

FACEBOOK STRATEGIANI

suunnittelutoimisto.online 21.3.2024

1

LUE TÄMÄ STRATEGIA LÄPI JOKA KUUKAUSI JA SUUNNITTELE TULEVIA POSTAUKSIA. LUONNOSTELE NIITÄ.

Katso menneitä tilastoja, saat heti postausideoita. Käytä Meta Business Manageria. Mieti, tai kokeile ihmeessä, onko siitä hyötyä, että olet integroinut some-markkinoinnin kotisivuillesi (Meta pikselin käyttöönotto).

bisneskoulu.fi sanoi:

On tärkeää, että sivustasi tykänneet kuuluvat kohderyhmääsi. Aloita Facebook-markkinointistrategian luominen toimintasi strategian pohjalta: ketä lähdet tavoittelemaan? Älä siis hanki tykkäyksiä hinnalla millä hyvänsä, vaan käytä sellaisia keinoja, jotka houkuttelevat vain kohderyhmääsi.

“

ja

”

Tykkäyksiä ei kannata kerätä vain Facebook-sivua varten. Tavoitteena on löytää uusia asiakkaita, joten ohjaa tykkäjäsi eteenpäin. Houkuttele tykkäjät kampanjasivustoillesi kirjautumaan, ostamaan, lataamaan, ilmoittautumaan... Mikä strategiasi verkossa sitten on. Kun tuotat omaa sisältöä blogiisi, saat Facebook-tykkäjät omalle sivustollesi ja myös arvokasta jaettavaa Facebookiin. Blogi ja Facebook-sivu täydentävät toisiaan, niiden yhteistyöllä saat liikennettä sivustollesi ja kohderyhmäsi jäseniä eteenpäin kohti asiakkuutta.

Mitä haluat saavuttaa Facebook-strategialla?

- Lisätä verkkosivustosi liikennettä? Kyllä
- Kasvattaa brändisi tunnettuutta? Kyllä
- Myydä enemmän tuotteita tai palveluita? Palveluja, kyllä
- Luoda yhteisön seuraajien kanssa? Ei niin tärkeää

Nämä kysymykset tulevat ajankohtaisiksi erityisesti, jos ostat mainontaa, mutta aina on tiedettävä mitä haluaa.

MÄÄRITTELE TAVOITTEESI

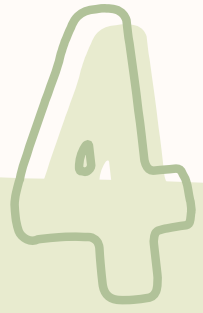
2

3

TUNNISTA KOHDERYHMÄSI

- Kuka on ihanteellinen asiakkaasi tai seuraajasi?
 - Pienyrittäjä tai vastaava, joka ei ole ehtinyt tai halunnut panostaa verkkosivuihin ja muuten verkossa tapahtuvaan liiketoimintaan eli käytännössä netissä tapahtuvaan markkinointiin.
 - Se voi olla, että hän toimii sellaisella alalla, jolla riittää töitä, vaikka on pelkkä puhelinnumero jossain ehkä löydettävissä. Tältäkin alalta voi löytyä kasvusta kiinnostuneita. Mieti monia aloja, ota jokin alojen listaus avuksi.
- Mistä he ovat kiinnostuneita?
 - Moni on kiinnostunut yrityksen tuottavuudesta ja toisaalta omasta vapaa-ajasta.
- Missä he viettävät aikaa verkossa?
 - .Saattaa olla, ettei kohdeyleisöni vietä niin paljon aikaa netissä – ota selvää tutkimustuloksista!
 - Haluan yleisöä tällä kertaa Facebookiin, kun erityisesti tämä on ollut minulle haasteellista. Uskon että illalla moni kuitenkin selailee syötettä.

LUO LAADUKASTA JA SITOUTTAVAA SISÄLTÖÄ



Jaa sisältöä, joka on relevanttia ja mielenkiintoista kohderyhmällesi.

Miksi Facebook-sivustasi pitäisi tykätä, kirjoita Tietoja-osion mitä hyötyä siitä seuraajalle/tykkäjille on. Kerro, mitä hän tulee sivultasi saamaan, ja pidä lupauksesi.

Puhu kohderyhmällesi eikä kenelle sattuu. Mikä on sitouttava sisältö? Näet Business Managerista sitoutumiset. Kutsu heitä seuraamaan sivuasi.

Kohderyhmälle tarjottavat ongelmien ratkaisut kiinnostavat. Pitää siis konkretisoida millä minä ne ratkaisen.

