Come far crescere la pagina fan di Facebook: mini guida in 7 step

di Paolo Franzese





Come far crescere la pagina fan di Facebook? È da tempo che non scrivo un articolo con argomento “pagina fan di **Facebook**” e mi sono chiesto se tu fossi interessato a come far crescere la tua pagina fan di Facebook.

Ecco allora alcuni preziosi suggerimenti che puoi utilizzare direttamente per la tua attività, per iniziare a far crescere la tua pagina gratuitamente.

Come far crescere la pagina fan di Facebook? Impara dai tuoi visitatori.

Chi visita la tua pagina?

Chi visita la tua pagina lo fa perché “*prova piacere*“, quindi quando pubblichi un contenuto devi pensare al tuo pubblico, com ho detto nei precedenti articoli devi dedicare tempo, perché il tuo contenuto dovrà comparire nel feed notizie di chi poi diventerà tuo “fan”, ancora meglio se i tuoi contenuti compariranno organicamente.

Se un contenuto mi colpisce lo condivido sul mio profilo, lo condivido con i miei “amici” e con la mia famiglia (magari anche su whatsapp o su Snapchat).

Se Facebook ritiene un contenuto interessante per te, lo vedrai comparire nei feed della tua home. In questo modo è ancora possibile creare un pubblico su Facebook organicamente, senza pagare, si possono ottenere mi piace organici. Questa è una buona motivazione per far crescere la tua pagina fan.

Come far crescere la pagina fan di Facebook? Attenzione agli inviti.

Attenzione agli inviti facili

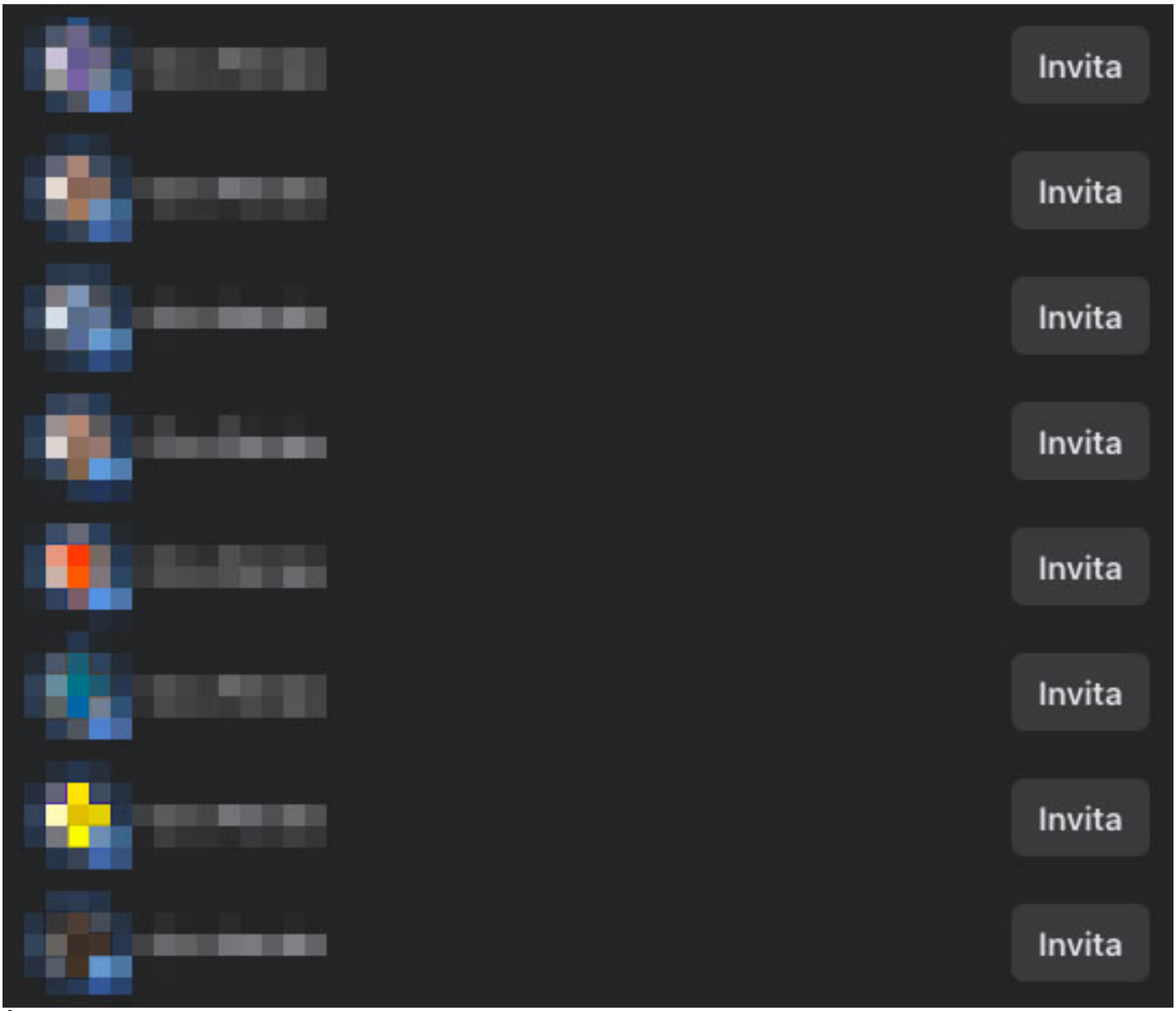
Non chiedere ai tuoi amici e alla tua famiglia di mettere mi piace alla tua pagina, è allettante

