

36 Facebook bejegyzés ötlet

kisvállalkozásoknak



Lokális Marketing Budapest

Hatékony Facebook bejegyzés ötletek kisvállalkozóknak

1. Meséljen el egy történetet. Hogyan született meg a vállalkozás ötlete? Vagy egy új termékkel/szolgáltatással kapcsolatos történetet.
2. Aktuális témák. Helyi, vagy országos hírek, információk, amelyek a vállalkozás célcsoportját érdeklik, amivel kapcsolatosan megoszthatják a véleményüket, amihez hozzá tudnak szólni.
3. Bejegyzések, fotók helyi eseményekről, amelyen részt vett.
4. A színpalak mögött – bejegyzések, videók, fotók, amelyeken keresztül a követők megismerhetik a vállalkozás „emberibb” oldalát, betekintést nyerhetnek a cég mindennapjaiba.
5. Lépjen kapcsolatba más helyi kisvállalkozásokkal és osszák meg egymás tartalmait.
6. A vállalkozás termékeivel/szolgáltatásaival kapcsolatos tippek, trükkök, útmutatók.

7. Osszon meg olyan tippet, amelyek segíthetnek az oldal követőinek, hogy bizonyos problémáikat megoldják. Pl. 5 tipp, hogy tavasszal is energikusak legyenek, 5 tipp, ami megkönnyíti a felújítás utáni takarítást, 5 tipp a tökéletes konyhabútor kiválasztásához, stb., (a vállalkozás tevékenységi területétől függően).

8. Az Ön üzletágával kapcsolatos fotók, bejegyzések videók, ami szólhat új trendekről, érdekes, új fejlesztésekről, stb.

9. Termékfotók használat közben.

10. Elégedett ügyfelek véleményének megosztása.

11. Inspiráló, motiváló idézetek. Ezek motiválóan hatnak az emberekre, és a kiváltott pozitív érzelmeket az Ön vállalkozására, márkájára is kivetíthetik.

12. Rövid részletek a bejegyzéseiből. Ha vállalkozása honlapján rendszeresen tesznek közzé bejegyzéseket, ezekből egy kis részletet megosztva a Facebook-on, a weboldalra tudja irányítani a követőket.

13. Szezonális ajánlatok, promóciók.

14. Világnapokhoz, nemzetközi napokhoz kapcsolódó bejegyzések.
[Jeles napok](#)

15. Mutasson be egy könyvet, amit éppen olvas, vagy ami inspirálta, hatással volt Önre.

16. Hogyan kell...? útmutatók, amelyekből a követők valami hasznosat tanulhatnak, anélkül, hogy azt éreznék, hogy folyamatosan el akarnak nekik adni valamit.

17. Jelölések, díjak, elismerések, oklevelek. Mindezek a követők bizalmát erősítik. Még jobban alátámasztják az Ön szaktudását, szakértelmét.

18. Az Ön célközönségét érdeklő Facebook oldalak ajánlása, ezzel is erősítve bennük az érzést, hogy odafigyel rájuk, törődik velük. Érdeemes olyan oldalakat ajánlania, amelyek nem az Ön versenytársai, ugyanakkor a követői számára relevánsak.

19. Bevezetés előtt álló termékek, szolgáltatások bemutatása.

20. Bejegyzés, amelyben megköszöni a vásárlók pozitív visszajelzéseit.

21. Osszon meg egy linket a más közösségi médiában (pl. Instagram, Facebook, YouTube, stb.) található profiljához, oldalához, így növelni tudja az ottani követőtáborát is

22. Osszon meg egy olyan információt a vállalkozásról, amit nem mindenki tud, de fontos a vásárlók számára, pl.: házhozszállítás, pénz visszatérítési garancia, bérletvásárlás lehetősége, stb..

23. Adjon választ egy kérdésre, amelyet gyakran feltesznek az ügyfelei

24. Osszon meg egy fotót egy céges, vagy iparági rendezvényről, amelyen részt vett

25. Állítson össze és osszon meg egy termék/szolgáltatáscsomagot, ami valamilyen alkalomhoz kötődik (pl. Anyák napja, Valentin nap, stb.)

26. Hirdessen meg egy kihívást, és ajánljon fel valamilyen jutalmat (pl. egy utalványt) azok számára, akik teljesítik ezt.

27. Nézze át a régebbi bejegyzéseit és osszon meg újra egyet közülük, amelyet sokan kedveltek, amelyre több hozzászólás érkezett.

28. Hozzon létre egy szavazást. Az emberek szeretik megosztani a véleményüket. Lehetővé teheti számukra azt is, hogy új opciókat hozzanak létre, így még inkább megismerheti a közönségét.

29. Osszon meg egy emléket, egy régi fotót. Lehet egy fotó Önről, amikor befejezte az iskolát, ahol a szakmáját kitanulta, egy 20 évvel ezelőtti városkép, vagy az épületről, amelyben a vállalkozás található.

30. Írjon egy jótékonyági rendezvényről, amelyen részt vett, vagy egy karitatív szervezetről, amelynek a munkáját fontosnak tartja.

31. „Keressd meg a terméket”, vagy „találd ki, hogy melyik az a szolgáltatás, amelyik...” bejegyzés - amelyben leírja egy termékét vagy szolgáltatását anélkül, hogy megnevezné ezt és arra ösztönzi a követőit, hogy keressék meg a weboldalán és hozzászólásban írják be a nevét. Jutalmul felajánlhat egy ingyenes kipróbálást.

32. Kezden el egy mondatot és bízza a követőire, hogy befejezzék úgy, ahogy ők gondolják. Lehet az Ön legújabb termékével, szolgáltatásával kapcsolatos, egy az üzletágával kapcsolatos témáról, vagy szezonális témáról. Pl.: Egészítsd ki a mondatot: Amikor azt szeretném, hogy ragyogó legyen az arcbőröm,a terméket használom.

33. Mutassa be egy új üzleti partnerét, vagy ossza meg partnerei sikereit és azt, hogy Ön hogyan vett ebben részt. Ezzel együttműködő partnereivel való kapcsolatát és saját jó hírnevét is erősítheti.

34. Írjon a kudarcairól, a hibákról, amelyeket elkövetett. Ez egy lehetőség arra, hogy feltárja a múltban elkövetett hibákat, ugyanakkor bemutassa, hogy milyen fejlesztéseket végzett annak érdekében, hogy ezeket kijavítsa. A követői értékelni fogják a fejlődését, az erőfeszítéseit.

35. Mutasson be egy nagy kihívást, amellyel vállalkozóként szembesülnie kellett és hogyan tudta ezt legyőzni.

36. Mutassa be egy vásárlóját, amint az Öntől vásárolt terméket használja.



Találkozunk a közösségi médiában is:

[Facebook-on](#)

[Instagram-on](#)

[LinkedIn-en](#)

[YouTube-on](#)

[Pinterest-en](#)

Kérdéseit felteheti e-mail-ben is:

csilla@seobudapest.hu