

Parte 2

La tua check-list:
i 10 punti da seguire
per una Pagina Facebook
di successo

*Come valutare
la tua pagina
Facebook*



Se ancora non hai la tua Pagina, tieni conto dei 10 punti che troverai nelle pagine seguenti perché sono fondamentali per creare una Pagina di successo.

Se hai già la tua Pagina, prenditi un po' di tempo per analizzarla e valutare se sei in linea con le indicazioni degli esperti.

Mentre leggi, ti suggerisco di mettere:

- un segno di spunta ✓ se la tua Pagina soddisfa il criterio descritto,
- un punto interrogativo ? se devi apportare qualche modifica,
- un asterisco * per aggiungerlo se mancante.

	✓	LA TUA PAGINA SODDISFA QUESTI CRITERI?
1		Campo "Informazioni" : Hai fornito tutte le informazioni utili per trovarti, come telefono, indirizzo, link al sito web o al blog? Se hai inserito informazioni dettagliate è più facile trovarti in Internet.
2		"Informazioni" aggiuntive : Hai fornito i link ad altri canali Social come Twitter, Google+, LinkedIn (sempre che tu li stia già utilizzando)?
3		Foto di COPERTINA : è ben concepita, si vede bene o è un po' sfuocata?
4		Foto del PROFILO : è una tua foto personale o un logo? In questo caso riflette bene il tuo prodotto?
5		Le miniature delle applicazioni : Sono quei box rettangolari sotto l'immagine di copertina. I Box FOTO e MI PIACE sono sempre attivi. Ne hai attivati altri? Ad esempio: 1. Google Map per far sapere dove ti trovi, 2. un'offerta 3. o un collegamento per esempio a Pinterest?
6		Commenti : Rispondi ai tuoi fan? Metti un MI PIACE sui loro commenti? Rispondi a tutte le loro domande?



	✓	LA TUA PAGINA SODDISFA QUESTI CRITERI?
7		Strategia di Contenuto: Che tipo di contenuto condivide il tuo business? 1. Usi prevalentemente delle foto per accompagnare ogni aggiornamento di stato? 2. Stai condividendo, oltre a novità sui prodotti che stai producendo, anche informazioni rilevanti e di valore per i tuoi fans? 3. Stai migliorando la regola del 70/20/10? (Se non sai di cosa si tratta, leggi la spiegazione al termine della tabella).
8		Contenuto esclusivo: Cosa offri ai tuoi fans di Facebook che non possono ottenere da nessun'altra parte? 1. Alcuni consigli e strategie esclusive? 2. Contenuto divertente frequentemente aggiornato? 3. Un e-book gratuito?
9		Hai identificato il tuo target di mercato in base ai suoi interessi? Cosa piace al tuo mercato target? Cosa vuole? Cosa hai da offrire? Cosa vuoi che la tua pagina Facebook faccia per te? Es. Produci oggettistica... - persone che possono apprezzare questo tipo di cose - potenziali clienti - cosa altro gli potrebbe interessare che tu potresti produrre?
10		Posti con regolarità o fai passare settimane senza scrivere niente?



La regola del 70/20/10
(Punto 8 della lista)

- Il **70%** della tua attività dovrebbe aggiungere valore al tuo business e contribuire a rendere il tuo marchio riconoscibile. Quali tipi di post è consigliabile postare? Non ci sono limitazioni... anche divertenti, perché no? Potrebbero riguardare consigli sull'utilizzo dei prodotti, eventi locali oppure news dalla tua comunità. Ma anche articoli tratti da internet danno molto valore aggiunto ai tuoi post. Altre idee: inviare un sondaggio ai tuoi fan, condividere delle tue citazioni preferite.. Insomma sii creativa.. le risorse su Internet non mancano!
- Il **20%** dei tuoi post dovrebbero condividere idee o post Facebook di altre persone. Puoi taggare altre Pagine per promuovere i loro eventi/vendite, cliccare su "Condividi" su post che a loro piacciono o che trovano interessanti. Questa è forse la parte più difficile. E' vero o non è vero che molte persone non sono aperte a questo tipo di scambio che invece darebbe più credibilità e visibilità?
- Il **10%** dei tuoi post su Facebook dovrebbe essere promozionale. L'uscita di un nuovo prodotto, un coupon di sconto per articoli in stock, ecc. Perché solo il 10%? Perché meglio pochi clienti fidelizzati, che ti stimano innanzitutto come persona, piuttosto che 'bombardare' i tuoi lettori di incentivi all'acquisto. Le persone vogliono comprare perché lo desiderano, non perché si sentono costretti.

