



Star Yaffe-levit

איך לנהל עמוד פייסבוק עסקי מצליח?

המדריך לכתיבה ולקידום אורגני בפייסבוק

כל הזכויות שמורות לסתיו יפה לויט

שמחה שאתן כאן איתי במדריך לכתיבה ושיווק בפייסבוק.



אני סתיו יפה לויט - עובדת בתחום השיווק הדיגיטלי כבר 15 שנים. ליוויתי מאות בעלי ובעיקר בעלות עסקים בשנים האחרונות. המטרה שלי היא לעזור לכן לשווק טוב יותר, לשפר מוניטין, להגדיל מכירות, להתפרנס טוב יותר ויותר וכתוצאה מכך גם לחיות טוב יותר. אומנם יש לי שני תארים בתחום, השתלמויות, כנסים, קורסים, קריאת מאמרים בתחום כל הזמן... אבל האמת היא שאת מה שאני כותבת כאן למדתי בעיקר דרך הרגליים, דרך ניהול עמודים, דרך ליווי של מנהלות עמודים מתחומים מגוונים, בדיקה של התאוריות בפועל שוב ושוב, והבנה מה נכון יותר ומה פחות עובד.

מה הסיפור של המדריך הזה?

את המדריך הזה כתבתי כדי לענות ל-11 השאלות העיקריות שאני נשאלת כל הזמן בנוגע לכתיבה ושיווק בפייסבוק. ספציפית, כל השאלות כאן הן שאלות אמיתיות שנכתבו לי על ידי עוקבות/ לקוחות בעמוד שלי, ומתייחסות לשיווק בפייסבוק בתחילת וגם באמצע הדרך. מקווה מאוד שהטקסט הזה יהיה שימושי ויעזור לכן באמת לדייק את השיווק ולקבל ביטחון שאתן בדרך הנכונה. אני יודעת שאתן עסוקות אז בואו נתחיל...



01 למה בכלל לעשות שיווק דיגיטלי?

אנחנו נמצאות בתקופה מדהימה בהיסטוריה של האנושות, העידן החדש שנפתח עם מהפכת המידע, שובר את המוסכמות שהיו מקובלות בעולם העבודה. אנחנו לא נמדדות יותר על שעות עבודה, גם לא על השכלה אגב. אנחנו נמדדות על כשרון, יצירתיות, יעילות, יוזמה, יחסי אנוש ועוד. זה שינוי משמעותי שמאפשר לשלב טוב יותר קריירה, משפחה ופנאי. התקופה טומנת פוטנציאל גבוה יותר להשתכרות טובה מבעבר ולהגשמה. לא סתם יותר ויותר עסקים עצמאיים נפתחים. ברוב המקרים המפתח לעסק עצמאי מצליח (לצד תכנון אסטרטגי נכון) הוא שיווק דיגיטלי. שיווק נכון הוא זה שיגרום לעסק להיות בצמיחה, ועסק מוכרח להיות בצמיחה תמיד, אחרת הוא בדעיכה.

עסק צריך לבחור לעצמו 2-3 ערוצי שיווק ולהתמיד בהם, כך שהם יובילו למכירות. בדרך כלל לוקח זמן לשיווק להפוך למכירות קבועות בכמות גדולה (יש מקרים שזה מידי, הם לא מאוד נפוצים), ותידרשו להשקיע זמן, אנרגיה וכסף. אבל חד משמעית שיווק דיגיטלי (פייסבוק, אינסטגרם, יו טיוב, גוגל, רשימות תפוצה, אתר, בלוג, ווצאפ ועוד) תבחרו את מה שמתאים לעסק ולאישיות שלכן) הוא הדבר שאם עושים אותו נכון יכול להרים את העסק. ראיתי את זה קורה שוב ושוב, וכשזה קורה זה מדהים, הרבה מאוד סיפוק וכסף יש בשיווק דיגיטלי נכון בכלל, ובפייסבוק בפרט.

02 עמוד עסקי, עמוד פרטי או קבוצה?

