



[Anuntul de la A la Z](#) :: Your Favorite Site

Sfaturi utile in vederea promovarii pe retelele sociale

Afacerile online se bucura de numeroase solutii in ceea ce priveste promovarea, una dintre cele mai eficiente rezumanduse la segmentul social media. In Romania, retelele sociale sunt utilizate atat in scopuri personale cat si la nivel de promovare

Afacerile online se bucura de numeroase solutii in ceea ce priveste promovarea, una dintrecele mai eficiente rezumanduse la segmentul social media. In Romania, retelele sociale suntutilizate atat in scopuri personale cat si la nivel de promovare a unui business, Facebook sauTwitter beneficiind de o vizibilitate indeajuns de buna incat sa merite sa investiti intro campaniede promovare online via social media.Daca nu doriti sa apelati la un specialist in acest tip de promovare online, nuramane decat sa va informati in ceea ce priveste beneficiul retelelor sociale asupra unei afacerionline si sa aplicati tehnici care sa va garanteze indeplinirea obiectivelor pe termen scurt simediu. Nu este indeajuns sa fiti prezenti pe o retea sociala, este obligatoriu sa generati ocampanie de promovare prin care sa generati o relatie stransa cu utilizatorii, scopul de baza alunui profil social media fiind acela de a cimentaconexiunea dintre voi si potentialii clienti.Pentru a intelege mult mai bine fenomenul de promovare online prin intermediul retelelorsociale, vom exemplifica in baza unui anumit tip de business si vom pune accent pe aspectelenecesare cat si contraindicatii. In mare voga sunt afacerile cu parfumuri, o denumire care ne ducecu gandul la un dar inaintat unui prieten, partener de afaceri, colaborator sau orice alta persoanacareia doriti sai furnizati o surpriza mai mult decat placuta.Cele 10 reguli de aur ale promovarii online via social media1. Actualizati frecvent pagina. Fiind vorba despre o afacere online cu parfumuri, sunt diverseperioade ale anului in care organizati promotii sau pur si simplu lansati produse noi, un prilejnumai bun de a inainta aceste informatii catre publicul vostru prin intermediul retelelor sociale.Actualizativa pagina cat mai des posibil, lipsa activitatii impingand publicul sa se indrepte catreconcurenta.2. Foloseste pagina pentru a te apropia de potentialii clienti, nu pentru a vinde. O pagina deFacebook sau un profil de Twitter nu sunt magazine online, scopul lor fiind de a va apropia depublicul tinta si de ai cunoaste interesele, scopul acestor actiuni fiind de a aduna informatiilenecesare in vederea stimulării vanzarilor.3. Implicativa in conversatii. Discutam despre o retea sociala, in atare conditii publicul fiindintodeauna interesat sa comunice, adresarea unor intrebari sau publicarea unor pareri fiind pasiabsolut normali. Nu stati cu mainile in san, raspundeti la intrebarile primite si acordati atentietuturor celor interesati de parfumurile comercializate sau promotiile aflate in derulare.4. Adaugati continut de calitate. Mult nu inseamna si bine, sortarea continutului ce urmeaza a fipublicat pe conturile voastre fiind obligatorie. Alegeti cu atentie anumite detalii ce urmeaza sa lepublicati si nu faceti rabat de la calitate.5. Acordati atentie chiar si parerilor negative. Intro lume dominata de caractere diferite, va fiimposibil sa fiti pe placul tuturor. Ati primit o critica sau o parere negativa la adresa vreunui produs? Nu indepartati comentariul, mizati pe o atitudine plina de intelepciune si incercati saaplanati conflictul sau sa rezolvati problema iscata.6. Distribuiti si alte informatii conexe. Categoria de parfumuri are numeroase domenii conexe,publicarea unor informatii de calitate din acest segment de activitate oferind un plus deconsistenta paginii.7. Publicati date din interiorul afacerii. Pentru o imagine si mai buna in randul publicului tinta,nu va sfiiti sa aratati lumii intregi cum decurg ostilitatile in sanul companiei pe care o detineti.Imaginile de la manipularea parfumurilor sau cu personalul vostru vor fi cu siguranta apreciate depublic.8. Elaborati o strategie pe termen lung. In acest domeniu, al parfumurilor, este important saelaborati o strategie de care sa nu va abateti. De exemplu, daca in ziua de joi a fiecareisaptamani oferiti o anumita promotie, incercati sa ii invatati pe utilizatori acest lucru, vor reveni cumare placere sa descopere noutatile aferente.9. Conectativa conturile cu platforma de vanzare. Chiar daca nu ar trebui sa faceti un obiceidin a publica produsele pe conturile retelelor sociale, nu ezitati sa oferiti publicului si cateva dintreprodusele noi, informarea este un aspect important si totodata apreciat de catre persoaneleinteresate.10. Promovarea eficienta a conturilor de pe retele sociale. Sunt numeroase metode prin careputeti face asta, atat prin atasarea adreselor in magazinul de parfumuri, cat si prin publicareainformatiilor pe cartile de vizita, in magazinele offline sau chiar in reclamele pe care intentionati sa realizati.

Date created: 03/07/2015