21 sposobów na zwiększenie zasięgów postów oraz na prowadzenie fanpage'a

Czyli... jak łatwo i natychmiast, ale bez zbędnych kosztów podnieść zasięgi swoich postów

Cel i Strategia. TAK, to jest WAŻNE.

Chcesz większego zaangażowania fanów? Więcej lajków pod postami? Zastanawiasz się jak skutecznie sprzedawać w internecie? Każdy, kto zajmuje się prowadzeniem fanpage'a tego oczekuje, a wszystko to sprowadza się do jednego, zasadniczego pytania: **jak zwiększyć zasięgi na Facebooku?**

Temat jest szczególnie warty uwagi, bo zasięgi postów na Facebooku z roku na rok są coraz mniejsze i nie ma co liczyć na zmianę owej tendencji. Facebook w ten sposób "zachęca nas" do opłacania reklam. Dlatego jeśli zauważyłeś drastyczne spadki w zasięgach postów to na pewno zauważyłeś też, że Facebook namawia tym samym do wykupywania reklam (mam na myśli niebieski przycisk Promuj post / wydarzenie / stronę). Jednak z tego miejsca **odradzam taką formę reklamy.** W 95% przypadków promowanie postów będzie droższe niż ustawienie takiej samej reklamy ale przez Managera Reklam.

Czy reklama to jedyny skuteczny sposób na poprawę zasięgów?

Oczywiście, że nie!

Jednak zanim przejdziemy dalej, to powinieneś mieć ułożony CEL i STRATEGIĘ, czyli mówiąc prościej, odpowiedz sobie na pytanie: co będę publikował i jak będę to publikował? Bez tego nasze działania będą chaotyczne, a brak pomysłu na fanpage zaowocuje brakiem odbiorców. **Twój plan dotyczący prowadzenia fanpage'a nie musi być obszerny.** Ważne, by w kilku zdaniach ukierunkował działania i usystematyzował Twoją pracę.

Zawsze kiedy będziesz miał pomysł na jakiś post, wróć do tego planu. Jeśli Twój pomysł pokrywa się z założeniami - śmiało, przygotuj post i go opublikuj!

Jak przygotować Cel i Strategię?

Zadaj sobie kilka pytań odnośnie Twojego fanpage'a, a odpowiedzi na poniższe pytania potraktuj jako CEL i STRATEGIĘ, której będziesz się trzymać w trakcie prowadzenia swoich działań na fanpage'u.

Wyznaczanie Celu:

Wyznacz jeden główny cel, czyli co chcesz osiągnąć przez prowadzenie fanpage'a? Przykładowe cele to:

- pozyskanie klientów,
- budowa autorytetu / wiarygodności firmy,
- wsparcie sprzedaży
- itp.

Oczywiście zdaję sobie sprawę, że realizacja jednego celu oddziałuje także na inne, ale mimo to musisz mieć jeden główny cel, który wyznaczy kierunek działania..

Wyznaczanie Strategii:

Aby przygotować podstawową strategię prowadzenia fanpage'a wystarczy, że odpowiesz sobie na poniższe pytania i zanotujesz odpowiedzi:

1. Jakimi działaniami zrealizuję swój cel? Jakie treści pomogą mi zrealizować cel (np. zdjęcia i video z moich realizacji pomaga w budowie zaufania odbiorców)
2. Dlaczego ktoś miałby polubić mój fanpage?
3. Co oferujemy naszym fanom?
4. Do czego przyda się im nasza strona?

Pomysły na większe zasięgi postów

1. Różne komunikaty

Prawdą jest, że na spadek zasięgu spowodowany działaniami Facebooka wpływu nie mamy. Możemy za to poprawić jakość naszych działań, gdyż często to my sami odpowiadamy za wyniki organiczne oraz reklamowe. Przyjrzyj się temu na jaki rodzaj komunikatów Twoi fani reagują najchętniej. Nie powinno dziwić, że pewne typy treści lubią bardziej, inne mniej. Każda społeczność jest inna, więc i Ty różnicuj treści, typu postów, długości tekstów, kolory grafik itd., tak, by dotrzeć do wszystkich.

2. Posty ze zdjęciami

Wszystkie posty ze zdjęciami są lepiej traktowane, niż te zawierające sam wpis tekstowy. Najlepiej, jeśli na grafikę nałożysz możliwość reakcji (np. zdjęcie po lewej - lajk, zdjęcie po prawej - serduszko), dzięki czemu fani chętnie zagłosują lub odezwą się w komentarzach. Ogranicza Cię tylko Twoja wyobraźnia.

