



Jak wypromować sklep internetowy korzystając z mediów społecznościowych?

Jednym z najtrudniejszych wyzwań właścicieli sklepów internetowych jest zwiększenie ruchu i sprzedaży w ich sklepie. Kolejnym istotnym aspektem jest to, aby to właśnie Twój **sklep internetowy** wyróżniał się spośród tysięcy innych sklepów z tej samej branży.

Z social mediów korzysta miliony użytkowników na całym świecie, sklepy internetowe mają ogromne możliwości korzystania z mediów społecznościowych w celu tworzenia zaangażowania, rozpowszechniania świadomości marki i sprowadzania ruchu do witryny. Niestety wiele firm z branży ecommerce nie potrafi efektywnie korzystać z social mediów, lub nie docenia drżającego w nich potencjału. Co więc należy robić aby wykorzystać potęgę mediów społecznościowych do promocji sklepu internetowego? Poniżej postaram się odpowiedzieć na to pytanie.

Publikuj treści codziennie

Najlepszą metodą na budowanie społeczności wokół marki jest systematyczne publikowanie przydatnych i interesujących treści. W tym miejscu należy przetestować optymalną częstotliwość publikowania postów i sprawdzić poziomy zaangażowania społeczności w odniesieniu do konkretnych postów. Istotnym elementem mającym wpływ na poziomy zaangażowania jest czas publikacji treści.

Używaj zdjęć i infografik

Najlepszym sposobem na zwiększenie zaangażowania w social media jest dodawanie zdjęć do postów. Publikowanie zdjęć na koncie społecznościowym generuje średnio 50% więcej „polubień” w porównaniu z postami zawierającymi „suche informacje w formie tekstu”.

Organizuj Q&A

Aby budować społeczność online kluczowym elementem jest jej zaangażowanie. Jedną z najlepszych strategii rozwijania społeczności zwiększania zaangażowania jest organizowanie sesji Q&A. Chodzi o to, aby wybrać dzień tygodnia i zachęcić osoby z Twojej społeczności do publikowania pytań związanych z Twoją firmą, produktem lub usługą. Możemy wybrać najlepsze pytania i odpowiedzieć na nie w formie wpisu na firmowym blogu.

Wykorzystaj hashtagi

Hashtag to słowo lub grupa słów po znaku # (np. #stronywww, #pozycjonowanie, #socialmedia lub cokolwiek innego). Stały się popularne na Twitterze, gdzie początkowo były wykorzystywane do „tweet czatów”. Czasami właściciele sklepów internetowych nie doceniają znaczenia hashtagów. Hashtagi są wyjątkowo istotnym narzędziem, zwłaszcza jeśli chodzi o tematy związane z trendami. Można je wykorzystać np. przy tworzeniu różnego rodzaju konkursów czy kampanii na Facebooku. Tak jak we wszystkim również w stosowaniu hashtagów należy zachować umiar. Ogranicz zatem ilość hashtagów w postach do dwóch lub trzech.

Podsumowanie

Media społecznościowe mogą być wspaniałym narzędziem dla właścicieli sklepów internetowych. Aby tak było należy stworzyć przemyślaną strategię działania w tych mediach. Upewnij się, że Twoja strategia opiera się na tworzeniu relacji i zaangażowaniu grupy docelowej, a nie ciągłym rozsyłaniu treści promocyjnych. Jeśli zastanawiasz się nad rozpoczęciem działalności w branży ecommerce, potrzebujesz nowoczesnego sklepu internetowego i przemyślanej strategii marketingowej zapraszamy do kontaktu z nami.