Ecommerce Marketing Strategies - 2

تهيئة صفحتك على الفيسبوك

- إنشاء صفحة بنظام الـ Shop لعرض المنتجات
- قواعد تهيئة الصفحة لتوصيل أفضل صورة لمتجرك في عقل عميلك
- "المحتوى هو عرض المعلومات لعملائك بغرض بناء علاقة معهم والحصول على ثقتهم"
- أنواع المحتوى على فيسبوك:
  - منشور بدون صورة (لا يفضل استخدامه إلا في حالة الاعتذارات أو البيانات المهمة، نسبة وصوله في الصفحة الرئيسية 1%)
  - منشور بصورة (من أسهل أنواع المحتوى في إنشائه، نسبة وصوله في الصفحة الرئيسية 5%)
  - منشور بعدة صور أو ألبوم (مفيد جداً للمتاجر الإلكترونية لأنه يسمح بعرض الكثير من المنتجات، نسبة الظهور 8%)
  - فيديو (من أكثر أنواع المحتوى تفاعلاً من قبل العملاء وأفضل نتائج بيع، نسبة وصوله في الصفحة الرئيسية 10%)
  - مفيد جداً للإعلان عن العروض أو لتذكير Story (%عملائك، نسبة وصوله 25

كيف تكتب محتوى مقنع لعميلك؟

- ابدأ بمشكلة يعاني منها عميلك
- اذكر اسم منتجك كحل للمشكلة المذكورة.
- قم بشرح كيف يحل منتجك تلك المشكلة.
- اذكر مزايا منتجك الرئيسية والتي تميزه عن منتجات المنافسين.
- قم بإضافة CTA سواء بترك تعليق أو إرسال رسالة أو زيارة صفحة المنتج على موقعك لتشجيع عميلك على عمل طلب شراء.

ما هو Facebook Shop؟ وكيف يمكن عرض المنتجات عليه؟

- فيسبوك شوب عبارة عن مكان لعرض منتجاتك على صفحتك على الفيسبوك بشكل كاتالوج لتعريف عملائك بكل منتجاتك وأسعارها ومواصفاتها من الفيسبوك مباشرة بدلاً من موقعك.

ما هو Marketplace وكيف نستخدمه لبيع المنتجات؟

- عبارة عن أداة داخلية مجانية سهلة لعرض المنتجات أونلاين على فيسبوك بحسب التصنيف الجغرافي لتسهيل توصيل المنتجات بعملاء مستهدفين بدون أي إعلانات ممولة أو مجهود كبير بتجربة استخدام شبيها بمواقع دوبزيل واولكس وسميت Marketplace أو السوق.
- نصائح لزيادة الظهور على Marketplace
  - اختر كلمات مختصرة وجذابة في اسم المنتج. اكتب وصفاً طويلاً وكل تفاصيل المنتج بشكل منظم.
  - أضف صور واضحة وكثيرة للمنتج (لا تأخذ صور من منتج آخر على Marketplace لتفادي الحظر). اهتم بالرد السريع لأن أي عميل سيقوم بعمل ريبورت عنك للفيسبوك سيقلل ظهور منتجاتك
  - اربط منتجاتك ببعضها عن طريق وضع إشارة Tag Product. لا تكتفي بإعلان واحد على Marketplace، قم بعمل أكثر من إعلان.
  - يرتب الإعلانات حسب الأحدث Marketplace. وما عليه تفاعل كثير، كن متواجداً طول الوقت يعطيك فرصة تجدد المنشور 5 Marketplace مرات، بشرط أن يمر 7 أيام بين كل مرة والثانية

كيفية إنشاء خطة لنشر منشوراتك على فيسبوك

- 2 منشور في اليوم هو أقل عدد منشورات ينصح به. تقسيم منشوراتك إلى أربع أنواع (منتج مميز - ألبوم منتجات من نفس الفئة - منشور لفئة معينة - منشور تفاعلي - منشور العروض).
- قبل البدء في إعلاناتك الممولة يجب أن تكون صفحتك مليئة بالمنشورات أقل عدد 20 - شامل كل منتجاتك. أفضل أوقات النشر هي في الـ 12 ظهراً و6 مساءً و 10 مساءً.
- ي أيام الجمعة والعطلات أول موعد للنشر 3 مساءً. يجب أن تتنوع منشوراتك ما بين صور وفيديو لضمان أعلى نسبة تفاعل ووصول.