

Hagamos crecer tu página de Facebook



Una página de Facebook es una gran aliada para tu marca, te acerca a las personas y vuelve a tu empresa más humana. Ya conoces todos los beneficios que te puede traer y creaste una página, pero ¿Cómo la hacemos crecer?

Te daremos unos tips que te serán muy útiles para que tu página de Facebook crezca y consigas muchos seguidores fieles a tu marca.

1. **Conoce a tu audiencia**, este es el factor de éxito más importante para tu página de Facebook. Debes tener muy clara a tu audiencia: en qué rango de edad está, su nivel económico, en qué ciudad vive, sus intereses, el estilo de vida, cómo es su personalidad, qué contenido le mueve. De esta manera encontraras la forma correcta de acercarte a ellos y garantizarás que tu fan page crezca con seguidores que realmente sean afines a tu marca.
2. **Comparte contenido de valor**, este genera fidelización. Publicar solamente contenido comercial de tu marca puede ser lo más lógico para ti, pero las personas van a reaccionar mejor si ven los beneficios que les traerá tu producto o servicio, tips, noticias importantes del sector, en fin, contenido que mueva al usuario a compartirlo porque es información cercana a sus intereses personales. Esto es muy útil para generar marketing por recomendación, la forma de venta más efectiva es el voz a voz, ya que alguien de confianza está recomendando tu producto o servicio. Los contenidos que más enganche generan son fotografías, videos, making off de procesos de la marca, retos, encuestas, guías y contenidos que invitan al usuario a participar. Facebook Live, es una herramienta muy útil para compartir contenido, puedes programar transmisiones en vivo con temas de interés para las personas que te siguen, notifica a las personas la hora de emisión, crea una descripción atractiva del video, menciona a las personas que comenten o interactúan mientras transmites en vivo, haz que el contenido de tu transmisión aporte mucho valor y sea sorpresivo.
3. **Sal del entorno de tu fan page**. Seguramente quieres que toda la interacción se desarrolle en el muro de tu empresa, pero es necesario salir de ahí e interactuar en otros espacios de Facebook, incluso es una estrategia muy interesante conectar con otras fanpages para crear alianzas. Busca páginas relacionadas con tu sector y comenta en sus debates, aporta contenido de valor, esta es una manera efectiva de conseguir la atención de nuevos usuarios.

4. **Activa la participación en tu página**, existen estrategias muy efectivas para hacerlo además de compartir contenido. Por ejemplo puedes organizar un concurso, donde el premio sea algo que le interese a tu público. También es importante que respondas a todos los comentarios y que hagas preguntas en tus publicaciones. Debes ser muy creativo con los copy del contenido y debes invitar a la audiencia a comentar, de esta forma habrá movimiento en tu página y usuarios que sean amigos de tu público pueden darle me gusta a tu página e interesarse por tus productos y servicios.
5. **Segmenta el contenido de tu página**. Realizando la segmentación de tus contenidos puedes enviar mensajes casi personalizados dependiendo el tipo de audiencia, de esta manera ellos sentirán que tu contenido está diseñado específicamente para ellos, basta con hacer cambios ligeros para que se adapten los contenidos a un grupo en particular. Puedes segmentar a tu público según rango de edad, lugares que visita o lugar donde vive, sus intereses particulares, tipo de formación, situación sentimental, entre otros.

¿Cómo activar la segmentación en tu página?

Facebook no tiene activada la segmentación, para hacerlo ve a configuración y ve a optimización del público da clic en editar y activa la función. Ahora cada vez que vayas a hacer una publicación, en el apartado de noticias, bajo la publicación tendrás la opción de compartir en el momento, y en el sub - menú al hacer clic podrás programar la publicación para compartirla hasta 6 meses después, o asignar una fecha anterior. La opción de que la publicación sea de carácter Público, o en el submenú elegir la segmentación para un público restringido en todo Facebook o segmentación en la sección de noticias de tus seguidores.

Para que tu audiencia no vea todo el contenido segmentado, sino una publicación general, da clic en la pestaña superior derecha en cada publicación y luego en ocultar, así en tu página sólo se verá la publicación para todo público.

1. **Utiliza imágenes en tus publicaciones**, una imagen vale más que mil palabras, y además atraviesa todos los lenguajes, las imágenes generan mayor recordación de marca, procura que siempre tengan el logo de tu empresa, puedes usar herramientas como Photoshop o Canva para realizar imágenes corporativas y que generen impacto.
2. **Usa las respuestas instantáneas en tu página**, estos son mensajes que se envían automáticamente cuando alguien escribe como primera respuesta al mensaje, por ejemplo "Gracias por escribirnos, pronto te responderemos". Para hacerlo ve a configuración y en el menú izquierdo haz clic en mensajes, debajo de asistente de respuestas da clic en activar, para cambiar el mensaje da clic en cambiar, personaliza tu mensaje y haz clic en guardar. También puedes añadir opciones de mensaje a el chat a través de un BOT como Manychat, estas opciones pueden ser un tema frecuente por el que te contactan, como ¿tienen alguna promoción? O ¿puedo ver el menú?, tener un índice de respuesta bueno en mensajería es una de las claves de buen servicio al cliente.
3. **Utiliza los servicios de Facebook para promocionar tu página**, sobre todo para hacer campañas segmentadas y encontrar nuevo público al que le podría interesar tu marca. Puedes hacer anuncios para conseguir más likes, generar más interacciones en la página, enviar tráfico a tu sitio web o dar a conocer un evento.

Sigue estos consejos y lograrás hacer crecer tu página de Facebook y tener una marca con gran presencia online.