



27

facebook® fogás

Hogyan növeld meg
a követőd számát
néhány hét alatt...
vagy gyorsabban...

ODROVICS JÁNOS
27 Facebook fogás
Hogyan növeld meg a követőid számát néhány hét alatt...
vagy gyorsabban...

AGRISZ TRADE KFT.
8861 Nemespátró, Fő út 20.
info@szovegvaros.hu
www.szovegvaros.hu

Design by Odrovics János
© Odrovics János
Minden jog fenntartva

© Borító Design Odrovics János
© Jogtulajdonos Odrovics János

A könyv teljes egészében jogi oltalom alatt áll, annak mindennemű másolása, sokszorosítása, továbbértékesítése TILOS és törvénytelen mind mechanikus, mind elektronikus formában.

Első kiadás, 2015.

ODROVICS JÁNOS

27 FACEBOOK FOGÁS

Hogyan növeld meg a követőid számát néhány hét alatt...
vagy gyorsabban...



A könyv egyetlen része sem másolható, sokszorosítható vagy továbbítható semmilyen formában, ideértve az elektronikus formát is.

Jogi megjegyzések: A könyvben található tanácsok első sorban inspirációként szolgálnak. Bár minden igyekeztünk a jogtisztaságra irányul, ennek ellenére minden tanács felhasználása előtt az olvasónak meg kell győződnie róla, hogy a tanácsok alapján írt szöveg megfelel-e a magyar jogszabályoknak. Sem a szerző, sem a kiadó nem vállal felelősséget a hibákért, pontatlanságokért, hiányosságokért vagy a szövegek jogszerűtlen felhasználásáért. Minden kérdéses esetben javasolt képzett jogi szakember segítségét igénybe venni. Ez a könyv nem helyettesíti a jogi vagy számviteli tanácsadást, csupán javaslatot tesz marketinggel, és marketing szövegírással kapcsolatos irányvonalakra. Az olvasó felelőssége, hogy ismerje a rá vonatkozó előírásokat, törvényeket, jogszabályokat az adott földrajzi területen.

SZÖVEGVÁROS - © ODROVICS JÁNOS 2015.

A sikeres vevőszerző szövegek hercege



Bevezető

A Facebook mára igazán erős marketing eszközzé vált. Egyre nagyobb lehetőségek rejlenek e közösségi médiában a kisebb vállalkozások számára is.

Ám van egy pusztító eszköz, ami belrondít a képbe.

A Facebook algoritmus. Ez a fránya kis parazita pokoli gyorsan zabálja fel a céges Facebook oldalak ragyogó statisztikáit azért, hogy a vállalkozások rákényszerüljenek a hirdetésekre. Hiszen a Facebook végső soron egy pénztermelő óriás, és nem az emberek két szép szeméért jött létre. Ez van. Ezzel a könyörtelen, pénzorientált ténnyel muszáj szembenéznünk.

De van egy jó hírem is.

A Facebook algoritmust úgy alkották meg, hogy a népszerűbb, aktívabb oldalaknak több látogatót kínál, mint a rosszabbul teljesítő céges oldalaknak. Mert a felhasználó figyelme szent.

Ez azért jó hír, mert egy átlagos - vagy átlagon alul teljesítő - céges oldalt ezen alapelv mentén fel is lehet futtatni...egy bizonyos szintig. És bár a hirdetést nem igen lehet kikerülni, azonban még ingyen is meg lehet duplázni a követők számát néhány rövid hét alatt, vagy még gyorsabban.

Ez a kis könyvecske pedig azt mutatja meg, hogyan kell ezt csinálni. 27 olyan fogást találsz itt, amelyek segítenek neked is több követőt szerezni az elkövetkező pár hétben. Lássuk, mit kell tenned ehhez...

Több követő a Facebookon 27 fogással

Egyetlen dolog van csupán, amire figyelned kell...

Ha eszedbe jut egy remek ötlet, az szuper, mert bizony ez azt jelenti, hogy kreatív vagy. Ha tervet is készítesz, hogyan valósítod majd meg az ötletet, akkor már haladó szintű ember vagy, mert eleve többet teszel az ötletedért, mint az emberek 70-80%-a.

Ám, ha fel is emeled a feneked a kanapéről, és cselekszel...NA csak akkor vagy bölcs, és tetterős megvalósító, akinek minden esélye meg van rá, hogy igazi hőssé váljon. Esetünkben Facebook-hőssé...

Mert minden fogás, amit itt olvasol majd, önmagában értékes erőt képvisel. De csak akkor válnak kézzel fogható eredményé, ha meg is valósítod őket...folyamatosan. Mert e fogások többségét rendszeresen el kell végezned, hogy újra és újra képesek legyenek szállítani neked a követőket.

Hiszen, már biztosan tapasztaltad, hogy követők nem teremnek a fán, nem állnak rajtra készen, hogy rögtön lájkolhassák az oldaladat...őket meg kell szerezned, meg kell nyerned magadnak. Mégpedig a következő 27 fogás egyikével...vagy mindegyikével...