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

pensare di fare clic sul pulsante “invita” per ottenere una certa quantità di mi piace sulla tua pagina, soprattutto quando parti da zero, quando sei all’inizio, a nessuno piace avere “**zero follower**” su Facebook.

Ma devi sapere che Facebook raccoglie dati sul pubblico a cui piace la tua pagina e l’algoritmo di Facebook è molto intelligente, analizzerà il pubblico per profilarti il pubblico più simile al tuo già esistente.

I follower raccolti così non dicono a Facebook di che nicchia hai bisogno, dovresti evitare di chiedere ai tuoi amici di mettere il mi piace, se non sono interessati al tuo prodotto.



È allettante pensare di fare clic sul pulsante “invita” per ottenere una certa quantità di mi piace sulla tua pagina

Il **targeting** dei tuoi follower deve procedere per parola chiave, le parole che abbiamo inserito sulla pagina, gli argomenti che tratta la tua pagina, magari puoi anche *studiarti* le altre pagine che potrebbero piacere al tuo pubblico

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

.

Per quanto riguarda i contenuti sii scrupoloso nella loro creazione per renderli *veramente virali*. Un contenuto virale stimolerà Facebook a mostrarlo sui newsfeed degli altri account e se i tuoi amici **non interagiranno** allora sarà “bollato” come contenuto scadente e non sarà suggerito a più persone, abbassando così la capacità di raggiungere nuovi follower.

Se hai migliaia di followers devi stare attento a pubblicare contenuti, gli argomenti devono essere “coerenti” alla tua nicchia, se non pubblichi cose interessanti potresti danneggiare in modo significativo le prestazioni complessive della tua pagina e potenzialmente ridurre le possibilità di crescita.

Impara a sponsorizzare

Inoltre se hai anche intenzione di sponsorizzare il tuo post utilizzando però un pubblico sbagliato, non profilato, quello che farà Facebook è che sponsorizzerà per un pubblico simile, che sia strettamente correlato a i tuoi follower già esistenti, alimentando così Facebook di dati sbagliati sprecando così il tuo budget pubblicitario complessivo.

Per favore dedica molto tempo per creare la base della tua pagina fan, risparmierai tempo, soldi e frustrazione lungo la strada.

Come far crescere la pagina fan di Facebook? Il contenuto vincente è…

Pubblica video coinvolgenti

Il video è la cosa più *coinvolgente* che puoi pubblicare sulla tua pagina, ed è proprio Facebook che preferisce i video, molto di più di post di foto, e ti ricompenserà mostrando il tuo video ad un pubblico simile alla tua nicchia.

Assicurati di pubblicare video di una durata di almeno **tre minuti** (*lo suggerisce proprio Facebook*) in modo che sia mostrato a più persone e che ti aiuti a massimizzare la prestazione dei tuoi video.

Aggiungi anche una **descrizione** e aggiungi anche **tag** perché devi assicurarti che il tuo pubblico possa trovare facilmente i tuoi contenuti, quindi assicurati di aggiungere tutti i tag possibili relativi ai tuoi video e, ultimo ma non meno importante, assicurati che il tuo il video sia in **HD** (*alta definizione*), così sarà più reale e nessuno ama guardare *video sfocati con pixel*.

Che tipo di contenuto dovresti creare per la tua pagina? Ovviamente la tipologia di video varierà in base alla tua nicchia. Per la creazione dei contenuti pensa sempre di trasmettere valore o informazioni utili per il tuo pubblico.

Che ne pensi di questo video fatto con i Maestri www.difiorefotografi.com, può andare? È abbastanza coinvolgente? Scrivilo nei commenti.

Come far crescere la pagina fan di Facebook? Attento a fare troppa pubblicità.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Non promuovere subito i tuoi servizi

Quando inizi a fare attività sulla tua pagina **evita** di pubblicare o promuovere subito uno qualsiasi dei tuoi prodotti o servizi, tutti vogliamo fare soldi velocemente, ma il **99%** delle attività *falliscono* nella strategia con la loro pagina fan perché vogliono subito vendere.

Ho visto con i miei occhi pagine fan ***crollare*** sotto una continua pubblicazione di prodotti su prodotti, letteralmente, ogni giorno, poi mi contattano per sapere come mai non hanno alcun contatto di vendita. Non ottieni vendite perché *non hai creato una relazione con il tuo pubblico*, stringere relazioni con un pubblico serve a nutrire la fiducia verso il tuo marchio, tutto quello che servirà poi a far acquistare da te, soprattutto se ti affidi a *traffico organico*.