הרבה עסקים בוחרים להתנהל בעמוד פרטי, וזו טעות. עסק צריך עמוד עסקי, מבחינה חוקית, מבחינה תדמיתית, מבחינת פוטנציאל חשיפה והאפשרות לקדם בתשלום, מבחינת יכולת ניתוח נתונים ועוד. אפשר לתמוך בעמוד העסקי באמצעות פעילות בעמוד הפרטי, למשל על ידי שיתוף תכנים חשובים בצורה מדודה מהעמוד העסקי לפרטי, למשל על ידי הזמנת חברים מהעמוד הפרטי לעמוד העסקי. אפשר גם לתמוך בפעילות בעמוד העסקי דרך קבוצות, אם זו קבוצה שלא אתן פתחן - הקפידו לעבוד שם לפי חוקי הקבוצה. חבל לשתף פוסט מהעסקי בשלושים קבוצות, זה נראה כמו ספאם וזה בדרך כלל גם לא אפקטיבי, אבל אפשר להיות פעילים בכמה קבוצות טובות ורלוונטיות, לנסות בפעילות חכמה לנתב טראפיק ואפילו לקוחות ישר משם, תוך שמירה על חוקים, ערכים והתנהגות מקובלת באותן הקבוצות. ומה לגבי פתיחת קבוצה משלכן? כן, זה כדאי בתנאי שעושים את זה כמו שצריך. לנהל קבוצה טובה בפייסבוק זה ערוץ שיווק חזק מאוד אבל הוא מחייב הרבה עבודה וזמינות, ולא מתאים לכל אחת. בכל מקרה, אפילו שיווק בקבוצה טובה משלכן במרבית המקרים לא יחליף את השיווק בעמוד העסקי...

03 איך לבחור שם לעמוד?

שם העמוד צריך להיות מפורט, בדרך כלל בעסק שמבוסס על אדם אחד - יכול את שמו הפרטי של בעל העסק וסלוגן או משפט הסבר לידו. זה טוב אם אפשר להבין מהשם מה בדיוק אפשר לקבל מהעסק הזה. יש מקרים שהשם יהיה פשוט שם של מותג, למשל דושהינקא (ולא דושהינקא תכשיטים בעבודת יד), וזה בסדר גמור. אבל שימו לב יש עדיפות משמעותית לשם בעברית, כדי לעזור לגוגל לסרוק אותו. השיווק בפייסבוק הוא לא רק לטובת גיוס לקוחות חדשים, אלא גם לטובת תמיכה במכירה מלקוחות שמגיעים אליכן מערוצים אחרים. חיפשו אתכן בגוגל? מצאו את השם שלכן כי כתבתן בעברית? רואים עמוד פעיל ואיכותי? מרגישים נוח יותר לפנות אליכן ולקנות מכן!

04 מה לכתוב באודות?

קודם כל באמת כדאי למלא את כל האפשרויות בהגדרות העמוד בעת פתיחתו, באודות לכתוב תוכן אותנטי שיציג מי אתן, מה אתן מציעות מה הרקע שלכן, וגם מה ואיך ניתן ליצור אתכן קשר או לקנות מכן.

05 איך להגדיל את מספר העוקבים?

יש שתי שאלות שהן שאלות מליון הדולר, הראשונה היא איך להגדיל את מספר העוקבים והשניה היא איך לגרום להם לקנות. לגבי העוקבים, מאתגר לענות על זה בכתב באופן שיתאים לכולם, אבל לאורך זמן זה שילוב בין תוכן איכותי ומעורר עניין + קידום אורגני שלו + קידום ממומן שלו. העניין הוא שמספר העוקבים הוא לא דווקא העניין החשוב, הנתון החשוב הוא אחוז מעורבות וגודל הקהל שמעורב בתוכן, וזה לא חייב להתבטא בלייק לעמוד. כדאי שתהיה כמות מינמלית של עוקבים בעמוד מבחינה תדמיתית, לכן בדרך כלל בתור התחלה עמוד צעיר יביא עוקבים ראשונים מהזמנת החברים בפרטי לעקוב אחרי העמוד העסקי (לחיצה על כפתור הזמן בעמוד העסקי, תבצע את זה כמעט באופן אוטומטי). אני מציעה לא לקדש ולא להתרשם ממספר העוקבים, לתת למספר לגדול ביחד עם העסק ועם שיווק רציף שלו, שהלייקים בעמוד העסקי הם לא מטרתו העיקרית.

06 איך להגדיל את החשיפה האורגנית לתוכן בעמוד?

לא כל העוקבים בעמוד יראו את התוכן שלכם. אחוזי חשיפה רגילים עומדים על כ-10 אחוז. למשל אם יש בעמוד 500 עוקבים, בערך 50 חשיפות יהיו לפוסט, ויש מקרים שאף פחות מכך. אבל ניתן לשפר משמעותית את אחוז החשיפה, יש הרבה פרמטרים שניתן לשפר בעזרתם. אני מציעה להתמקד בכתיבה של תוכן מעניין, בהעלאת תמונות טובות, בצילום סרטונים (שמקבלים חשיפה גבוהה יותר מטקסט בהרבה מהמקרים) ובהנעה לתגובות ומעורבות עם התוכן, המעורבות בתוכן בזמן אמת היא קריטית. אני מכינה לכם הפתעה בעניין הזה של תגובות בזמן אמת, השארו עמי (:)

07 כמה לכתוב ואיך לא לייגע את העוקבים?

כמה פוסטים בשבוע לכתוב - תשמעו, 2.5 פוסטים בשבוע בממוצע יעשו את העבודה, ויש גם מתכונת קבועה של תוכן שמי שרוצה לקבל ממני נוסחא - אני נותנת אותה, אבל המספר פחות קריטי למען האמת, אפשר גם להעלות פחות או יותר, חשובה ההקפדה על האיכות של התוכן, על מתן ערך אמיתי. אם תעלו כל יום פרסומת לעמוד שלכם ואין בו שום סיבה לעקוב אחריכם אז אתם בדרך הלא נכונה. אתם מפחדים מאורך ומפחדים להיות חופרים? שימו לב שמומחי השיווק הכי גדולים כותבים מגילות, זה קורה כי הם יודעים שקשה למכור במעט וטקסט. נכון לימדו אתכם לכתוב קצר? נכון יש אנשים שלא קוראים טקסט ארוך? נכון! אז שלא יקראו! המדד החשוב הוא אם יש כאלה שכן קוראים ומגיבים וקונים. תשמרו על יחס הגיוני בין אורך לרלוונטיות. טקסט שיש בו ערך יכול להיות ארוך. הנה אתם קוראים את המדריך הזה והוא לא קצר. בכל אופן האורך והכמות הם לא מה שקובע, כל עוד לא מגזימים לכיוון של ממש מעט פוסטים או ממש הרבה, וכל עוד שומרים על תוכן רלוונטי.

08 האם לאשר כל מי שמציע לי חברות בעמוד הפרטי?

במילה אחת: לא! ובכמה מילים: אנחנו לא מציעים סתם חברות למלא אנשים, ולא מאשרים את כל מי שמציע לנו, במיוחד לא אם נזמין את האנשים האלה לעקוב אחרי העסקי. כמות העוקבים היא לא החשובה, אלא האיכות שלהם ואחוז המעורבות. לכן נציע חברות או נאשר חברים רק אם הם קהל היעד שלנו ויכולים להתעניין בתוכן שלנו ולקנות מאתנו. איך נדע אם הם כאלה? זה פשטני אבל אפשר לנסות להבין לפי המראה שלהם, המגדר, אזור מגורים בארץ... אפשר אגב גם לוותר על כל התענוג הזה של להציע ולאשר חברות בעמוד הפרטי, בדרך כלל תקציב מספק בקידום הממומן.

09 מאיפה לקבל השראה לפוסטים ולכתיבה?

