- Perbarui fanpage secara teratur

Langkah 5. Gunakan alat Facebook lainnya

Gunakan banyak alat untuk menjangkau pelanggan dan dukungan yang mudah untuk iklan Anda untuk [pemasaran Facebook](#) mencapai hasil terbaik .

Beberapa tools seperti:

- Facebook Groups
- Facebook Chatbot
- Business Manager

Langkah 6. Gabungkan Iklan Facebook dan Facebook Pixel

Pada beberapa artikel sebelumnya, kami menyebutkan Iklan Facebook, berdasarkan sini Anda akan membayar biaya untuk produk / menerjemahkan Layanan Anda akan menjangkau calon pelanggan Anda di Facebook .

Dengan Pixel Facebook, ini akan membantu Anda mengumpulkan data, melacak perubahan dari Iklan Facebook, mengoptimalkan iklan.

Menggabungkan 2 alat ini akan membantu Anda meminimalkan biaya pemasaran dan terutama menemukan pelanggan potensial untuk bisnis Anda.

Meningkatkan keterlibatan dengan 5 tips Facebook

Pemasaran posting (fb marketing):

- Memanfaatkan jam emas untuk mengirim, posting pada akhir pekan dan hari libur akan menarik lebih banyak pelanggan daripada normal,
- Pasang singkat yang jelas yang jelas konten
- penggunaan pangsa Facebook link eksternal, untuk merangsang penampilan
- penggunaan foto diposting langsung di Facebook.

Kesimpulan

Semoga artikel ini memberi Anda pandangan paling komprehensif tentang bagaimana melakukan [pemasaran Facebook](#) dan [pemasaran yang efektif di Facebook](#) untuk mencapai tujuan bisnis Anda.