



# Facebook în Afaceri

Toma Benjamin – expert TIC

## Determinați obiectivele dvs. de afaceri

Acest lucru este primul pas în comercializarea mărcii tale. Facebook vă poate ajuta cel mai mult dacă știți ce doriți să câștigați din el. Acest lucru este important în special pentru IMM-urile care vizează un randament mare al investițiilor prin practici de marketing mai direcționate.

Facebook oferă în prezent servicii în următoarele domenii în funcție de nevoile afacerii dvs. Acestea includ soluții gratuite și plătite.

<p><b>Build brand awareness.</b> Start building or boost your online presence. <a href="#">Learn More</a></p>	<p><b>Promote your app.</b> See how digital marketing can drive installs and engagement. <a href="#">Learn More</a></p>	<p><b>Grow sales online.</b> Turn shoppers into buyers with ads that increase online sales. <a href="#">Learn More</a></p>
<p><b>Increase local sales.</b> Connect your online marketing efforts to your physical shop. <a href="#">Learn More</a></p>	<p><b>Generate leads.</b> Make it easier for people to show interest in your business. <a href="#">Learn More</a></p>	<p><b>Retarget existing customers.</b> Reach people who have already interacted with your business. <a href="#">Learn More</a></p>



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

- **Construiți conștientizarea mărcii:** Este sigur să spunem că Facebook este cea mai bogată sursă de date despre clienți - la fel cum Mukesh Ambani este cel mai bogat om din India - rămân neînvinși! Tot ce trebuie să faceți este să creați o prezență (sub forma unui nou cont Facebook) și să căutați soluțiile sale de publicitate.
- **Promovează-ți aplicația:** Facebook poate fi un adevărat element bun pentru serviciile dvs. de aplicații. Începeți să creșteți baza de utilizatori cu promoții de aplicații care trimit utilizatori direct în magazinul de aplicații. Puteți crea apoi anunțuri pentru ca persoanele să revină în aplicație și să efectueze anumite acțiuni.

**Alertă pentru jocuri!** Jucătorii pot avea o demonstrație a jocului tău prin Facebook și își pot da recenzii. Toate acestea printr-un singur anunț de joc!

Vezi exemplul HealthifyMe pentru a vedea cum poți să îți promovezi aplicația pe Facebook.



- **Creșteți vânzările online:** Facebook pentru afaceri vă poate ajuta să ocupați locul șoferului atunci când vine vorba de vânzarea produsului. Puteți conduce vânzări atât pe Facebook cât și pe off. Acest lucru vă poate ajuta să vă îmbunătățiți conversiile prin intermediul site-ului.

Facebook pentru afaceri oferă un alt avantaj în ceea ce privește **automatizarea reclamelor** afișează produse adaptate intereselor fiecărei persoane. Acest lucru



oferă întreprinderilor posibilitatea de a-și personaliza direcționarea pentru o eficiență mai mare.

- **Creșterea vânzărilor locale:** Acest instrument este special conceput să vizeze localnicii care probabil cumpără de la magazinele dvs. Puteți așeza astfel magazinul dvs. pe harta paginii de afaceri pentru a-l face ușor accesibil clienților dvs.

De asemenea, vă puteți conecta magazinul fizic la un magazin online și, astfel, le puteți promova și vinde mai bine.

- **Generați oportunități:** Facebook te conectează cu persoane care sunt interesate de afacerea ta. Acest lucru vă face sarcina mult mai ușoară în timp ce încercați să completați formularele de înscriere. Puteți obține, de asemenea, întrebări personalizabile pentru a vă înțelege mai bine avantajele.

Folosiți Facebook cu **Managementul Relațiilor cu Clientii (CRM)** pentru a-ți încărca videoclipurile direct pe platforma CRM, unde poți începe să le atingi.

- **Retarget Clienți existenți:** Puteți face reclamă pentru persoanele care v-au vizitat deja magazinul, site-ul, aplicația sau pagina de Facebook. Acest lucru vă ajută să ajungeți la publicul care este deja familiarizat cu marca dvs., îmbunătățind astfel șansa unei conversii.

Puteți literal **personalizați fiecare anunț pentru fiecare client** automat. Acum știți cât de important este un cont de afaceri Facebook! Te poate ajuta să-ți construiești **loialitatea fata de marca** prin prezentarea noilor dvs. oferte celor mai buni clienți.

## Începeți - Creați o pagină Facebook

**2 din 3 utilizatori Facebook vizitează pagina unei afaceri locale cel puțin o dată pe săptămână.** Cine are nevoie chiar de mai multe motive pentru a construi o pagină de afaceri Facebook?

La fel cum un profil personal pe Facebook îi ajută pe utilizatori să își împărtășească afacerile personale cu familia și prietenii, o pagină de Facebook este profilul dvs. public pentru a interacționa cu clienții.

