

CONSIGLI PROFESSIONALI (EPISODIO #3): COME RAGGIUNGERE I TUOI PRIMI 100 FAN SU FACEBOOK E INSTAGRAM

Da : Perles & Co



Non lo diremo mai abbastanza: essere presenti sui social network è un ottimo modo per essere visibili, per mostrare il tuo lavoro e per vendere le tue creazioni. Quando parliamo di social network, parliamo ovviamente di un account professionale (e non personale) su Facebook, che è il social network più usato al mondo dopo Youtube, e su Instagram, che ha un approccio molto visivo, ed è quindi adatto a mostrare tutte le belle cose che si creano nel mondo del fai da te.

Ti vediamo arrivare: "Va bene avere un account Facebook e un account Instagram, ma come si fa a guadagnare fan su Facebook? Come si fa ad avere più follower su Instagram?" Belle domande! In questo nuovo video, Audrey ti dà i suoi suggerimenti e consigli su come ottenere i tuoi primi 100 fan sui social media.

1. Dillo a tutti

Che si tratti di zio Jacky, zia Michele, nonna Maggy, nonno Pierrot... Tutti quelli che conosci che hanno un account Facebook o Instagram (e che lo usano davvero!) dovrebbero essere informati della tua presenza sui social network!

Una cosa è dirlo ai tuoi amici e familiari di persona. Ma se vuoi raggiungere un numero maggiore di persone, il metodo migliore è quello di inviare un'email. Questo è il modo più comune di comunicare, specialmente quando si ordinano gioielli. Prima di inviare la tua e-mail, ci sono due punti essenziali da rispettare:

- Prima di tutto: assicurati di firmare la tua e-mail con il tuo nome, indirizzo, numero di telefono e il logo della tua azienda... Questo sembra sempre più professionale e lascia una buona impressione!
- In secondo luogo, non dimenticate di aggiungere piccole icone sotto la firma che rimandano ai social network su cui siete presenti.

Un piccolo consiglio in più per chi se ne intende: usa Bitly, un servizio online gratuito e facile da usare che fornisce strumenti per scoprire



quante persone hanno ricevuto la tua email e quante di loro hanno cliccato sul piccolo pittogramma e, alla fine, si sono effettivamente unite a te sui tuoi social network.

2. Usa gli hashtag (#)

Usa hashtag (#) che siano significativi, popolari ed efficaci.

- Su Instagram, gli hashtag devono essere variati. Ti consigliamo di usarne tra 10 e 15 per pubblicazione. Sceglierli con cura: non puntate su hashtag troppo ampi, preferendo hashtag specifici che hanno una certa notorietà su Instagram. Puoi iniziare i tuoi hashtag, ma non mettere il carro davanti ai buoi: aspetta di essere completamente hype su Instagram per farlo!
- Su Facebook, anche gli hashtag funzionano, ma non hanno lo stesso scopo. Sono utilizzati nel motore di ricerca Edgeranck (vedi l'episodio 2 dei consigli pro per gestire la tua pagina Facebook) per fare riferimento al tuo post su un certo tema.

3. Vai ai gruppi di Facebook

I gruppi di Facebook sono una miniera d'oro per te! Va tutto bene, purché abbiate elaborato la vostra linea editoriale: ovviamente, non andate nei gruppi di Facebook in modo approssimativo (Ciao, non ci conosciamo, ma vieni a mettere "mi piace" alla mia pagina Facebook!), col rischio di non interessare nessuno e, soprattutto, di non attirare nessun follower sulle vostre pagine.

Prima di proporre la tua pagina agli altri membri del gruppo, devi prima lavorare sul tuo contenuto, il tuo feed, il tuo news feed, sia su Facebook che su Instagram, con cose interessanti come video da vedere, concorsi, eventi, informazioni utili... in modo da catturare i followers. Gli altri membri del gruppo devono trovare interessante seguire la tua pagina!

Perciò, fatelo in modo sottile, umano, gentile... Tenete a mente che il modo migliore per ricevere è dare. Quindi discutete, partecipate alla vita del gruppo, scambiate prima di reindirizzare il vostro account Facebook o Instagram pro.

4. Fare storie

Su Facebook come su Instagram, le storie sono iper-trendy e hanno una portata molto maggiore di un semplice post sui social network. Il reach rate, cioè il tasso di raggiungimento di una storia (vedi l'episodio 2 dei consigli pro per animare la tua pagina Facebook) è davvero molto interessante. Quindi fate delle storie!

Su Instagram, raccomandiamo almeno 3 storie al giorno: il dietro le quinte della creazione, la colazione, la vita nel negozio, la tua vita in modalità offbeat, l'umore del giorno... Tutto quello che vuoi, integrando piccoli hashtag, piccoli filtri, facendo piccoli montaggi... Pensate che la gente è curiosa e ama abbassare il cervello per una risata. Quindi non esitate a farli ridere!

Altre caratteristiche possono essere un vantaggio per voi:

- Geolocalizzazione: puoi geolocalizzare la tua storia, il che permette di trasmetterla ad altre persone oltre a quelle che ti seguono nella zona geografica che hai menzionato.
- Voto interattivo: questo è un modo divertente per coinvolgere la tua comunità nella vita del tuo negozio.

4. Non dimenticare l'aspetto della moderazione

Non lasciare i membri della tua comunità e i potenziali futuri seguaci senza sentirti: rispondi ai commenti, ai messaggi privati, alle persone che usano i tuoi hashtag... Ma non siate laconici, impegnatevi in scambi reali! Ricordati anche di riavviare il filo della discussione, perché questo fa salire la tua pubblicazione nel news feed e quindi aumenta ancora di più il tasso di raggiungimento.

5. Incoraggiare l'uso di arobace e tag

Non esitate a incoraggiare le persone a usare @ e i tag per taggare i loro amici. Infatti, si dice che gli amici dei nostri amici sono i nostri amici, quindi contiamo sull'effetto palla di neve per aumentare il nostro numero di seguaci sulle reti sociali.

Questo può essere fatto attraverso concorsi, per esempio taggando tre amici in un commento e condividendo in modalità pubblica sul profilo per vincere una delle tue creazioni per i tuoi primi 50, 100 o 150 fan. Attenzione, però, a usare i concorsi con parsimonia, a non abusarne e a rispettare le regole d'uso del social network.

Può anche essere il lancio di sfide o impegni tra amici come "Clicca sull'arobase e la prima persona che tagghi ti dovrà un pomeriggio creativo" o "Tagga qualcuno il cui nome inizia con la lettera A, dovrà farti una torta al cioccolato"... Molti blogger lo fanno e funziona molto!