- Jos heitä kiinnostaa yrityksen tuottavuus, ehkä kasvu, on luonnollista, että haluavat siihen sopivat puitteet, mitkä ovat juuri se mitä tarjoan: Verkkosivut, some, markkinointi
- Erityisosaamiseni on "yksinkertaisesti toimiva" (esim. selkeä responsiivinen hakukoneoptimoitu verkkosivu) ja siihen liittyvä visuaalinen ilme ja some.
- Minun pitää konkretisoida some, koska somettaminen voi tuntua vastenmieliseltä, jos ei ole tottunut. Tarjoan siis muutaman valmiin postauksen, ja valmiita pohjia, hashtageja ym. + HELPOT OHJEET.
- Kun oma vapaa-aika kiinnostaa, ratkaisu on, että teen asian heidän puolestaan.
- Teen edullisesti hyvin, mikä on taloudellista, mikä on erityisen relevanttia pien/yksiyrittäjälle.

VAIKKA OLET HAKA POSTAAJA, LUE VÄLILLÄ METAN OHJEET, KOSKA NE MUUTTUVAT JA UNOHTUVAT!

KÄYTÄ ERILAISIA SISÄLTÖMUOTOJA, KUTEN TEKSTIÄ, KUVIA, VIDEOITA JA LIVE-LÄHETYKSIÄ.

Yleistä

Herätä HUOMIOTA kuvilla ja videoilla. Käytä houkuttelevia otsikoita, kuvia ja videoita. Pyydä tekoälyltä otsikoita (ja kuvia).

- Käytän kuvia: Hyvät luontokuvat, koiranulkoilutuskuvat liittyvät kohderyhmän vapaa-aikaan. Huomaa, että heillä on muitakin harrastuksia, kuten vaikka tv:n katselu, ruuanlaitto, jalkapallo. Luon tekoälyllä kuvia mitä minulla ei ole.
- Käytän videoita: Luonto ja koiranulkoilutus kuten yllä, niitä on omasta takaa. Luon videoita relevanteista kuvista. Katso Meta Business Managerista kuinka kauan videoita on katsottu: Videoita on usein katsottu 4 sekuntia ja sitten siirrytty seuraavaan.
- **Muistan tekstittää jokaisen postauksen, oli se mitä vaan.**

Aktivoi tykkääjäsi kommentoimaan ja jakamaan julkaisujasi. Kysy kysymyksiä ja osallistu keskusteluun, kun sitä sivullasi tai toisilla sivuilla tai ryhmissä syntyy. Näin saat kiinnostusta ja omille julkaisuillesi enemmän näkyvyyttä Facebookissa. Ja siten myös uusia tykkääjiä.

- Lisää selkeä kehoitus toimintoon (CTA) jokaiseen julkaisuun.
- Muistan katsoa tekoälyn ehdottamia hashtageja. Tallennan niitä Metan business manageriin.

Live-lähetyksiä tai videoita itsestäni ei valitettavasti tule. Muistan, että kaikilla ei ole samaa kuivaa huumorintajua, joten voi olla parasta, etten ryhdy koomikoksi.

bisneskoulu.fi sanoi taas hyvin:

“Älä pingota sivullasi. Ole epävirallinen. Helposti lähestyttävä. Arkipäiväinen. Niin ovat asiakkaasikin Facebookissa. Osoita, että olet ihminen, ja aidosti yrityksesi takana. Että sivusi ei ole vain viestintäkanava, vaan paikka, jossa kohderyhmäsi pääsee kommunikoimaan kanssasi. Pääsee kulissien taakse.

Paljasta itsestäsi jotain henkilökohtaista, esimerkiksi mitä lemmikkisi teki tänään. Näin olet "yksi muista" Facebookissa, etkä vain markkinoimassa ja myymässä, vaan kommunikoimassa.

Kilpailut ja arvonnat

Järjestä kilpailuja ja arvontoja – en tiedä onko tämä minulle.

Entäpä pienet vedonlyönnit, siis ihan kyllä/ei muodossa, ja myöhemmin miten kävi? Se on CTA:ta.

Sisältöaiheeni - tai sankoni mistä kaivan aiheeni, niitä on 5 kpl

{Älä käytä Facebook-sivua vain mainostamiseen. 80-20 - sääntö, että teet 80% hyödyllistä julkaisua ja 20% muuta. Tai 90-10. Älä siis puhu vain itsestäsi Facebook-sivullasi, ja vältä mainospuhetta.}

Miten kasvatan yrityksesi tuottavuutta

- Minä teen aina hakukoneoptimoinnin loppuun.
- Minä ehdotan visuaalista ilmettä ja selitän, miksi ajattelen niin. Olen tutustunut esimerkiksi värien käytön vaikutuksiin. Sinä kuitenkin päätät, mikä miellyttää ja kuvastaa sinua parhaiten.
- Minä linkitän verkkosivusi Google business profiiliin ja käytän kaikkia toimintoja, joita on, jotta saat ilmaista näkyvyyttä (vastakohtana ostettuun mainontaan)
- Toteutan hakusana-, sisältö- ym mainontaa.
- Teen sinulle logon, joka sopii ja josta tykkäät, ja joka on ilmeesi tähti. Postaan esimerkkejä.
- Teen sinulle esim. sähköpostiallekirjoituspohjat, jotta annat entistä ammattimaisemman kuvan.