De la **partajarea actualizărilor periodice** despre viitoarea lansare a produsului dvs., pentru a înțelege **ce vrea publicul tău** și pentru a personaliza oferta în consecință, Facebook poate ajuta companiile să crească în mai multe moduri.



UNIUNEA EUROPEANĂ



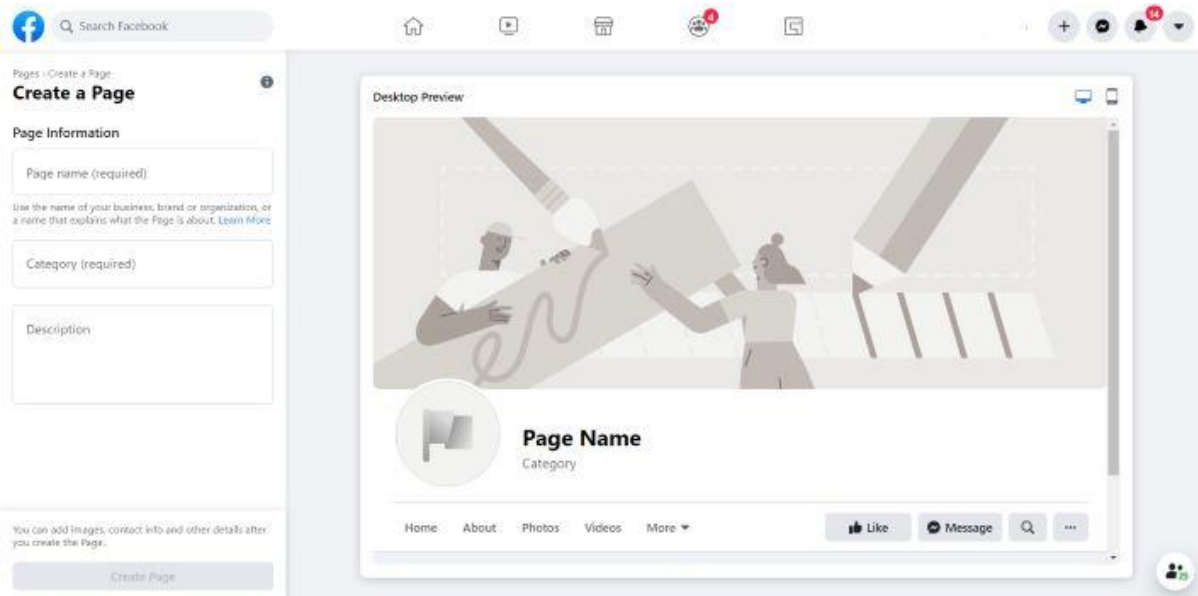
Instrumente Structurale  
2014-2020

## Cum se face o pagină Facebook?

Acest proces este cât se poate de simplu. Puteți începe de la: <https://www.facebook.com/pages/creation/>. Nu trebuie decât să ai un profil personal de Facebook.

Pe măsură ce crești pagina dvs. de afaceri, există anumite puncte importante de care trebuie să ții cont, cum ar fi-

- Alegeți categoria cea mai relevantă pentru a descrie pagina.
- Adăugați secțiunile importante, cum ar fi numele afacerii, adresa și alte date de contact.
- Încărcați un profil adecvat și o fotografie de copertă pentru pagina dvs. de afaceri
- Mențineți descrierea la obiect - ar trebui să vă ajute vizitatorii pentru prima dată să înțeleagă marca dvs.



Ceea ce urmează în esență după crearea paginii dvs. de Facebook este să o ajutați să ajungă la cât mai mulți oameni. Clienții dvs. pot primi notificările pe care le postați doar dacă le-a plăcut pagina dvs. de Facebook.

## Cele mai importante secțiuni ale paginii dvs. de afaceri Facebook sunt:

1. **Informații și anunțuri:** Această secțiune vă permite să postați toate anunțurile pe care le difuzați în prezent într-un singur loc. Puteți include toate cele mai recente oferte și reduceri pentru a vă încânta clienții să facă o achiziție.
2. **Servicii:** Această secțiune este să adăugați totul despre serviciile dvs. - pornind de la ofertele dvs. unice la prețurile și descrierile lor.



3. **Magazin:** Această secțiune este pentru a adăuga inventarul dvs. pe Facebook. Cumpărătorii dvs. pot achiziționa direct de pe Facebook, iar câștigurile sunt trimise în contul dvs.

După ce ați terminat să configurați o pagină Facebook pentru afacerea dvs., asigurați-vă că vă păstrați clienții la curent și angajați. O modalitate de a realiza acest lucru este prin **postarea deschiderilor de locuri de muncă**. Scopul tău ar trebui să fie să construiești o comunitate pe care să o poți servi.

Pentru a atrage atenția asupra paginii tale de Facebook, postează în mod regulat fotografii și videoclipuri atrăgătoare. Asigurați-vă că vă păstrați aspectul **mobile-friendly** și cu timpul, succesul va urma!