È strettamente necessario fornire valore prima di poter chiedere di acquistare da te.

> Dare, dare, dare e poi chiedere.

Contenuto di valore, può essere qualsiasi cosa correlata alla tua nicchia, un contenuto di valore potrebbe essere anche *tutto ciò che è divertente*. Si potrebbe parlare tanto di **meme**, ma quest'argomento è una cosa seria, abbiamo tanti esempi dal marketing alla politica, quasi quasi ne parliamo in un nuovo articolo.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Immagine creata con un “meme generator”.

Come far crescere la pagina fan di Facebook? Ottimizzare, ottimizzare, ottimizzare…

Ottimizza la tua pagina fan su Facebook

Per ottimizzare al meglio la tua pagina fondamentalmente devi avere tre immagini principali già caricate preparate:

? **Esempio**:

- **Immagine del profilo**: quadrata, migliore qualità 320 x 320 px, su computer la vedrai 170 x 170 px, sugli smartphone 128 x 128 px;
- **Immagine della copertina o cover**: rettangolare, 820 x 315 px, puoi anche provare con 1630 X 916 px, ricorda che sullo smartphone hai un’area sicura di 560 x 315 px.

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

IMPORTANTE: *Abbiamo una soglia di attenzione minore di quella di un pesce rosso*, secondouno studio di Microsoft, ovvero abbiamo una capacità di concentrazione di **otto secondi**, cosìquando il nostro pubblico clicca sulla nostra pagina dobbiamo fargli sapere velocemente che sononel posto giusto attraverso le immagini (o i video).

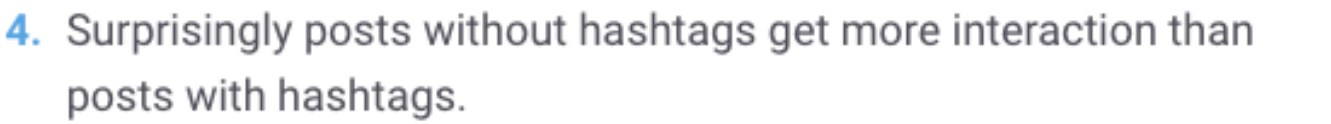
Devi dire esattamente di cosa parla la tua pagina, non lasciare agli altri il compito di *indovinare*, non lasciarli nel *dubbio* o in *confusione*, ecco perché devi utilizzare **immagini** e **video** per far sapere esattamente cosa rappresenta il tuo brand.

Come far crescere la pagina fan di Facebook? Attento agli hashtag.

Attenzione all'utilizzo degli hashtag

Fai **attenzione** a ciò che ti dirò tra poco! Per te sarà una scoperta! Molti mi chiedono spiegazioni su come utilizzare gli hashtag, personalmente ho utilizzato pochissimo gli hashtag, ho testato post senza hashtag e post con hashtag per qualsiasi contenuto ma non ho visto notevoli miglioramenti.

Anche i contenuti che hanno raggiunto 50.000 visualizzazioni erano senza hashtag, anche secondo una ricerca di BuzzSumo i *post con hashtag hanno prestazioni peggiori di post senza hashtag*.


4. Surprisingly posts without hashtags get more interaction than posts with hashtags.

Sorprendentemente, i post senza hashtag ottengono più interazioni rispetto ai post con hashtag.

Ma cosa significa questa cosa? Non dovremmo mai usare hashtag? Ovviamente no, se Facebook ci fornisce questo strumento vuol dire che dobbiamo essere in grado di utilizzarlo.

I post con interazioni più altre sono quelli con **uno o due hashtag**, quindi se vuoi utilizzare gli hashtag scegli due tra i più **popolari** nella tua nicchia e poi aggiungici un tuo "**hashtag brandizzato**" specifico per il tuo marchio. In questo modo puoi monitorare quanto "rumore" sta facendo il tuo brand e se qualcuno condivide i tuoi contenuti altrove con il tuo hashtag (io sto utilizzando in questo periodo #weareimaginers per promuovere il mio gruppo di formazione superiore) .

Infatti per vedere quanto le persone sono attivamente coinvolte con il tuo basta digitare il ??tuo hashtag su Facebook per vedere generato l'URL univoco, che può essere anche condiviso su Instagram o Pinterest, per convincere le persone a cercare e interagire con i tuoi contenuti specifici (*funneling*), **altro traffico gratuito da altri luoghi**.

Ecco quindi alcuni suggerimenti su come far crescere la tua pagina fan di Facebook.

Se questo articolo ti è piaciuto condividilo sui social e non dimenticare di lasciare un commento,

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

se vuoi puoi anche iscriverti alla mia newsletter.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 7 Dicembre 2020

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons