

Valutazione delle piattaforme di Social Media per le finalità di marketing

Descrizione

Ci sono molte opportunità di marketing uniche sui social media. I social media aiutano le aziende a connettersi direttamente con il loro pubblico e offrono un feedback rapido. Uno dei problemi principali affrontati da molti imprenditori è che i social media non sono adatti per ogni obiettivo di marketing o tipo di business. È possibile fare grandi passi avanti nel vostro social media marketing se si conosce lo scopo dei diversi punti vendita. Controlla la nostra ripartizione di alcune delle più comuni piattaforme di social media e il modo migliore per trarne vantaggio.

In questa serie di articoli esamineremo le maggiori piattaforme Social, iniziando da Facebook.

Facebook è in testa di molto su tutti gli altri social media soprattutto per quanto riguarda il numero di utenti con 1,86 miliardi di utenti al mese, un'enorme bacino di potenziali clienti.

Vantaggi del Facebook Marketing:

- 1. Targeting.** Il successo di Facebook nel marketing può essere attribuito, in larga misura, alla sua capacità di individuare gli utenti in base ai loro interessi. Le sue capacità di targeting hanno eliminato la necessità di procurarsi liste (che possono essere piuttosto costose). È possibile pubblicare e pubblicizzare il tuo business su particolari gruppi e piattaforme in base a dati demografici come interessi particolari, posizione, età, sesso e famiglia. Ti aiuta anche a raggiungere nicchie particolari come i proprietari di cani, sponsor di particolari cause, persone che hanno bisogno di prodotti per bambini, e così via.
- 2. Versatilità.** Molte piattaforme di social media sono limitate in particolari aree (ad esempio il numero di caratteri per ogni post), o sono più adatte per un solo mezzo (ad esempio, contenuti visivi). D'altra parte, Facebook supporta diverse lunghezze di post, tipi di contenuti (testi, visivi, video dal vivo, ecc.) e obiettivi di marketing.
- 3. Contatto diretto.** È possibile incorporare le informazioni di contatto essenziali e Call to Action di vostra scelta attraverso la vostra pagina aziendale di Facebook. Questo rende più semplice per i consumatori interessati ad entrare in comunicazione diretta con voi.
- 4. Analisi.** Un altro grande vantaggio di Facebook è l'analisi che offre. È possibile utilizzarlo per rintracciare il punto di contatto che ha portato ad una conversione o per misurare gli engagements generati da Facebook in base a particolari iniziative come condivisioni e link click.

Limitazioni del Facebook Marketing:

Circa il 45% degli utenti Facebook ha più di 35 anni e quelli della gamma 55+ aumentano ogni giorno di più. Quindi, se ti rivolgi ad un pubblico più giovane, potrebbe essere meglio provare altre piattaforme di social media. Inoltre, Ad Manager dà spazio limitato per creare i tuoi annunci – non consente più di 90 caratteri, quindi dovrai imparare ad usare poche parole per trasmettere il tuo messaggio!

Categoria

1. Social Media Marketing

Data di creazione

10 Settembre 2019

Autore

paololuk_o17wcnh4

default watermark