## Facebook Business Manager - Una pentru toate!

Dacă nu ați folosit Facebook Business Manager pentru a vă organiza afacerea pe Facebook, pierdeți multe! Această funcție vine cu atât de multe avantaje pentru a vă facilita configurarea. Beneficiile sale includ-

- Ajută la administrarea mai multor pagini și conturi la un loc
- Păstrează securitatea afacerii dvs. sub control
- Conectează administratorii pentru o mai bună asistență
- Ajută la gestionarea conturilor de anunțuri și multe altele!

Aceste funcții sunt doar pentru început. Puteți continua să vă personalizați anunțurile **Editor de putere** pentru a obține cele mai bune rezultate. Power Editor vă permite să ieșiți în evidență personalizând aria URL-ului afișat astfel încât să aveți toată puterea asupra anunțurilor.





Consultați anunțul SharpSpring pentru a vedea cum puteți profita la maxim de Power Editor pe Facebook.

**SharpSpring**  
Sponsored · 🌐

Learn how the only Sales and Marketing Automation platform build for marketing agencies can help you grow revenue.

*“ We grew 400% in sales in our first year with SharpSpring, and this year we are up just shy of 250% in profit. I could not be more pleased. ”*

- Gary Williams, CX3 Group

SHARPSPRING.COM/LIVE-DEMO  
**An Agency Must-Have**  
Sign up for a live demo today!

Sign Up

46 likes · 1 Share

Like Comment Share

Puteți accesa, de asemenea, tipuri de anunțuri suplimentare, cum ar fi **Anunțuri dinamice de produse** **Anunțuri pentru carusel**. Anunțurile dinamice de produse vă permit să utilizați catalogul dvs. de produse împreună cu istoricul browserului utilizatorului pentru a prezenta reclame mai dinamice și personalizate.

Anunțurile Carusel, pe de altă parte, sunt configurate pe Power Editor și pot fi utilizate pentru a afișa până la cinci produse. Cu imaginile potrivite, anunțurile carusel pot atrage mulți clienți, la fel ca anunțurile dinamice ale produselor.

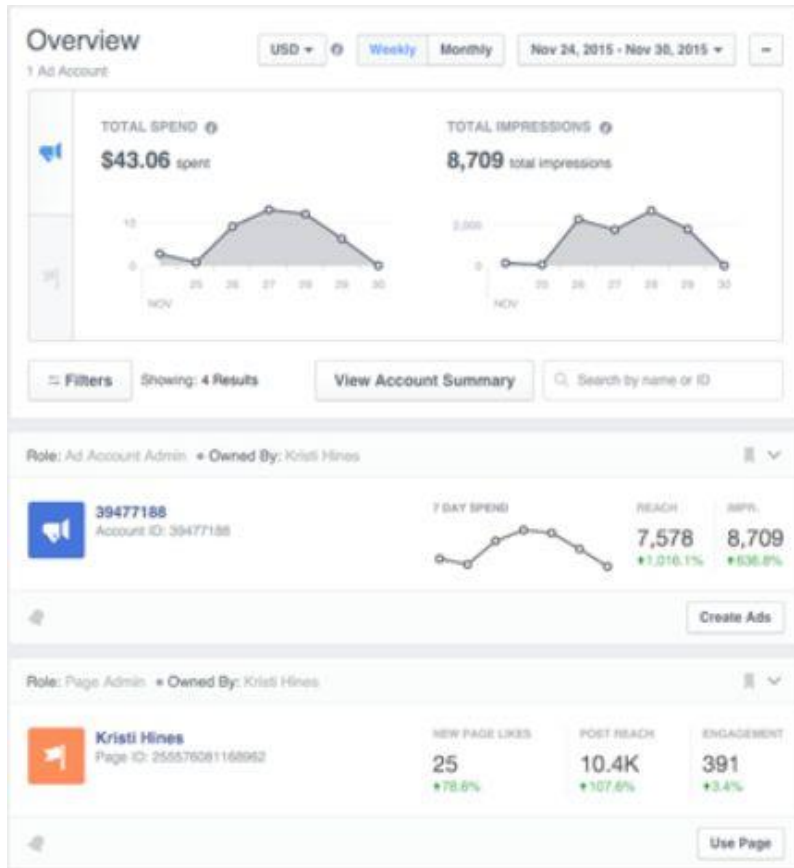
Managerul de afaceri Facebook vă poate ajuta **crează active de afaceri** sub formă de pagini de afaceri Facebook, conturi de reclame și cataloage de produse. Pe măsură ce vă conectați la contul de manager de afaceri, puteți obține o imagine de ansamblu asupra tuturor analizelor pentru fiecare activ.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020



De la configurarea opțiunilor de plată până la completarea designului paginii, managerul de afaceri Facebook vă poate ajuta să faceți totul. Acest instrument robust în arsenalul dvs. este sigur că vă va ajuta să vă dezvoltați afacerea.