3. Długa grafika postów

Wiedziałeś, że ponad połowa użytkowników facebooka korzysta ze strony przy pomocy telefonu? Niektóre tradycyjne, bardziej "kwadratowe" grafiki (post o wymiarach 940 x 788 px) są wypierane przez te dopasowane do urządzeń mobilnych (wymiary: 640 x 960 px). Pamiętaj o tym wrzucając kolejne zdjęcie, bo dobrze dopasowany post wygląda lepiej na telefonach... ale też zajmuje więcej miejsca, więc jest lepiej widoczny. Te większą ilość miejsca możesz wykorzystać także na przemycenie dodatkowych treści na grafice posta.

4. Jak wykorzystać galeria do zwiększania zasięgów?

Gdy zadbasz już o odpowiednią grafikę, możesz pomyśleć o udostępnieniu kilku zdjęć naraz w jednym poście. Będą one wyświetlane w inny sposób (jako galeria zdjęć) przez co staną się lepiej wyeksponowane i przyciągające uwagę odbiorców.

Wrzucając galerię, **udostępniaj więcej niż 4 zdjęcia,** ponieważ te dodatkowe nie będą widoczne od razu, więc użytkownicy kiedy będą chcieli je zobaczyć zaczną klikać w post. Dodatkowe kliknięcia dadzą Facebookowi sygnał, że post jest interesujący, i w ten sposób zagwarantujesz sobie zwiększenie zasięgu.

5. Nowości Facebooka

Platforma jaką jest Facebook ciągle się rozwija, wprowadzając ciekawe i oryginalne mechanizmy. Trzeba to wykorzystywać. Facebook zachęca nas do korzystania z wszelkiego rodzaju "nowinek" poprzez przydzielanie takim postom większego zasięgu. Kiedyś były to filmy, obecnie są to relacje live. Tego typu nowinki i inne porady zamieszczamy na swoim fanpage'u, więc daj nam lajka, a będziesz na bieżąco.

6. A największe zasięgi mają...

Skoro jesteśmy przy temacie organizowania relacji live, to pewnie ciekawi Cię jakie formaty postów mają największy zasięg? Oto lista, która pokazuje formaty postów, od tych które generują największe zasięgi.

- Live'y i video
- Zdjęcia własne (nie pochodzące z portali ze zdjęciami lub "z internetu"
- Grafiki zawierające tekst
- Same teksty
- Linki do stron www oraz udostępnienia postów

7. GIFY / Pokaz Slajdów

Do poprawy zasięgów sprawdzają się też gify, pamiętaj jednak, by wszystko co udostępniasz było załadowane wcześniej na Facebooka, tak aby nie zmuszać użytkownika do opuszczania portalu. Jeśli nie masz możliwości lub pomysłu na stworzenie gifa, sprawdzi się pokaz zdjęć w formie krótkiego filmiku (na Facebooku jest to format "Pokaz slajdów").

8. Portal społecznościowy to... SPOŁECZNOŚĆ

Portal społecznościowy, jak sama nazwa wskazuje, skupia się na ludziach i nie chcę, byś przegapił to, co ludzkie. Dlatego prywatne wpisy o pracy czy rodzinie mogą pomóc
Ci w zwiększeniu zasięgów, pod warunkiem, że będą one sporadyczne i utrzymane w dobry tonie.

Spróbuj!

9. Emotki atakują!

Emotikonki cieszą się popularnością i zaangażowaniem odbiorców zawsze i wszędzie. Są znane i lubiane zarówno na stronach młodzieżowych jak i całkowicie poważnych portalach.

Co ciekawe... reklamy zawierające **emotikony są tańsze niż reklamy, które ich nie zawierają!** Ludzie chętniej wchodzą w interakcje z postami, które zawierają emotikony, co wpływa na powiększenie zasięgu.

Emotikony to przecież nie tylko karykaturalne buźki, ale i wszelkiego rodzaju strzałki, wskazówki, znaczniki. Po prawej widzisz dobre zastosowanie emotek, które pomagają w odbiorze tekstu i zwracają uwagę na najważniejsze elementy.