1. Találd meg a legjobb időzítést

Ehhez két dolgot kell tudnod:

1. a legtöbb megosztást a 12-13 óra körüli bejegyzések kapják...átlagosan...
2. ám a legtöbb kattintást a 15-17 óra környéki bejegyzések érik el

Ez azt jelenti, hogy ha megosztásra, lájkra hajtasz, akkor inkább a déli órák körül posztolj. Ha viszont a honlapodra szeretnéd irányítani az embereket, akkor inkább a kora délutáni...vagy esetleg a kora esti...órákra időzítsd a bejegyzésedet.

A csütörtöki, pénteki bejegyzések átlagosan nagyobb nézettséget érnek el. Hétvégén ez a szám még tovább növekedhet.

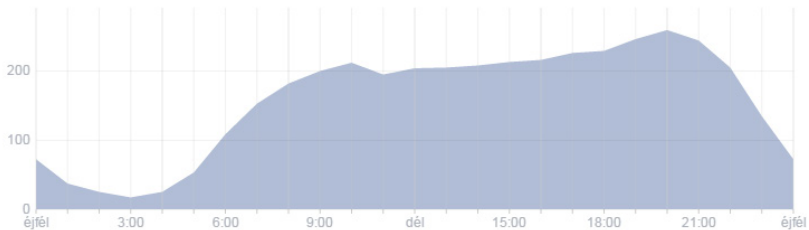
Szokatlan, de a Facebook éppen fordítva működik, mint mondjuk a hírlevél. Hétvégén többen vannak fent az oldalon, mint hétközben. Valahol ez evidens is, hiszen az emberek a Facebookot jellemzően inkább szabadidejükben bújják, míg a hírlevelek sokkal inkább kapcsolódnak a munkájukhoz, céljaikhoz, gondjaikhoz.

Ám azt is figyelembe kell vened, hogy kik a követőid. Ha sokkal inkább munkaidőhöz kapcsolódó kínálatod van, akkor fontos, szakmai témákat igyekezz munkaidőre időzíteni, hogy a követőid hozzászokjanak, ilyenkor számíthatnak tőled egy-egy értékes, hasznos bejegyzésre, ötletre, tippre. Ám a motiváló, érdekes, színes posztokat inkább munkaidőn kívül tárd a követőid elé.

A lényeg mindig az időzítés. Egy rossz időben kilőtt

poszt könnyen kárba vészhet. Senki sem fogja végigkutatni a hírfolyamát, hogy megkeresse, mint posztoltál.

Időpontok



Minden közzétett bejegyzés

2015. augusztus 26.-2015. november 23.

(Amint fent is láthatod, 10 órától kezdve szinte folyamatosan emelkedik a posztok nézettsége Szövegvárosban...és este 20 óra körül éri el a csúcspontot...utána mélyrepülésbe kezd...)

A Fecabookon egy poszt általában első 2-3 órában éri el a nézettsége 70-80%-át. Szóval, ne hidd azt, hogy még napok múlva is tömegesen fogják olvasgatni a bejegyzéseidet.

Éppen ezért...

2. Posztolj minden nap - egyszer, vagy akár többször is..

Kipróbáltam: a napi egy poszt, egy héten belül több „ad hoc” vevőt hozott, mint a hírlevelem. Nem sokkal, de többet (11%).

De ehhez minden nap kell posztolnod...legalább egyszer, de akár kétszer vagy többször is.

Dél körül írd olyat, amit szeretnél, ha sokan osztanának meg...délután pedig valami olyat, ami a honlapodra vi-

szi a látogatókat (lásd, előző pont).

És akkor jön az, hogy...

3. Legyél érdekes, színes, izgalmas

NE csak értéket kínálj... hanem motiválj, viccelj, kelts együttérzést, szolgálj hírekkel...stb.

A legrosszabb, amikor csak a „termékedet” mutogatsz. Megosztják, sőt talán lájkokat is kapsz...de vevőt nem igen szerzel majd.

Tudom jól, ha mozi van, akkor legevidensebb, ha minden nap kiteszed az aznapi programot, és kész. De hidd el, ez kevés. Túl kevés.

Ám, ha szaftos pletykákról, sztár allűrökről, érdekes hírekről, megosztó véleményekről és hasonlókról is írsz, sokkal több figyelmet szerzel...erre mérget vehetsz.

2014-ben ezek voltak a legnagyobb érdeklődést kiváltó posztok a Facebookon...sorrendben...

1. Szex
2. Pozitív gondolatok
3. Tanulás, tudás
4. Technológia
5. Étel, ital
6. Utazás
7. Filmek, televíziózás
8. Zene, művészet
9. Egészség, sport
10. Divat

Amint láthatod, egyik sem igazán passzol a konkrét el-

adáshoz. Nem az értékesítési szándék a legkelendőbb árucikk a Facebookon...ezt véd mélyen az eszedbe, mert fontos.

Na hagyd, hogy a kísértés elcsábítson. Két hétig legyél érdekes, és csak után engedj meg magadnak egy-egy eladási kísérletet. Na jó, azért nem muszáj ennyire szigorúnak lenned önmagadhoz...de bánj óvatosan az eladással.

De végén megbeszéljük a legfontosabb tényezőket is... most menjünk tovább. Mégpedig egy lélekemelő részhez...

4. Váltogasd a bejegyzések hosszát, mégpedig így...

A 100 karakternél rövidebb posztok átlagosan kb. 25%-kal jobb eredményeket érnek el, mint a hosszabbak. Éppen ezért, a bejegyzéseid többsége legyen rövid és velős.

Ez jó hír, hiszen nem kell folyton hosszú és tartalmas szövegeken törnöd a fejed. Igaz?

Ám néha írd egy-egy hasznos, tanulságos sztorit, tanulmányt is, hogy a szakmai tekintélyed is épüljön.

A túlóldalon látható poszt még második alkalommal is 1890 embert ért el, és 11 megosztást kapott, pedig igen csak hosszúra sikeredett.

Elsőre elérte a 82 megosztást akkor, amikor Szövegvárosnak még csak alig 300 követője volt.

Ebből következik, hogy...

 **Szövegváros**
július 27. · 🌐

Ez volt a tavalyi év egy nagy kedvence...talán érdemes lehet elolvasni újra:

Hogyan érj el bármit az életben?
Ahogy nem megy...és ahogy tényleg működik.....
Tovább...



A boldogság mindenkién ott él legbelül,
ám sajnos nem vesszük észre, hogy a boldogság nem a körülményektől...nem egy másik embertől...nem az anyagi javaktól függ...a boldogságot csakis magunkban találhatjuk meg.

A KUDARC CSAK EGY ILLÚZIÓ, AMI NEM LÉTEZIK...CSAK KIHÍVÁSOK VANNAK...

A kihívás pedig egy olyan dolog, amihez mindig többre van szükség, mint amivel jelenleg rendelkezel...több tudásra...több erőre...több lélekjelenlétre...több szívre...

"A problémákat nem lehet megoldani ugyanazzal a szemlélettel, amivel létrehoztuk őket."
Albert Einstein

Ha tehát folyamatosan fejleszted magad, akkor kevesebb részed lesz a fájdalomban, és több jut a sikerből!

1890 embert ért el. [Bejegyzés kiemelése](#)

 Tetszik  Hozzászólás  Megosztom

Tamas Nagy, Eve Kasza, Szilárd Köves és további 6 ember kedveli ezt.

11 megosztás

5. A legsikeresebb posztokat tedd fel olykor újra

Ez is jó hír! Amikor már nagyon sok sikeres bejegyzés áll mögötted, heti egyszer-kétszer előbányászthatsz régebbi bejegyzéseket, amiket újra megoszthatsz a követőiddel.

Az ismétlés sokszor újra „bejön”.

Az ingyenes e-könyvünk elsőre:

Ha úgy érzed, hasznos lehet másoknak is, oszd meg kérlek!
[http://www.szovegvaros.hu/...](http://www.szovegvaros.hu/)
Tovább...



5426 embert ért el.

Bejegyzés kiemelése

Tetszik Hozzászólás Megosztom

Tamas Nagy, Odrovics Erika, Mihalíkné Legnépszerűbb hozzászólások • Serényi Ágnes és további 32 ember kedveli ezt.

80 megosztás

És másodikra:

 **Szövegvaros**
október 3. · 🌐

Ne feledd, A vevőszelő szövegírás kézikönyve még mindig ingyenes! Itt elérhető: <http://szovegvaros.hu/>

Ha még nincs meg, mindenképpen csapj le rá - megéri.
Ha már meg van, és hasznosnak találtad...talán az ismerőseidnek is az lehet. (Megosztod?)

Szövegvaros - A szövegírás legjobb trükkjei

A szövegírás kézikönyv ingyen - hogyan írj olyan szövegeket, amik megmozgatják az embereket?

SZOVEGVAROS.HU

1309 embert ért el.

Bejegyzés kiemelése

Tetszik Hozzászólás Megosztom

Tamas Nagy, Gábor Erdélyi, Miskey Zoltán Legnépszerűbb hozzászólások • és további 12 ember kedveli ezt.

18 megosztás

Bár kétségtelen, hogy elsőre jelentősen jobban teljesített...azért még másodikra is top 10-es helyezést ért el.

6. Használj képeket, videókat

Ezt ma már aligha kell elmondani bárkinek is, de azért beszéljük meg...

A képpel ellátott bejegyzések átlagosan nagyjából 30%-kal teljesítenek jobban az „üres” posztoknál. A videókra pedig még többen kíváncsiak.

A videó már kezdi elérni a virágkorát. Olyannyira, hogy már videó megosztó oldala is van...amit történetesen Vine-nak hívnak. A különlegessége, hogy csak 6 másodperces videókat lehet feltölteni rá.

Ha kreatív vagy, akkor ezt ügyesen ki is tudod használni. Hogy miért?

Nos, első sorban azért, mert a világ figyelemhiányban szenved. Még hozzá a baj egyre súlyosabb. Ám egy 6 másodperces videóra azért még szánnak időt az emberek.

Ha ebben a pár másodpercben el tudod kapni az érdeklődésüket, akkor több időt is szentelnek majd neked. Hát ezért.

7. Legyél stabil

Egy-két hétig egyetlen bejegyzés sincs. Aztán meg hirtelen napi 3-4 is. Ismerős? Akkor fejezd be!

Ne össze-vissza csináld! Legyél stabil „szolgáltató”, és igyekezz nagyjából ugyanabban az időben posztolni,

hogy a követőid már szinte várják, mivel jössze elő legközelebb.

És amikor szinte órát lehet hozzád igazítani...akkor kezdj el néha teljesen szokatlan időben is írni. Ezek a posztok még érdekesebbek lesznek a követőid számára, mert az súgják, hogy valami fontos dologról lehet szó. Hiszen teljesen szokatlan időben tetted fel őket!

De ez csak akkor működik, hogyha előtte stabilan szolgáltatott az infókat, érdekességeket.

Használd az időzítés funkciót, így nem csak, hogy előre megnézheted, hogyan fog kinézni a bejegyzésed, de garantáltan mindig ugyanabban az időben tudsz jelentkezni a nagyvilág előtt.

Na és, így akár már hétfőn megírhatod az aktuális heti bejegyzéseket, hogy utána más marketing tevékenységekkel tölthesd az idődet. Hm?

8. Kösd össze bloggal, hírekkel

A Facebookban rejlik legfontosabb lehetőség, hogy az emberek átkattintanak a honlapodra. Ezért nevezik marketing eszköznek...illetve, ezért is.

A Facebook első sorban márkaépítő eszköz, és csak másodsorban használható értékesítésre. Míg egy honlap kőkemény értékesítő gépezet kell, hogy legyen.

Akkor mi a legfontosabb cél?

A Facebookról átirányítani az embereket a honlapodra, nem igaz?

Éppen ezért, az okos cégvezetők üzemeltetnek egy

blogot, és hetente, kéthetente feltesznek egy-egy bejegyzést. Majd megosztják azt a céges Facebook oldalukon.

Sőt, vannak cégek, amelyek napi rendszerességgel szolgáltatnak friss híreket, érdekességeket a honlapjukon...és szinte csak azért tartanak fent Facebook oldalt, hogy ezeket megosszák ott is...így szerevezve még nagyobb olvasói tábort.

Blog motort üzemeltetni ma már nem nagy ödöngösség. Ott vannak az elterjedt CMS rendszerek, mint a Drupal, Joomla, Wordpress, amelyek mind rendelkeznek ilyen funkcióval. De ott vannak a blogra szakosodott oldalak is, mint például a blog.hu.

Éppen ezért, ma már csak kifogásod lehet, hogy miért nem blogolsz, de igazán jó ellenérved nem.

Itt az ideje, hogy végre belevágj a blog írásba, nem igaz?

A dizájnerek például rendszeresen tesznek fel ingyenes tartalmakat a blog oldalukra, amelyeket megosztásért cserébe bárki szabadon letölthet...vagy még megosztást sem kérnek érte.

Amikor már-már azt hihetnéd, hogy blognak leáldozott a napja...nos, éppen akkor kezdi el virágkorát élni. Használd hát ki ezt az erőt.

9. Adj ajándékot a megosztásért

Mindenki abban reménykedik a Facebookon, hogy talán majd lájkolják, vagy ne adj Isten, megosztják majd a bejegyzéseiket. Igaz?

De mi van akkor, ha te ezentúl ezt kevésbé bízod a véletlenre? Mi lenne, ha minden hétre vagy legalább -hónapra készítenél egy-egy ajándékot, amit olykor a legfontosabb bejegyzéseidet megosztóknak el is küldenél?

Megköszönöd nekik, hogy megosztották, vagy lájkolták az adott posztot, és mellékelsz nekik a köszönet mellé egy érdekes, értékes ajándékot.

Idővel a követőid megtanulják, hogy nem vagy hálátlan, és még nagyobb előszeretettel lájkolják majd a posztjaidat.

És bizony, a lájkok, megosztások mind-mind ingyen szerzett ÚJ követőket, és netán vevőket jelentenek. Szóval ez is csak egy befektetés, ami bőséggel megtérül.

10. Kérj interaktivitást

A Facebook nem csak a lájkokat és a megosztásokat jutalmazza nagyobb arányú elérési konverzióval, de figyeli a követők interaktivitását is. Hány hozzászólás, kattintás érkezik egy bejegyzésre? Hányan mozdulnak meg rájuk?

Ezek fontosak a Facebook számára is...és a követőid számára is. Ugyanis, ha egy oldalon sok komment, sok az aktivitás, ott biztonságosabb lenni. Ez egy mélyen gyökerező emberi vonás...ami sokakat érdekel, az fontos, hasznos, értékes.

Éppen ezért, olykor igyekezz válaszokat kicsikarni az emberekből. Tegyé fel kérdéseket, indíts tesztek, kérj pl. „tetszik-nem tetszik” véleményeket stb.

De akár játékokat, találós kérdéseket, feladványokat is bedobhatsz néha.

A cél, hogy minél nagyobb interaktivitást érij el.

Nos, előre szólok, hogy ez nem lesz könnyű. A Facebook túl nyilvános ahhoz, hogy meggondolatlanul kommentájanak az emberek mindenféle ostoba bejegyzést. Sőt, a Facebook ráadásul a barátaiknak is megmutatja, hogy ha valaki hozzászólt egy bejegyzéshez.

A lájk az egy dolog...a hozzászólás pedig egy másik dolog.

Na és ott van még az időhiány is.

Ne feledd, ha kérdést teszel fel, akkor azt inkább munkaidő után tedd fel, mert akkor nagyobb az esélye a válasznak is. Délben több a lájk, este több a hozzászólás, kattintás.

11. Legyél megosztó

Ha azt akarod, hogy szépen növekedjenek a hozzászólások az oldaladon, akkor néha legyél provokatív, megosztó is.

Ha határozott véleményed van valamiről, akkor azt is elmondhatod. De kereshetsz olyan - a KÖVETŐID számára fontos - témájú híreket, érdekességeket is, amelyek garantáltan parázs hangulatot keltenek.

A politikával légy óvatos. Az ingoványos terület. Gondolj csak arra, mi lett Vágó Istvánnal, amikor elkezdett szélsőséges politikai nézeteket vallani. Sokkal jobban járt volna, ha az derül ki róla, hogy meleg, vagy hogy

félrelépett...vagy bármi...de a politika az más.

A politika a legostobább dolog, amit az ember valaha feltalált...illetve inkább az, amit MA politikának neveznek.

De ettől még nagyon veszélyes talaj. Ahogy a vallás is. Ezekkel csak okosan...!

Persze van még néhány téma, amelyeket érdemes kezelni, de ezeket szerintem, ösztönösen tudod is...gyerekek molesztálása, állatkínzás stb.

Minden más jöhet!

Nem kell folyton „megmondóemberré” válnod...elég, ha néha kicsit felkorbácsolod a kedélyeket.

Most azt hiszed, ez könnyű...de próbáld csak meg, és hamar kiderül, hogy nem is annyira az.

 **Szövegváros**
június 9. · 🌐

Ha már csinálunk valamit, akkor csináljuk rendesen, igaz?!
Kellemes napot!



390 embert ért el. [Bejegyzés kiemelése](#)

Ezzel a bejegyzéssel is az volt a célom, hogy kicsit felkavarjam az álló vizet. Némileg sikerült ugyan, de közel sem annyira, mint szerettem volna.

Pedig a kép elég durva...és talán vicces is. Mégsem lett olyan hatása, amilyenre számítottam. Azért így volt hozzászólás...csak kevesebb, mint reméltem.

12. Terjessz vírust

Vannak videók, amelyek milliós nézettséget érnek el. Vannak képek, amiket sok százezren néznek meg. De ezek viszonylag ritkák. Főként üzleti témában.

Anno az első vírus videók között volt egy Ikea felvétel, amiben egy kisgyerek játszott egy vibrátorral. A reklám végén elhangzott, hogyha a szülőknek lett volna Ikea komódjuk, akkor ez nem történt volna meg.

Egyébként, a svédek remekelnek a humoros reklámokban. Kivételesen sok ilyen reklámot alkottak már. Tudják, hogy reklám legfontosabb előnye a vírus-hatás... amikor az emberek beszélnek róla. Nem véletlen talán Van Damme spárgázós Volvo reklámja sem.

És azért jók ebben, mert nem csak öncélú, ostoba poénokat puffogtatnak...az emberek EMLÉKEZNEK reklámozott márkára is!!!

Talán tudod, hogy a humor erős reklámeszköz...ám sokan olyan rosszul csinálják, hogy bár nevetetni néha még sikerül is nekik, viszont a márkára már senki nem emlékszik. Pedig éppen a márka lenne a lényeg.

A zseniális vírus reklám titka, hogy márkaépítő hatása van. Azaz, az emberek nem csak a nevetésre, a megdöbbenésre, az ijedtségre stb. emlékeznek, hanem a cégre, termékre is, amiről szólt.

Nem könnyű ilyet alkotni. Nem is az a cél, hogy hetente találj ki ilyen vírus elemeket. Ha megy, akkor hajrá, de ha nem, akkor jó hír, hogy elég egy-kettő belőle. Vagy akár mások ötleteit is felhasználhatod...és nem a „lopásra” gondolkodok.

Egyesek lézer kardokkal hadonásznak, így válnak népszerűvé...de a Jedi ötlet másé volt. Mások kifiguráznak valamit, ami befutott. Sokféle lehetőség adódhat.

Például, készíthetsz egy anit-Van Damme reklámot, ahol ugyanúgy kiállsz a két kamion visszapillantójára...ám a következő snittben már egy kórházban fekszel, nyakig gipszben. És mondhatod azt, ha te is balettoznál, mint anno Van Damme, akkor meg tudtad volna csinálni. Írassa hát be a néző a gyermekét balettra, hogy esélyt adjon neki híressé válni.

Oké, ez egy hevenyészett ötlet...de ha kidolgozod, még működhet is. És nem kell hozzá más, mint egy kamera és egy fuvarozó cimbora, meg talán egyik este el kell csábítanod egy ápolónőt vagy ápolót, hogy hadd feküdj rá egy kórházi ágyra.

De bármi jó, ami a márkádat építi, és vírusként tud terjedni.

Ismétlem: azzal nem biztos, hogy jól jársz, ha csak a vírus hatás van meg, de nem fognak emlékezni arra, hogy kinél és miért látták azt...oké?

13. A nyereményjátékok

A legtöbb ember ritkán nyer. [Az adatbázis-építés mestert fogásai](#) anyagomban írtam már róla, hogy az ilyen nyereményjátékok kiváló csalik lehetnek akkor, ha nyeremény nem bővli.

Kínálj fel nyereményként valami igazán értékeset, szerezd be azt a hazai terjesztőtől, nagykertől, gyártótól ingyen, promóciós céllal, és csapj neki nagy hírverést. Sok márka örömmel ad nyereménytárgyakat, csak

hogy (sz)épüljön a jó hírnevük.

(Ne felejtse el betartani a szabályokat: [Itt van a Facebook szabályzata erről>>](#))

14. Szavazás

Dobj fel érdekes kérdéseket, és szavaztasd meg a követőidet. Ha jó a kérdés, imádni fogják. Ezért a kérdés mindig az olvasóidról szóljon...ne legyen öncélú szavazgatás... esetleg akkor, ha az új cuccod nevét keresed. Melyik íz dob fel a legjobban...milyen gyakran jársz a Mekibe...mitől ráz ki a hideg a legjobban... melyiket látnád szívesen a postás kezében e 3 cucc közül...stb. - csupa izgalmas kérdés, és mindjárt sok mindent megtudsz a piacodról.

A Facebooknak van saját szavazó alkalmazása, amit egyszerű szavazásokhoz teljesen ingyen tudsz használni.

15. Facebook nap

Tűzz ki egy napot, amit kinevezel „valaminek a napja” eseménynek, és minden héten szentelj egy posztot neki.

Ennyit fogytam csütörtök - újdonságok péntek - ezt tanultam vasárnap stb.

Lehet ez bármilyen esemény, apropó. Ez színesíti a posztokat, és igazán érdekessé tesz téged vagy a cégedet a vevők számára.

Lehetnek ezek egy-egy szakasz posztjai is. Leszoktál a

dohányzásról, elkezdted futni, és követhetik az olvasóid az eredményeidet. Amikor egy-egy szakasz végére értél, akkor elkezdhetsz egy újat.

De lehet állandó is.

16. Kihívások

Találj ki valamilyen kihívást a célcsoportod számára, és kérj tőlük eredmény-beszámolót. Küldjenek előtteutána képet, vagy küldjék el az eredményeik naplóját stb.

Feszesebb has 30 nap alatt program...lakás-cicoma program...pörgesd fel a blogodat...stb.

Szabj nekik valamilyen határidőt, posztolj minden nap a témában valami érdekeset...vagy akár a saját eredményeidet...és kérj folyamatos visszajelzést. Hidd el, igazán izgalmas lesz.

17. Lépésről-lépésre útmutatók

Készíts érdekes, hasznos lépésről-lépésre útmutatókat, hogyan csináljanak meg valamit a követőid, és máris tettel egy újabb nagy lépést a szívük...na és persze a sok-sok lájk...felé.

Hogyan készíts videót 5 lépésből...hogyan kell szappant főzni otthon...hogyan állítsd be helyesen a házi pénztár programot...hogyan kell látványos blog bejegyzést készíteni Word Press-szel stb.

Megéri vesződni vele, hidd el.

18. Sikertörténetek

Olykor írd egy-egy vevőd sikereiről is. Ha valaki megosztotta veled, hogy mit ért el, ne tartsd magadban. Írd róla egy posztot! Nagyon jó márkaépítő hatása van.

Ne feledd, hogy a vevői bizalom a leginkább akkor épül, ha az emberek látják, hogy amit ígérsz, az „hétköznapi embereknél” is működik. Es ez hatalmas kincs...na és, a Facebook-on igazán realisztikus keretet kap a dolog, így még hihetőbb...hát még ha az ügyfeled is hozzá szól, akivel a dolog történt...

19. Előrejelzések, jóslatok

Szövegváros legtöbb elérést kapott posztja a 2015-ös online trendeket leíró bejegyzés volt.

Ha tudsz ilyen előrejelzésekről, jóslatokról, vagy vannak saját megérzéseid, ne tartsd őket magadban. Hidd el, a követőid igen-igen kíváncsiak lesznek rájuk.

Ne feledd, a legtöbb ember a jövőben él...folyton tervez, célokat hajszol...az ilyen előrejelzések éppen ezért fontosak a számukra.

20. Fotók, videók a cégedről

Megújult az irodád? Kijött az új terméked? Felvettél egy új ügyfélszolgálatost?

Bármilyen történt, oszd meg bátran! Kiváló brand építő értékkel bír.

21. A legfájóbb pontok

A terméked biztosan többféle kínra, bajra, nehézségre

kínál remek megoldást. Tedd fel hát a kérdést, hogy melyik a legfájóbb pontja a követőidnek.

Mit utálsz a leginkább -ban/ben?

Mi okozza legnagyobb nehézséget-ban/ben?

Melyik-val/vel küzdesz a legtöbbet?

Mit érzel reménytelen harcnak-ban/ben?

Stb,

22. Személyes posztok

Az emberek szeretik tudni, és minél jobban ismerni az „embert a gép mögött”. És bizony a kisebb vállalkozásoknak van egy hatalmas előnye a multikkal szemben. Igazán személyessé tudják tenni a kapcsolatukat a vevőkkel.

A multiknál gyakran cserélődnek az egyes posztokon az emberek, így ezt nem tudják relevánsan megoldani. Fordítsd ezt a előnyödre!

Ne félj olykor feltenni egy-egy személyes történetet, képet, videót, ami a hétköznapijaidba enged betekintést. Ne csak üzleties kapcsolatnak lássák a vevőid az egészet, legyen olykor ember közelebb ez a „viszony”.

Ha láttál valamit, amiről eszedbe jutott egy hasznos infó, ötlet tipp...ha jártál valahol, ami a követőid számára érdekes lehet...vagy ha csak szimplán meg szeretnél osztani egy jó gondolatot az emberekkel, akkor

fogj egy kamerát, vagy a mobilodat, és vedd fel egy videót.

A 2015-ös év slágere a videó. Használd te is!

23. Emelj ki posztokat

A poszt kiemelés legkedvezőbb reklámozási lehetőség a cégek számára. Olyannyira az, hogy bárki meg tudja oldani. Már napi pár száz forinttal jelentős számú felhasználót el lehet érni.

Ha vannak kiemelkedően sikeres bejegyzéseid, azokat érdemes kimelni, és a követőid száma látványos növekedésnek fog indulni.

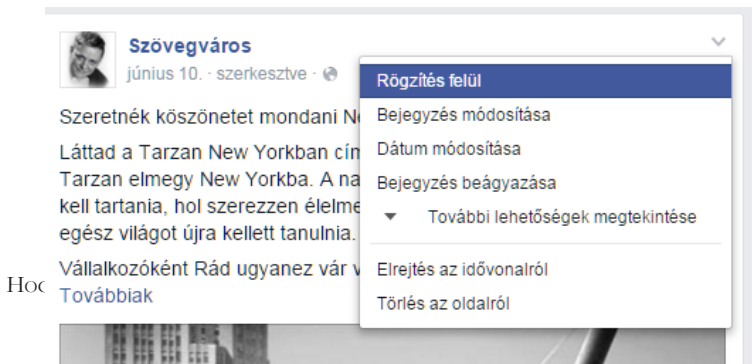
24. Össz meg érdekes tartalmakat

Itt most nem kell kitalálnod semmit. Helyette állj át kicsit a követőid oldalára, és próbáld a fejükkel gondolkodni. Mi érdekelheti őket? Mit tartanának hasznosnak?

Aztán kutass. Keress olyan tartalmakat az interneten, amelyeknek örülnének a követőid, és szívesen fogadják tőled, hogy értesíted őket róluk.

25. Rögzítsd a heti legsikeresebb bejegyzéseket

Ismered a poszt rögzítési lehetőséget? Minden bejegyzésnél ott van.



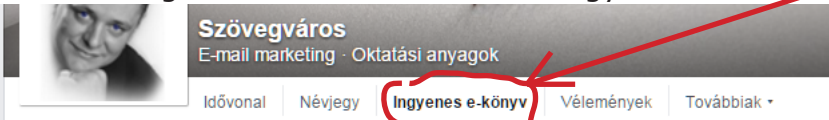
Használd arra, hogy a fontos és/vagy népszerű bejegyzéseidet egy kicsit hosszabb ideig szem előtt tartsd. Ezzel szintén kedvező hatást gyakorolsz a követőid számának alakulására.

26. Tegyéél fel egyedi oldalakat

Erről sokan nem is tudnak, hogy lehetséges.

Pedig egyedi füleket hozhatsz létre a Facebook oldaladon, és oda szinte bármilyen tartalmat elhelyezhetsz. Szinte...


Íme Szövegváros Facebook oldalán ez így fest:



egyedi fül

A vevőszerező szövegírás kézikönyve

Megszerezhetsz egy teljes könyvet...tele a legjobb, sokat bizonyított szövegírás fogásokkal!



Elégedetlen vagy a marketing eredményeiddel?

Ebből a teljes (209 oldalas) könyvből megtudod...

- **Mi az az egyetlen eset, amikor igent kapsz bárkitől egy eladás során?**
- **Milyen hatások készítenek cselekvésre az embereket?**
- **Két látványos módszer, amivel tömegek figyelmét szerezheted meg...pillanatok alatt**
- **Hogyan kelts ellenállhatatlan vágyat a kínálatod iránt?**

És még sok-sok hasznos és pénzt érő tudást kapsz ebben a TELJES könyvben!

Fedez fel azokat a fogásokat, amelyekkel a nagy profik tömegesen szerzik a vevőket...ezek a fogások kiállták az idők próbáját!

