

Come fare per crescere sui social network

Pubblicato: Venerdì 25 Settembre 2020



Perché affermarsi sui social

Se possediamo un'attività, indipendentemente dal fatto che sia una fisica oppure online, quella di **affermare la propria presenza sui social** è una strada che proprio non si può trascurare. Perché, chiederete voi. Semplice, perché **viviamo nell'epoca dei social network**. Sono poche altre le cose che hanno avuto un impatto così grande sulla nostre vite.

Basti pensare al fatto che letteralmente miliardi di persone li utilizzano, sia per rilassarsi guardando foto o video di loro interesse, ma anche per intrattenere delle relazioni con persone che possono trovarsi anche dall'altra parte del mondo, per giocare, per condividere contenuti e così via.

Questa verità fondamentale dovrebbe già farci capire la portata di questo canale: una quantità immensa di persone che potrebbero essere alla ricerca dei nostri prodotti e dei servizi che vogliamo offrire. **Niente limiti geografici a limitare la nostra espansione.**

Accrescere il vostro pubblico deve essere pertanto il vostro obiettivo. Questo risultato si può raggiungere combinando insieme diverse strategie. Non c'è infatti solamente un modo per accrescere il proprio pubblico su Facebook, Instagram o TikTok.

I modi per affermarsi sui social

La **crescita organica**, che non richiede nessun investimento in denaro, e quella **mediante la pubblicità** a pagamento. A quest'ultima si possono affiancare i servizi offerti da siti come **Traffik Up** per incrementare in poco tempo la crescita del proprio pubblico e potenziare il proprio account.

La **cura della propria pagina** diventa essenziale se si vogliono raggiungere risultati importanti. **Affidarsi ad esempio ad un graphic designer** per la creazione del proprio logo è essenziale nell'ottica di una **identità aziendale forte**, riconoscibile e facilmente distinguibile dal resto dei nostri concorrenti.

Anche **l'aggiunta di post scritti in maniera accattivante** ha un ruolo importante nell'attirare e mantenere i visitatori incollati alla propria pagina.

Un consiglio dato dai social media manager più capaci è quello di **non lesinare nell'utilizzo di contenuti multimediali**. Le persone amano i video e le foto ben fatte.

Un concetto fondamentale da tenere a mente se desideriamo affermarci sui social network è che dobbiamo **utilizzare questo canale per creare valore**, e non solamente per pubblicizzare il nostro lavoro.

In altre parole, prima di poter chiedere ai nostri visitatori di diventare nostri clienti, essi dovrebbero sentirsi spinti a seguirci perché **sulla nostra pagina trovano delle informazioni utili** per loro. A questo scopo potrebbe essere utile **fare dei brevi video tutorial** o postare delle spiegazioni dettagliate inerenti al nostro campo di competenza.

Questa è una strategia di marketing davvero efficace, perché le persone si sentiranno maggiormente spinte a contattarvi se vi considereranno una figura familiare, disposta a dispensare consigli utili in modo gratuito.

Ascoltare il proprio pubblico, interagendo con esso, **rispondendo prontamente ai commenti o ai feedback** è un'altra strategia da non trascurare. In diversi casi si può chiedere direttamente al proprio pubblico quali sarebbero dei contenuti di loro interesse che vorrebbero vedere pubblicati.

Con un po' di pazienza ed applicazione, tutti possiamo crescere sui social, facendoli diventare la spinta costante per la nostra crescita lavorativa.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it