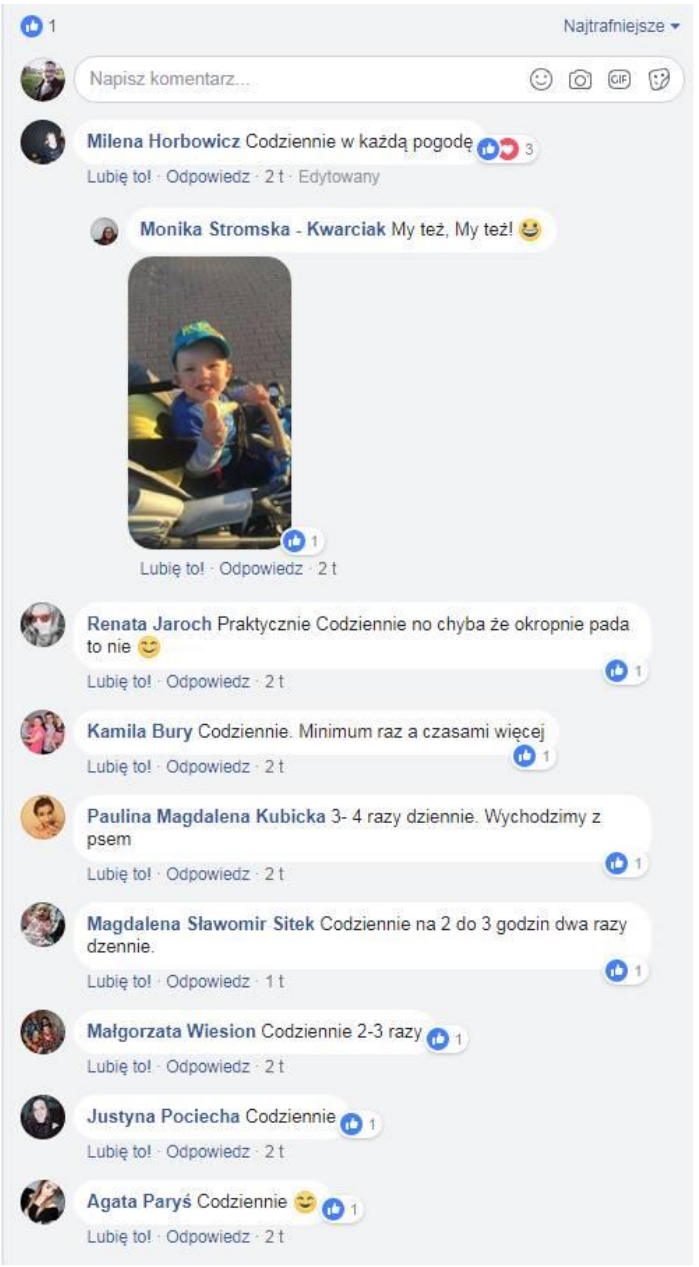
Postaraj się używać ich trafnie, lecz nie przesadzaj, bo uzyskasz efekt odwrotny od założonego.

10. Wzbudzaj interakcje

Wszystko powyższe zda się jednak na nic, jeśli nie będziesz miał nic do przekazania. Zapamiętaj, że obok formy przekazu równie ważna jest jego treść.

Ogromne znaczenie ma to, jakimi słowami opiszesz swój produkt. Podpatrz jak robią to inni, szlifuj styl i pisz tak, aby zaangażować odbiorcę, czyli:

- zadawaj pytania
- daj odbiorcom możliwość jakiegoś wyboru
- daj odbiorcom możliwość podjęcia decyzji w jakiejś sprawie
- zachęć odbiorców do interakcji, np. jeśli przygotujesz dobrą treść informacyjną to na końcu możesz poprosić odbiorcę o lajka



Kiedyś, od jednego z klientów usłyszałem, że zadawanie pytań nie działa, dlatego po prawej wrzucam screena z odpowiedziami na pytanie: "Czy chodzisz na spacery z dzieckiem w wózku, a jeśli Tak to jak często? Daj nam znać jakie jest Twoje zdanie? 🤔"

Przygotuj dobrego posta i fajne pytanie, a ten sposób zadziała.

11. Publikuj regularnie

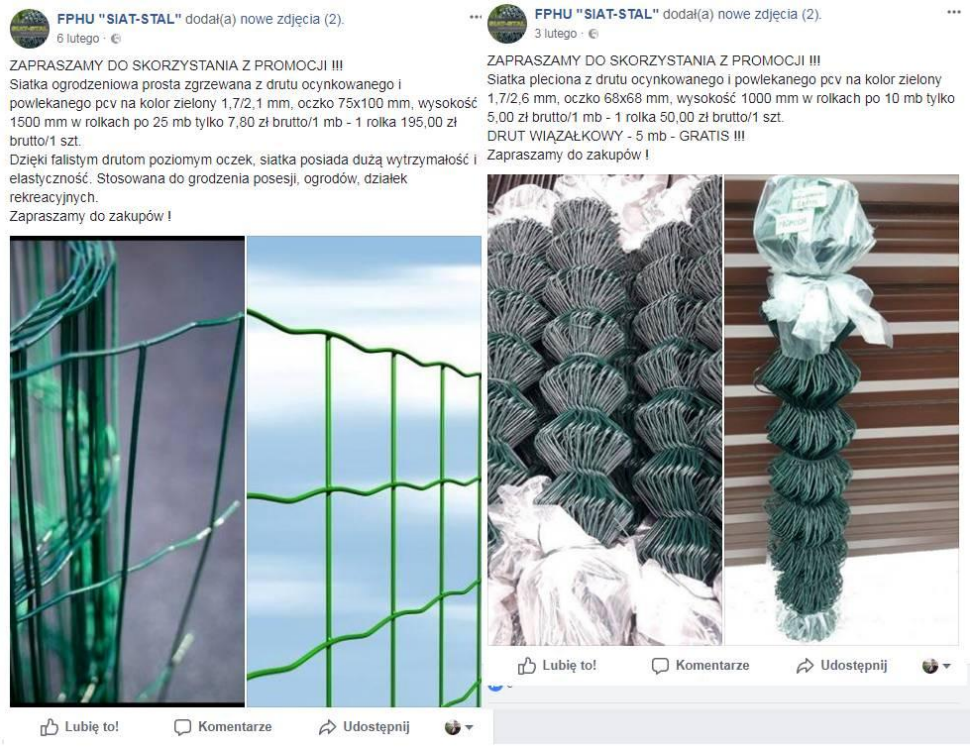
Zachowaj regularność. Możesz zautomatyzować swoje publikacje poprzez planowanie postów, dzięki temu wcale nie musisz być w danym czasie przy komputerze. Nie musisz nawet mieć dostępu do Internetu ani żadnego z urządzeń. Facebook chętnie