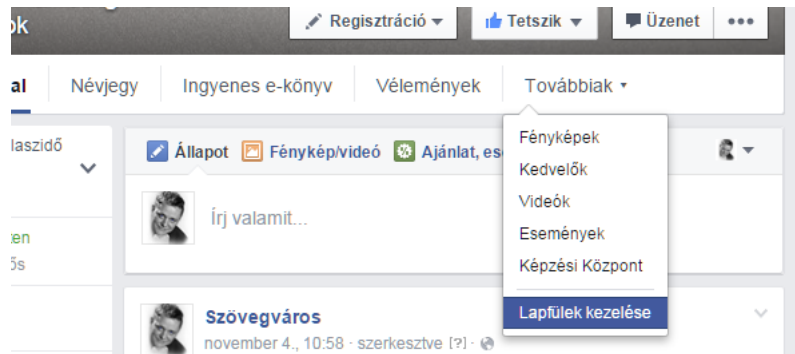
(Rögtön a tiéd is lehet ez a könyv, csak kattints a gombra)

Igen, kérem az ingyenes könyvet >

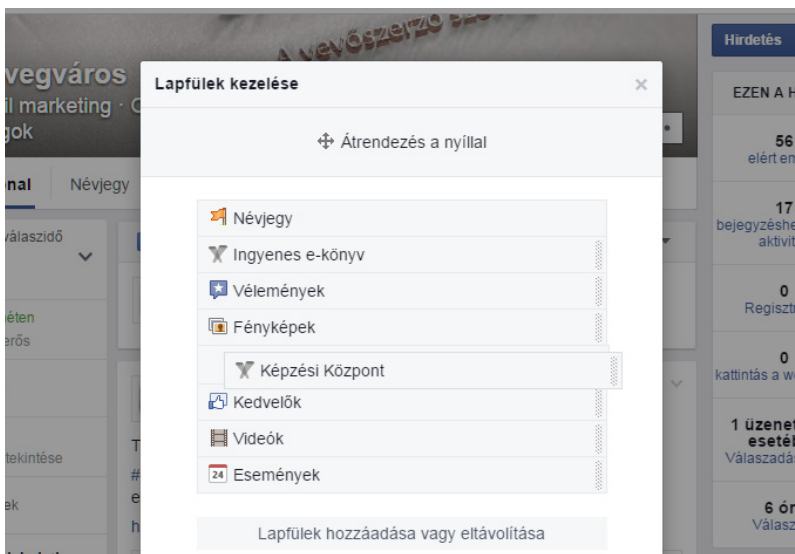
Ilyen egyedi aloldalak létrehozására többféle lehetőség is van. Járj utána, neked melyik felel meg a leginkább.

Például, én egy alkalmazással hoztam létre az oldalt. Rákeresel az „iframe” kifejezésre. A találati listán többféle alkalmazást is találsz, válogass közöttük.

Aztán, amikor felvitted a html tartalmat, utána be tudod állítani, hogy hányadikként jelenjen meg az egyedi fül az oldaladon. Ezt a „Továbbiak” menüpont alatt, a „Lapfülek kezelése” menüre kattintva teheted meg.



Itt tudod beállítani a megfelelő sorrendet. Csak egyszerűen lenyomva tartod a bal egér gombot, és áthúzod oda az egyedi fület, ahol látni szeretnéd.



27. Váltogasd a borítóképedet

És végül egy furának tűnő tipp: rendszeresen cserélgess az oldalad borítóképét.

Hiszed, vagy sem, újabb és újabb lájkokat kapsz majd érte. És soha ne feledd: minden egyes lájk azt jelenti, hogy idegen emberek előtt jelenik meg az oldalad elérhetősége. Olyanok előtt, akik a követőid követői, ismerősei.

Ez pedig minden egyes nap teljesen ingyen szállítja neked az újabb és újabb követőket...automatikusan. És ez a legszebb dologban...pontosabb ez a két legszebb dolog az egészben...ingyen és automatikusan.

Itt van tehát 27 fogás, amelyek alig néhány hét alatt segítenek akár a duplájára növelni a Facebook követőid számát.

De ehhez módszeresen és kitartóan végig kell csinálnod őket.

Amikor én belefogtam - mert előtte magasról nem érdekelt a Facebook oldalunk - az oldalnak 437 követője volt. Két rövid hét alatt ezt a számot 600 fölé vittem. Pedig nem igazán vittem túlzásba.

Ám az egyik ügyfelemnél a 355 fős követői táborot alig 5 hét alatt 1 272 főre növeltük...és ez a növekedés azóta is tart.

Ám ez az egész követődsi, meg lájkolódsi mit sem ér, ha egy valamit elfelejtesz...

A legfontosabb dolog

Ennek az egész hajcihőnek akkor van értelme, ha a honlapd képes eladni!!!!!!!!!!!!!!

Azt hitted, hogy hosszas fejtegetés után majd kibököm a lényeget? Tévedtél :-)

Itt van a nyers igazság, könyörtelen valójában.

Az első és legfontosabb dolgod, hogy elérd, az oldalad eladjon. Mert hiába minden igyekezed, a legtutibb Facebook ötleted is csak halványan pislákoló gyertyaláng lesz a komoran száguldó orkán közepén, ha a végső fronton elveszíted a csatát.

De hát erről szól Szövegváros minden egy anyaga. Nem igaz?

Nézz be néha a [Képzési Központba](#)...ki tudja, egyszer talán eljön az ideje, hogy [az összes termékről belátod](#), valóban nagy segítséget nyújtanak.

Legyen ez egy jó végszó ;-)

Sikeres követőgyűjtést!

Barátod a vevőszerezőben,
Odrovics János