קודם כל מהסתכלות פנימית על מה שאתם עושים ביומיום, על העזרה שאתם נותנים ללקוחות שלכם או רוצים לתת להם. התוכן צריך להיות קשור לזה. אתם צריכים השראה לכתיבה טובה? אני ממליצה לעקוב אחרי עמודים שהם לא בתחום העיסוק שלכם אבל כותבים יפה, ולעשות אדפטציה לתוכן. למה לא מאותו התחום? כי זה גורר השוואה בלתי נמנעת בינכם לבין הכותב, שבהרבה מקרים תגרום לחרדת ביצוע ולתחושה שנאמר כבר הכל ומה כבר יש לי לחדש. וכמובן תמיד קיים חשש להעתקה, גם אם לא עושים אותה באופן מודע, צריך להיזהר בתחומי ההגינות והקניין הרוחני. אם אתם לא חוששים מהשוואה, ומספיק מחוברים לייחודיות שלכם - אז אפשר גם השראה מאחרים באותו התחום, ובעיקר מאחרים בחו"ל.

איך להפוך את העוקבים ללקוחות משלמים?

10

כתבתי כבר שזו שאלת מליון הדולר, זה תהליך. הוא לוקח זמן. כמה זמן? זה תלוי במוצר, במחיר, בשם שלכם. כן, יש עסקים שיכולים למכור גם באופן מייד, ויש בהרבה מקרים טפטופים של לקוחות גם בשלבים הראשונים של העמוד... אבל ייצור של מכירות קבועות ופרנסה יציבה וגדלה שבאה משיווק דיגיטלי, זה תהליך ארוך של התמדה, תמחור נכון, כתיבה, דיוק, קידום אורגני וממומן ביותר מערוץ אחד... אבל זה עובד. איך לעשות פוסט שמוכר? זו תורה שלמה של כתיבה שיווקית ומכירות, אבל לפני שלומדים איך למכור צריך שיהיה מספיק קהל שעוקב מספיק זמן ובשל לקנייה. בדרך כלל, מומלץ בתקופה הראשונה לאחר פתיחת העמוד לא לנסות למכור בו אלא רק לבנות קהילה שמעורבת בתוכן. אנחנו עושים לפעמים קיצורי דרך, מחוסר ברירה, וזה בסדר, אבל זה לא אופטימאלי. זמן וותק והתמדה הם כוח רציני המניע למכירה.

מדוע ואיך לעשות קידום ממומן?

11

מדוע ואיך לעשות קידום ממומן? סיפורי ההצלחה בעסקים שאני ליווית בשנים האחרונות קשורים בקידום ממומן (בפייסבוק או בערוצים אחרים). הסיכוי להגיע לחשיפה אורגנית שתספק אותנו לאורך שנים, שהעסק יצמח בעקבותיה כל הזמן - סיכוי נמוך. כדי ל ביותר. על מנת לייצר כמות גדולה של מכירות או כדי למכור במחיר גבוה, צריך חשיפה גבוהה, שתביא למעורבות שתביא לקניה. הבשורות הטובות: פרסום ממומן בפייסבוק ובאינסטגרם הוא אמצעי קל ואפקטיבי שעומד לרשותנו, הוא במידה רבה זה שינה את התמונה ומאפשר לנו להיות עצמאיים ולפרסם את עצמנו במחירים שלמרות שהם עולים עם השנים הם עדיין בעלות - תועלת גבוהה יחסית, ואפשרית לבעלי עסקים קטנים. הבשורות הרעות: רבים מקדמים בלי לדעת איך, לוחצים קדם פוסט, שופכים כסף על פרסום לקהל לא רלוונטי וגורמים נזק לעסק או פשוט לא ממקסמים את התועלת האפשרית של הכלי הזה, וזה חבל. כל עסק צריך ללמוד קידום ממומן, אם הגיע הזמן שלכם לקידום ממומן מדויק - דברו איתי, אשמח ללמד אתכם (:

בהצלחה!