opublikuje za Ciebie zaplanowany wcześniej post, podczas gdy Ty poszukasz nowych pomysłów na wakacyjnym urlopie. To ważne, aby nie tracić komunikacji z fanami.

12. To nie jest OLX

Czy warto kilka razy dziennie zalewać ich danymi o produkcie? Stanowczo nie. Posty, które realnie nic nie wnoszą w życie odbiorców nie są Ci potrzebne.

Zobacz po prawej, wkleiłem tylko 2 z wielu postów typowo reklamowych. Cała komunikacja tego fanpage'a składała się jedynie z postów, które reklamowały kolejne produkty firmy. Dodatkowo posty są do siebie zbyt podobne.



Te posty zbierają lajki... od właściciela firmy i administratora fanpage'a, czasami też od pracowników. Czy to ma sens?

13. Recykling treści

Jeśli masz za sobą posta, który przyciągnął wyjątkowo dużo użytkowników, albo wydarzenie które zebrało rzeszę fanów, powtórz ten sukces. Nic nie stoi na przeszkodzie aby w podobnej lub nieco zmienionej formie posłużyć się tym, co już raz zadziałało.

To również sposób na odświeżenie starszej, wartościowej treści. Facebook pomoże Ci szybko odnaleźć które z postów cieszyły się ponadprzeciętnym zasięgiem. Sprawdzisz to w statystykach swojego fanpage'a (w zakładce STATYSTYKI -> POSTY).

14. Buduj zaufanie

Warto natomiast przedstawić się z ludzkiej, naturalnej strony. Zaufanie klienta budować musimy w oparciu o dwustronną i przede wszystkim nienarzucającą się komunikację. Pokazuj ludzką twarz firmy. Twoi odbiorcy kupują od Ciebie, więc pokazuj im kto stoi za firmą!

15. Zmniejsz dystans

Zmniejsz dystans między Tobą a czytelnikiem. Pytania do publiczności i rzetelne odpowiedzi w komentarzach mogą w tym pomóc.

Zadbaj też o swoją obecność na innych stronach lub grupach z podobną tematyką, udzielaj się tam, a pozna Cię szersze grono potencjalnych klientów.

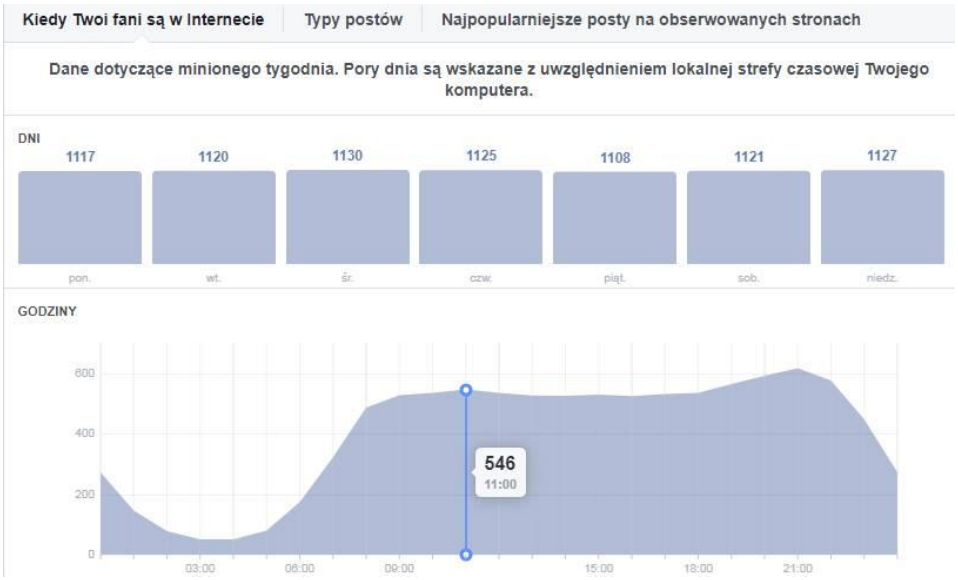
Te z pozoru proste zabiegi wpływają na Twoją widoczność wśród użytkowników.

16. Komentarze

Liczba lajków fanpage'a nie wpływa tak mocno na pozycję i siłę strony jak robią to komentarze i udostępnienia. Posty powinny więc do tego zachęcać. Wcześniej trzeba jednak zbudować pewną lojalną społeczność i wśród niej wzmacniać swoją pozycję. Jak? Przede wszystkim zamieszczając dobrej jakości treść. Fachowe porady, regularna i szczera interakcja oraz odpowiadanie na pytania odbiorców wzmacniają Twoją pozycje. Pokażesz odbiorcom, że są dla Ciebie ważni.

17. Kiedy publikować posty?

Przemyśl czas i porę dnia na publikację postów. Facebook dysponuje pomiarami które ułatwią Ci zaobserwowanie, kiedy Twoi fani reagują najchętniej (zakładka STATYSTYKI -> POSTY).



Nie ma tu złotej zasady czy też sprawdzonej reguły, ponieważ o innych porach z portalu korzystają młode mamy, o innej zaś pracownicy biurowi. Szczyt odwiedzin Facebooka przypada około godziny 15. Dla Ciebie może to być zarówno szansa na trafienie do ogromnej ilości osób, jak i ryzyko znikomego zasięgu spowodowanego lawiną publikowanych wtedy informacji.

Dlatego... eksperymentuj. Twój indywidualny przypadek może być inny.

18. NIGDY nie kupuj fanów

Zakup fanów nigdy nie jest dobrym pomysłem. Najgorsze, że zabijasz tym interakcje a więc... zasięgi postów. Nawet uczciwie zdobyta część fanów stanie się spisana na straty przez brak zaangażowania tych fikcyjnych. Spróbuj dotrzeć do swoich odbiorców w inny sposób.

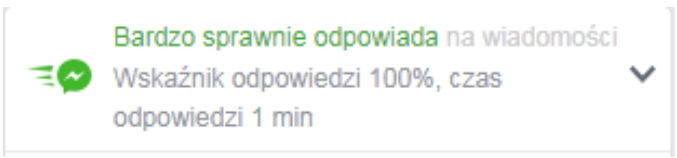
19. "Zobacz więcej"

Sprawdzaj jak na Twoją grupę działa przycisk "Zobacz więcej". Jak to zrobić? Twórz posty, które są dłuższe, tak aby po opublikowaniu pojawił się niebieski napis "Zobacz więcej". Takie dłuższe posty wymagają kliknięcia "zobacz więcej", a to już konkretna reakcja ze strony użytkownika.

To banalny sposób na lepsze zasięgi, pod warunkiem, że ukryta częściowo treść okaże się atrakcyjna. Możesz w taki sposób dać klientom np. kod rabatowy, albo czymś ich zaskoczyć.

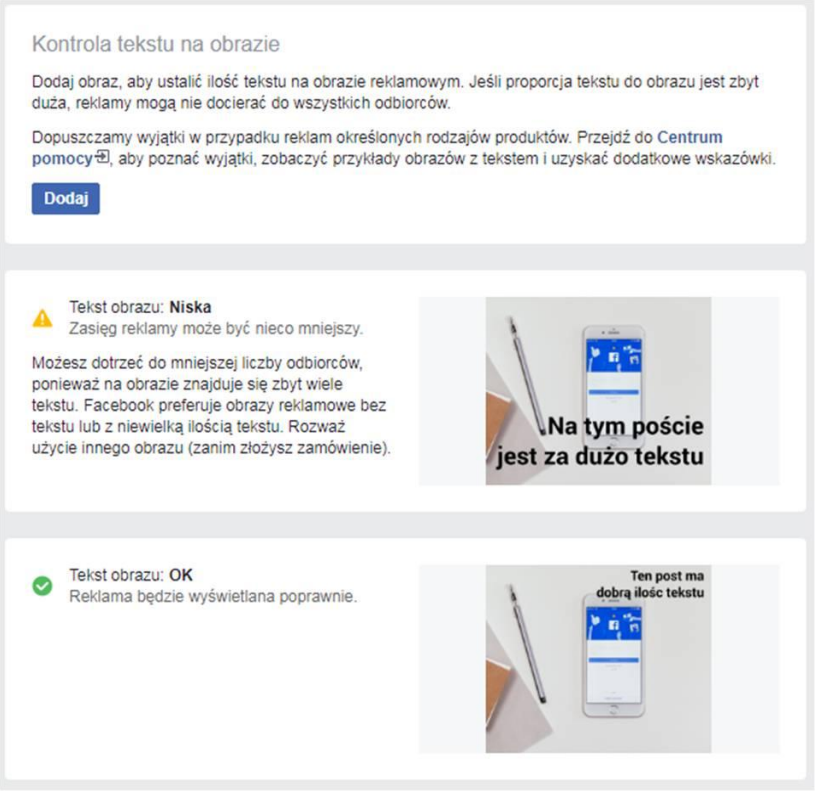
20. Bądź szybki

Dostałeś kiedyś wiadomość prywatną na fanpage? Pewnie odpisujesz w wolnej chwili, co nie? Jednak od dłuższego już czasu za szybkie odpisywanie na posty możesz uzyskać komunikat "Bardzo sprawnie odpowiada".



