

Cara Berpromosi di Facebook



Facebook merupakan media social terbesar saat ini, facebook di gunakan untuk berinteraksi layaknya dunia nyata saja. Ini membuat kita sebagai pengusaha UKM harus mulai melihat potensi penjualan yang bisa di dapat di facebook, sudah sepantasnya kita mengetahui cara berpromosi di facebook

Tingginya kunjungan dan interaksi ini menjadikan facebook sebagai salah satu media yang efektif untuk memasarkan info terbaru, termasuk didalamnya sebagai sarana iklan promosi. Berpromosi di jejaring Facebook memang perlu kehati-hatian mengingat sebagai jejaring social pertemanan, tidak semua kita menyukai orang yang halamannya penuh dengan promosi.

Ada banyak cara bagi kalangan UKM untuk berpromosi di facebook, tentunya kita mesti memiliki akun Facebook dahulu. Nah setelah memiliki akun facebook (kalo bisa di bedakan dengan akun pribadi kita), mulailah tambah teman sebanyak-banyaknya yang sesuai dengan target pasar kita.

Sebagai contoh, bila kita memiliki toko dan bengkel aksesoris motor. Maka perbanyaklah Add orang-orang yang memiliki motor, biasanya laki-laki, umur sekitar 20 - 45 tahun, banyak memasang picture motor mereka dan membicarakan soal motor di Wall Facebook nya. Contoh lain, jika anda berjualan jilbab dan baju muslim, maka perbanyaklah tambah teman seorang muslimah yang memakai jilbab karena mereka adalah target pasar kita yang tepat.

Mengapa kita mesti mencari teman yang sesuai dengan target pasar, karena merekalah yang

akan membeli barang dagangan dan jasa kita. Tentu kita tidak akan menawarkan sparepart motor kepada anak kecil penggemar kobo junior bukan, Karena mereka tidak akan membeli barang dagangan kita karena memang tidak membutuhkannya. Mesti di ingat jika Facebook hanya mengizinkan jumlah teman sebanyak 5000 teman, solusi mungkin dengan mengaktifkan pengikut kita di Facebook yang akan menerima update kita seperti teman.

Cara Berpromosi di Facebook

lalu bagaimana [cara berpromosi di facebook](#) nya? Bila kita sudah memiliki teman yang merupakan target pasar kita, kita tinggal update status facebook kita dengan barang jualan kita. Kita juga bisa mengetag teman tersebut dalam sebuah foto produk kita, namun harus hati-hati dalam mengetag teman. Sebab tidak semua teman senang atau menerima begitu saja namanya di tag/tandai, sebagian lain akan langsung menghapus pertemanannya dengan kita.

Jangan Terlalu Sering Update Barang Jualan

Orang tidak membuka Facebook untuk melihat barang jualan kita, jadi jangan terlalu sering update barang jualan. Usahakan selingi dengan update status lainnya layaknya manusia normal yang memakai Facebook, update status jualan bisa kita lakukan 1-2 kali saja sehari. Dan usahakan hindari mengetag teman berlebihan seperti disebutkan sebelumnya.

Cara Berpromosi di facebook memakai Grup Facebook

Kita juga bisa membuat grup tersendiri sesuai dengan tema barang dagangan kita. Jika kita berjualan kaos bola, maka membuat grup bertema bola adalah pilihan utama. Post di grup tersebut kabar terbaru tentang bola, dan sesekali selingi dengan update produk jualan kita. Selengkapnya baca di Cara Berpromosi di facebook memakai Grup Facebook.

Cara Berpromosi di Facebook Memakai Fanspage

Yang paling mudah dan tepat berjualan di facebook adalah dengan membuat fanspage. Tidak

seperti grup yang repot mesti menjadi admin. Untuk fanspage, orang cukup menyukai page kita sekali dan akan terus menerus menerima update kita. Jumlah fans juga tidak di batasi dan lebih mudah kit kelola, palajari lebih lanjut di Cara Berpromosi di Facebook Memakai Fanspage

Cara berpromosi di Facebook Memakai Iklan

Untuk cara berpromosi di facebook memakai iklan, kita mesti mengeluarkan modal yang tidak sedikit. Bagi yang budgetnya belum kuat memang tidak disaranka, namun ini adalah cara yang paling efektif karena kita bisa mengatur iklan kita langsung ke target pasar kita yang memang berpotensi membeli produk kita. Cara berpromosi di facebook memakai iklan tidak terlalu sulit, banyak tool dan facebook sendiri yang akan memandu kita. Selengkapnya baca di [Cara berpromosi di Facebook Memakai Iklan](#)

Satu hal yang mesti kita pahami, orang-orang yang login ke Facebook sama sekali bukan untuk mendengarkan tentang apa yang kita jual, promosi yang sedang Anda lakukan, atau betapa bagusnya produk kita.

Bukan!

Mereka tidak peduli kepada bisnis kita! Itu intinya.

Atau bahkan yang lebih sedih lagi: TIDAK PEDULI sama sekali

Jadi kitalah yang harus bisa memaksa mereka untuk peduli, itulah sebabnya kita harus mengetahui Mindset Facebook Marketing (dibahas di *Cara Berpromosi di Facebook Memakai Fanspage*). Pola pikir dan keinginan target pasar kita, sehingga mereka secara tidak sadar disuguhi iklan gratis produk kita di facebook tanpa merasa terganggu. Selamat berpromosi, maju terus UKM Indonesia.

[Joomla SEO powered by JoomSEF](#)