

GESTIONE D'IMPRESAdi **STEFANO DONATI****Promuoversi su Facebook con efficacia**

All'inizio potrà sembrare un po' macchinoso, ma procedendo con metodo e costanza si potranno ottenere ottimi risultati e una buona fonte di gratificazione.

Normalmente i professionisti non amano il marketing o perlomeno ciò che il marketing comporta. Acquisire una piattaforma, definire il proprio target, progettare i vantaggi competitivi e la campagna di comunicazione è solo l'inizio. Ci sono poi da preparare i contenuti e infine gli strumenti, con tutta la fase operativa che ne consegue. " No, grazie, il mio lavoro è un altro ". Capisco molto bene chi, al termine di una breve analisi, preferisce recedere. Pongo allora all'attenzione di chi vive questa situazione con un po' di frustrazione, uno strumento col quale si possono ottenere buoni risultati con sforzi modesti. Facebook è la piattaforma di social media che è arrivata a dominare lo spazio online con oltre un miliardo di utenti in tutto il mondo. Si possono raggiungere buoni risultati; ci vuole solo un po' di **costanza per coinvolgere i propri clienti e aumentare la visibilità nel mercato** .

Promuoversi su Facebook è relativamente semplice: si apre una pagina aziendale e si pubblicano aggiornamenti e foto sulla propria azienda. Vediamo insieme una serie di spunti per rendere efficace questa azione.

1. Profilo aziendale e profilo personale - Qual è la differenza? Se si può accedere ed essere amici, allora è un profilo utente, ma questo è inefficace per alimentare i propri affari. Se si vuole far crescere la propria attività, allora serve una pagina aziendale. Solo così si potenziano i contenuti, si dispone di dati per valutare il ritorno dell'azione, si raccolgono indirizzi e-mail, si promuovono servizi e così via.

2. Offrire valore - Ciò che si pubblica dipende dalla professione che si esercita e dalla tipologia di clienti. Si offre un mix di contenuti sulla propria attività (suggerimenti sui servizi, articoli e foto), aggiungendo contenuti di terze parti, come link a blog e forum di settore. Questo crea credibilità.

3. Uso delle immagini - Meglio accompagnare le foto con commenti. Se si partecipa a una conferenza, una buona idea è postare una foto descrivendo il tema dell'evento e offrendo l'opportunità di taggarle facilmente per dare rilievo, visibilità e rendere virale il post.

4. Sintesi - In molti trovano affascinante ogni aspetto della propria attività, ma un messaggio lungo e sconclusionato non raccoglierà mai i "mi piace", le condivisioni e i commenti che si desidera avere. Se si vogliono attrarre "fan", meglio non superare i 200 caratteri.

5. Coinvolgimento - Come stimolare gli utenti a partecipare alla propria attività? Bisogna fare domande e proporre sondaggi che invitino a rispondere. Alla fine dei post è opportuno invitare a fare commenti o condividerli. Quando le persone rispondono, si continua la conversazione con ulteriori commenti.

6. Stile - Facebook è incentrato sull'esperienza personale, quindi non va utilizzato come uno strumento promozionale tradizionale. Gli aggiornamenti vanno postati in modo semplice e divertente. Meglio evitare formalità da comunicati stampa.

7. Diventare popolari - Quando le persone mettono " *Mi piace* " a una pagina aziendale, vengono automaticamente attivate per seguire i post successivi. Ciò significa che i contenuti mostreranno il loro feed di notizie, quindi è importante creare il numero di " *mipiace* " della pagina su Facebook.

8. Tabù - Per quanto sia allettante parlare di politica, è preferibile evitare del tutto questo argomento su Facebook. Oltre a ciò, se si ricevono commenti negativi, meglio adottare un basso profilo.

9. Litigare con i clienti sulla propria pagina, che si tratti del proprio lavoro o di altri temi, è una pessima idea perché si è all'interno di un forum pubblico. Se un'azienda discute con un privato, è fisiologico che la gente parteggerà per il più debole. Consiglio di smorzare i toni e accettare suggerimenti per migliorarsi.

Se all'inizio Facebook apparirà un po' macchinoso, nel tempo, con i primi risultati, non tarderà a trasformarci in fonte di gratificazione. Tutto sta nell'iniziare.