Daje to dwie korzyści. Po pierwsze zachęci to użytkowników do kontaktu z firmą, a po drugie za wysoki wskaźnik szybkich odpowiedzi Facebook nagrodzi Cię zwiększając zasięgi i pozycję wśród innych fanpahe'y.

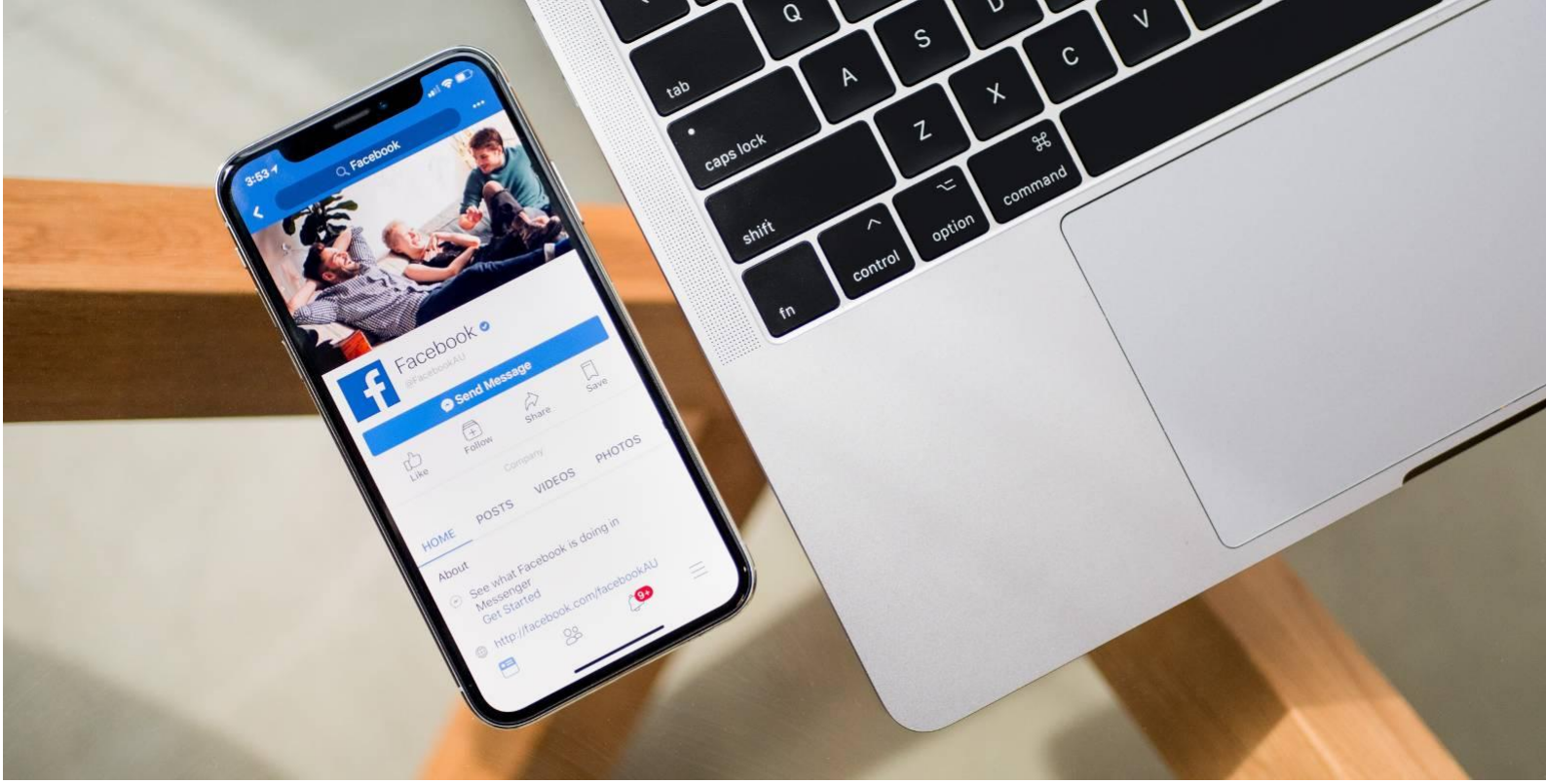
21. Płatna kampania (bonusowy tip)



Facebook nieustannie zachęca do najprostszej metody zwiększania zasięgów - inwestycji w nią.

