Se non paghi non esisti. Da gennaio cala del 20% la Portata Organica (Organic Reach) di Facebook.

di Paolo Franzese



Ti sarai accorto che, pubblicando un post sulla tua pagina di Facebook, la visibilità organica non è più quella che ottenevi qualche tempo fa.

Come cambia la Portata Organica (Organic Reach) di Facebook?

Che cosa è successo? Ormai dal 2013 Facebook riduce la visibilità dei contenuti organici a favore di quelli a pagamento, ma da una ricerca di **Buzzsumo** risulta che da gennaio ad oggi il calo della reach organica abbia raggiunto addirittura il 20%.

La maggior riduzione di visibilità è quella di post contenenti link e immagini, mentre i video hanno sofferto meno la riduzione e, attualmente, sono quelli che hanno il doppio di visibilità rispetto ad ogni altro contenuto.

La motivazione di questa diminuzione è dovuta a molti fattori. Una di essi è sicuramente il **News Feed Algorithm** che si occupa di smistare le 1500 possibili notizie per ogni utente in modo da offrirgli ciò che è più appetibile ed interessante per lui.

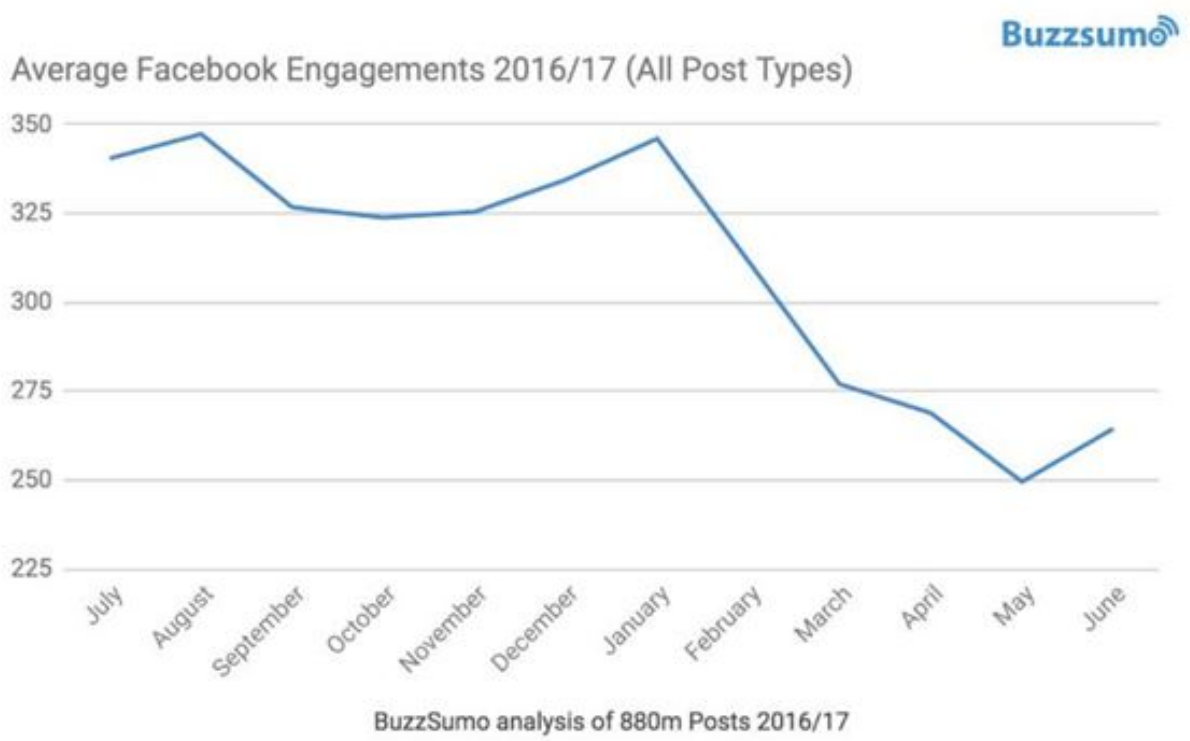
Facebook inoltre ha individuato un sistema che **premia i contenuti autentici** e di qualità riducendo la visibilità di annunci pubblicitari, riciclati, bufale o acchiappa click, così come i collegamenti a pagine non ottimizzate per dispositivi mobili.

La riduzione della visibilità dei post organici non è una novità, ma la notizia preoccupante è la velocità del crollo in un tempo così breve.

Ciò ci porta a dover produrre contenuti sempre più interessanti e di alta qualità, prediligendo i post che contengono video o dirette e ci obbliga a dover prendere in seria considerazione la

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

sponsorizzazione a pagamento dei post per poter raggiungere un gruppo di utenza selezionato e interessato al nostro brand.



Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 27 Settembre 2017

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com