

Facebook niepostrzeżenie stał się jednym z najbardziej efektywnych sposobów pozyskiwania nowych klientów oraz informowania tych, którzy są już z nami, ale nie są świadomi całości naszej oferty.

Jest to sposób na wspaniałe uzupełnienie informacji, które umieszczane są na stronie internetowej. Facebook oraz inne portale społecznościowe, są platformami dającymi możliwość komunikowania się z naszymi odbiorcami w sposób **mniej formalny**. Możemy dzięki temu wyczuć jakie są ich oczekiwania i jakie produkty i usługi są w szczególności lubiane. Najważniejsze jest jednak to, że nasi **klienci stają się naszymi ambasadorami**. Polecają nas swoim znajomym, a rekomendacje to - ponad wszelką wątpliwość - najlepszy sposób pozyskiwania nowych klientów.

Utrzymanie strony na facebooku może być elementem marketingu szeptanego. **Najlepiej, jeśli klienci rozmawiają o naszej marce dlatego, że są bardzo zadowoleni z naszych usług lub produktów.** Chodzi więc o to, aby dać klientom dobry powód, aby nas polecili, a w drugiej kolejności zadbać o to, aby mieli gdzie nas polecić. To daje pewność, że rekomendacje będą tym skuteczniejsze. W żadnym wypadku nie chodzi o to, aby stwarzać na forum „sztuczny tłok” i zapełniać go sponsorowanymi wpisami. Takie działanie daje co prawda pozytywne efekty, ale tylko krótkoterminowo. Stosunkowo łatwo jest też się ośmieszyć gdy działamy nieprofesjonalnie w tym zakresie.

Jesteśmy zwolennikami wykonywania sukcesywnych działań realnie budujących grono oddanych klientów-Fanów. Zatem jeśli Twoja firma ma do zaoferowania naprawdę dobre usługi czy produkty, zapewniam, że znajdą się ludzie, którzy będą je chcieli bezinteresownie polecać znajomym. Taka wiedza jest bowiem **cenną walutą towarzyską**. Warto wiedzieć takie rzeczy. Warto o nich rozmawiać przy każdej okazji – w pracy, na siłowni, na spacerze w parku i w kawiarni.

facebook

Jedną z istotnych rzeczy jakie warto zaplanować jest skomasowane działanie w ramach wielu mediów

jednocześnie. Strona internetowa, wizytówki i inne materiały promocyjne muszą współgrać z naszymi „fan page”. Musimy mieć pewność, że poza światem wirtualnym będziemy mieli także **proste narzędzia**, jak małe materiały drukowane lub drobne gadzety, które można łatwo przekazać klientom i które będą mogły **działać dalej na naszą korzyść w świecie „offline”** czyli takim, w którym **ciągle najwięcej dzieje się w zakresie wymiany informacji**.

Miarą sukcesu nie będzie nigdy przyrost fanów na facebooku. Będzie to natomiast przyrost klientów naszej firmy. Działaniom informacyjnym i reklamowym w ramach portali społecznościowych może towarzyszyć product seeding, czyli przekazanie próbek naszych produktów lub usług osobom,

które mogą stać się naszymi ambasadorami. Obdarowujemy naszych klientów pakietem takich próbek. Oni rozdają je swoim znajomym jednocześnie z przekonaniem je polecając. Może się to dziać zarówno online (w postaci informacji wysłanej za pomocą internetu), jak i w świecie rzeczywistym, w postaci kuponu.

Pamiętajmy że **już niedługo** informacji o produktach i usługach **będziemy szukać równie często na stronach internetowych firmy jak i w portalach społecznościowych.**

Dobrze, jeśli prowadzenie regularnych działań w portalach społecznościowych jest połączone z innymi narzędziami marketingu referencyjnego. Zapewniamy doradztwo i wykonanie tego typu usług.

Dlaczego warto podjąć współpracę w tym zakresie z **CANEUM**?

Łączymy wiedzę z zakresu grafiki, copywritingu, działań w ramach internetu i w świecie rzeczywistym. Efektywnie reklamujemy produkty i usługi naszych klientów. Najważniejsze jest aby inwestycja Klienta zwróciła się jak najszybciej i jak najlepiej.

współpraca z nami to pozytywne doświadczenie

SPOTKAJMY SIĘ!

Tomasz Dudkiewicz

502 508 404

www.caneum.pl

CAN
CANEUM
UM design