To sprawdzona metoda, jednak nie wszystkie posty warto promować, a jeśli już to robimy, należy robić to efektywnie. Grunt to wydawać pieniądze z głową, dlatego chcę podać Ci **3 proste triki, które zwiększą skuteczność Twojej reklamy:**

- umieszczaj **mniej niż 20% tekstu na grafice** (objętość tekstu na grafice sprawdzisz tutaj - https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay). Reklama, która ma więcej niż 20% tekstu na zdjęciu jest droższa.
- jeśli zamieszczasz tekst na grafice, zamieszczaj go na prawej połowie. Tekst po prawej stronie czytamy chętniej i **reklamy z tekstem po prawej są tańsze i skuteczniejsze**
- używaj takiej grafiki i takich zdjęć, **które kontrastują z newsfeedem i kolorami Facebooka.** Dobrze jest tworzyć reklamy z kolorową obwódką lub np. z nałożonym kolorowym filtrem.



Teraz Twoja kolej!

Żyjemy w erze dynamicznego rozwoju świata, również tego wirtualnego. Przeciętny użytkownik nie odczuje, a może nawet nie zauważy zmian wprowadzanych przez Facebooka. Każdego z właścicieli stron czeka jednak dotkliwe zderzenie z brutalną rzeczywistością mediów społecznościowych. Nastały czasy w których trzeba się mocno nagimnastykować by zwiększyć niskie zasięgi organiczne naszych postów.

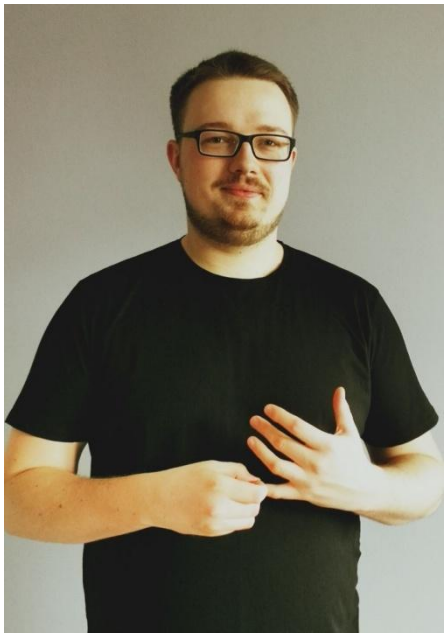
Poznanie tych kilku aktualnych, sprawdzonych metod może przysłużyć się Twojej stronie, znacząco zwiększając jej zasięg oraz poprawić wizerunek Twojego fanpage'a. Osiągnięcie tego jest możliwe tylko, gdy podążając z duchem czasu stale próbujesz czegoś nowego.

Facebook od kilku lat regularnie ucina zasięgi fanpage'om. Kiedyś wystarczyło wrzucać wiele postów aby mieć ogromne zasięgi i dużo polubień. Obecnie ten sposób nie działa, a o zasięgach naszych postów decyduje portal skupiony na... użytkowniku!

Teraz już wiesz, dlaczego częściej widzisz posty jednego profilu, podczas gdy inne goszczą na Twojej tablicy wyjątkowo rzadko. Wpływają na to konkretne wytyczne zawierające się w skomplikowanym algorytmie Facebooka - przeszliśmy przez ten ebook razem, reszta należy do Ciebie!

Artyści Reklamy

czyli marketing, **który działa.**



Poznajmy się lepiej!

Mam na imię Patryk Janusz i jestem CEO agencji marketingowej Artyści Reklamy Sp. z o.o.

Moja firma to zaangażowana agencja marketingowa, wyznajemy i działamy według zasady robienia "marketingu, który działa" dlatego tylko w ciągu ostatniego roku rozwinęliśmy się o 241%.

Zobacz na kolejnej stronie co dla Ciebie przygotowałem!

Powiedziałbym, że SUPER się z nami współpracuje, ale mogę być nieobiektywny, więc wklejam garść opinii o nas.

Krzysztof Turzyński zrecenzował: Marketing, który działa. Artyści Reklamy –
6 września ·

Podejście do klienta pierwsza klasa.

Wykupiłem szkolenie plus ebook nt mediów społecznościowych. Wczoraj odbyłem długą ale jakże dla mnie owocną rozmowę , która ukierunkowała moje dotychczasowe działania. Dowiedziałem się co mam poprawić aby jeszcze lepiej zostać odebranym przez klienta i za to wielki plus, wiedza przekazana w sposób prosty i zrozumiały. Strona zrobiona przez Patryka uszyta na miarę, mój szkic tego jak ma wyglądać przeniesiony w 100%. Wszystkie uwagi, poprawki i co najważniejsze kontakt wzorowy. Strona wygląda tak jak sobie ją wymarzyłem. Polecam zdecydowanie !