Miten järjestän sinulle lisää vapaa-aikaa

- Pääset ulos luontoon välillä, voit lenkittää koiraa, kokata puolisollesi, katso tv:stä jalkapallo-ottelun, kutsua kaverit saunailtaan.
- Sinun ei tarvitse pähkäillä WordPressin kryptisiä toimintoja tai etsiä ja ladata niitä. Minä teen sen ja käytän helppoja työkaluja, jotta ylläpitokin on helppoa.
- Palveluni
- Verkkosivut logo some some-pohjat somepostaukset some strategia visuaalinen ilma ja kaikki muuta pohjat markkinointi

Osaamisalueeni

- Kaikenlaisten ohjelmistojen käyttö, nopea äly, koodaus, ymmärtäminen, ketteryys/muuntuvuus, taloudellisuus
- Välillä omia ammatilaisvinkkejä. Kiinnostavaa voi olla alustan/alustojen uudet toiminnot. Seuraa kehitystä.
- Sopivia: Meltwater Sanasto, pienyritykset netissä, somemainonnasta, tämä itse strategia, tekoäly sitä ei käyttävälle?

Kiinnostavat aiheet

- Metan tilastojen näyttöä ja miten niihin reagoida, tai miten olen reagoinut, eli kohderyhmäalojen tilastoa kuten kaikki mikä koskee rahaa
- Muita olla korrekti vaikeista aiheista ja älä kirjoita sinulle liian vaikeista tai tabumaisista aiheista ollenkaan

Kuka minä olen

- No en tiedä, se tulee selväksi noista yllä olevista.
- Mutta sen voi tehdä muiden buustaamisen kautta: "Olen samaa mieltä", "ahaa, minä olen tehnyt näin, kokeilenpa sinun tapaa" ja sitä rataa.
- Yrittäjyys kulissin takana
- Ihan vaan joskus riehuvan koiran videota...

JULKAISE SÄÄNNÖLLISESTI

5

Luo julkaisuaikataulu ja pidä siitä kiinni. Julkaise riittävän usein, jotta pysyt seuraajiesi mielessä, mutta älä spämmää heitä.

Teen Facebook julkaisuja kolme kertaa viikossa. Tarinoita laitan useinkin, mutta huom sisältö ja kaiken toiminnallisuuden käyttö!

TAAS: Vaikka olet haka postaja, lue välillä Metan ohjeet, koska ne muuttuvat ja unohtuvat!

HYÖDYNÄ FACEBOOK-MAINONTAA

Facebook-mainosten avulla voit tavoittaa laajemman yleisön ja kohdistaa sisältösi tarkasti haluamallesi kohderyhmälle.

Teen silloin tällöin mainoksen sisällöstä, joka on menestynyt, tai suunnittelen muun maksullisen mainoksen, mutta maksulliset mainokset eivät ole ykkösasiani.

6

7

OLE VUOROVAIKUTUKSESSA (TULEVIEN) SEURAAJIESI KANSSA

Vastaa kommentteihin ja kysymyksiin, ja osallistu keskusteluihin. Tykkään muiden postauksista ja kommentoin niitä. Hakeudun sopiviin ryhmiin. Onko kohderyhmälläni ryhmiä? Postaan ryhmiin, lähinnä ammattilaisvinkkejä.

Voin käyttää myös pienyrittäjien mainostusryhmiä, vaikka on kyseenalaista, kuka niitä katsoo. Seuraa!

Tee yhteistyötä muiden yritysten ja vaikuttajien kanssa.

SEURAA TULOKSIA JA TEE TARVITTAESSA MUUTOKSIA STRATEGIAASI

8

Käytä Facebookin analytiikkatyökaluja seuraamaan, miten sisältösi toimii ja kuinka paljon seuraajia sinulla on. Tee tarvittaessa muutoksia strategiaasi tulosten parantamiseksi.

Muista, että Facebook-strategian luominen ja toteuttaminen vaatii aikaa ja vaivaa. Mutta jos teet sen oikein, se voi olla erittäin tehokas tapa tavoittaa uusia asiakkaita ja kasvattaa liiketoimintaasi.

Ota aiheesta selvää, lue vinkkejä ja katso muista.

·Social Media Examiner: [Lisää vähän leipätekstiä](#)

·Parhaat käytännöt Facebook-sivun sitoutumisen lisäämiseen

·Lmsomeco analyysi 2024

HYÖDYNÄ MUITA KANAVIA

9

Lisää linkki sähköpostisi allekirjoitukseen. Pyydä vastaanottajaa näkyvästi ja selkeästi tykkäämään sivustasi. Katso, että kirje/viesti on sellainen, että siitä tykkää!

Linkitä verkkosivuilta sekä muilta some-kanavilta.