Mariusz Moroz zrecenzował: Marketing, który działa. Artyści Reklamy –
31 stycznia ·

Jestem po pierwszej konsultacji z Patrykiem i jestem przekonany, że rozwinie się to dłuższą współpracę. Gorąco polecam, godzinna rozmowa pozwoli mi na wprowadzenie wielu zaleceń. Otrzymałem dodatkowo prezent w postaci e-booka. Na pewno było warto.

Aleksandra Prokop zrecenzowała: Marketing, który działa. Artyści Reklamy –
6 lutego ·

Bardzo rzeczowo i konkretnie na temat prowadzenie fanpage. Wiele cennych wskazówek, które na pewno postaram się wprowadzić. Super nauka dla tych co zaczynają przygodę w social media, ale i tym co prowadzą już biznes na pewno przyda się świeże spojrzenie i solidna dawka ciekawych pomysłów, aby rozwinąć swoje działania. Dzięki rozmowie z Patrykiem, dowiedziałam się co mogę zmienić lub poprawić, aby moja praca przyniosła jeszcze lepsze rezultaty. Dzięki wielkie:)

Magda Burdacka zrecenzowała: Marketing, który działa. Artyści Reklamy –
5 lutego ·

Serdecznie polecam! Artyści Reklamy to zgrany zespół, z którym świetnie się współpracuje. Stworzyli dla mnie stronę internetową, wizytówki i logo, a także doradzili mi kilka ciekawych rozwiązań związanych z prowadzeniem firmowego fanpage. PS. Muszę dodać, że dzięki ich stronie w zeszłym tygodniu pozyskałam dwóch nowych klientów! Dzięki

Katarzyna Fernik-Jurek zrecenzowała: Marketing, który działa. Artyści Reklamy –
19 lutego ·

Do konsultacji on-line mam sceptyczne podejście. Może dlatego, że zajmuję się organizacją szkoleń i wiem jaka bylejakość wkradła się w eter. Miałam nadzieję, że ARTYŚCI REKLAMY będą na tyle kompetentni, że wniosą ciekawe spostrzeżenia do mojej pracy. Bardzo miło byłam zaskoczona fachowym podejściem, rzeczową analizą i otrzymanymi podpowiedziami. Ponad godzinna rozmowa była wyjątkowo interesująca a rozmówca zaangażowany w rozwiązywanie moich problemów. Czułam, że po drugiej stronie jest osoba z dużą wiedzą wyniesioną z własnej wieloletniej praktyki. Patryku jeszcze raz dziękuję!!! Polecam wszystkim z czystym sumieniem!!!

Grzesiek Łużny zrecenzował: Marketing, który działa. Artyści Reklamy –
24 stycznia ·

Szczerze wszystkim polecam Patryka i firmę Artystów Reklamy! Świetny i otwarty człowiek z dużą wiedzą i fachowym podejściem do tematu. Rozmowa konsultacyjna przeprowadzona na Skype w bardzo miłej atmosferze. Patryk przekazał mi dużo cennych rad i informacji

Poznaj 4 obszary, w których działamy:

Tworzenie stron internetowych i sklepów

Projektujemy strony internetowe, których zadaniem jest to aby stworzyć nić zaufania między klientem a Twoją firmą. Dzięki temu klient trafia w dobre ręce, a **Ty - zarabiasz pieniądze.**

Nasze projekty są nowoczesne, responsywne i proste w edycji.

Prowadzenie social media

Kupujemy od firm i marek, które znamy i lubimy. Czy wiesz, że z Facebooka korzysta ponad 17 mln Polaków? Z czego najwięcej użytkowników jest w wieku 18-44, czyli wieku "przeciętnego konsumenta".

Sprawimy aby klienci Cię lepiej poznali i polubili, bo od fana marki do klienta już tylko jeden krok.

Marketing internetowy

Prowadzimy kampanie e-marketingowe dla mikro, małych i średnich firm. Pracowaliśmy z wieloma różnymi branżami: od gastronomii i kosmetyki, przez przeglądy budowlane po branże produkcji elementów stalowych.

Takie szerokie doświadczenie daje nam świeże spojrzenie na reklamę internetową.

Grafika i projektowanie

Dobre pierwsze wrażenie możesz zrobić tylko... **jeden raz!** O tym czy kogoś polubimy decydują tylko 3 pierwsze sekundy i tyle czasu ma Twoje logo czy wizytówka, na to aby wzbudzić sympatie klienta.

Starannie podchodzimy do projektowania, więc umiemy sprawić aby nasze projekty były spójne i estetyczne.

Daj znać jak możemy Ci pomóc?

Napisz bezpośrednio do mnie na:

biuro@artyscireklamy.pl

i porozmawiajmy o tym co możemy zrobić dla Twojej firmy?

www.artyscireklamy.pl