



社群經營分析

臉書上該做的
與不能做的事

內容綱要

01 為何要使用臉書平台

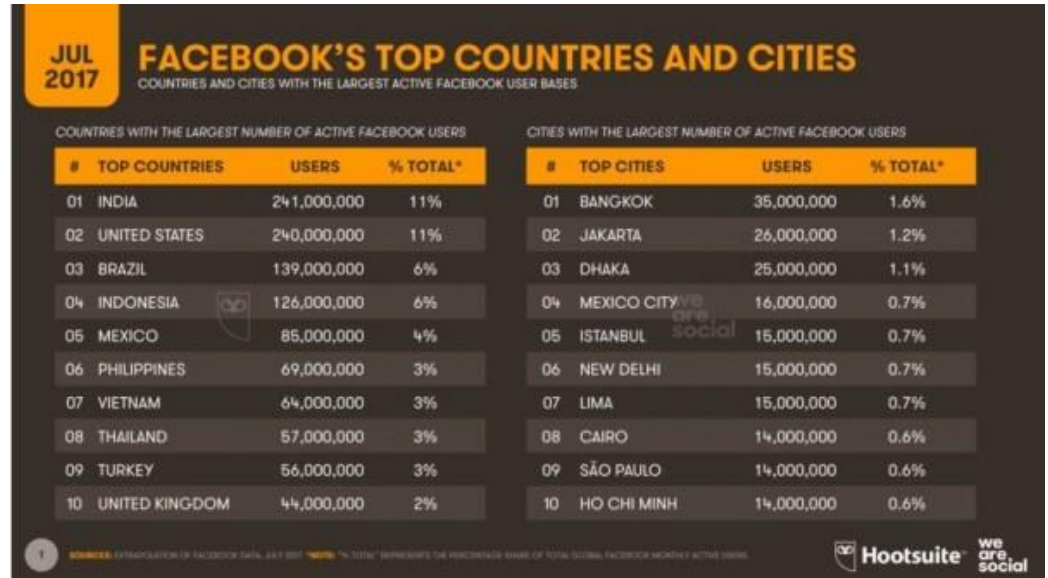
02 臉書上該做的事

03 應該避免的貼文

04 臉書談論密度

為何要使用臉書平台

- 中國人口約18億
- 臉書用戶超過20億
- 臉書提供了極佳的行銷機會



行銷階段


\$\$\$預算

品牌階段



臉書上該做的事


粉絲專頁主題要有力

- 把品牌形象烙印在消費者腦海中
 - 決定主題之後，就可以定期分享照片、影像、與主題相關的語錄和文章
 - 有力的主題
 - 能增加消費者潛意識中對品牌的信譽觀感
 - 有助於提高粉絲專頁在臉書和Google搜尋結果的排名
 - 納入實用、有條理且與主題高度相關的內容
- 



臉書上該做的事


粉絲專頁主題要有力

- 建議採用一張包含品牌名稱或商標的圖案
 - 撰寫一則敘述品牌或公司的簡介
 - 為品牌創造一張有趣的封面照片
 - 把品牌形象烙印在消費者腦海中
 - 邀請親朋好友來按讚
- 



臉書上該做的事


刊登廣告，提升流量

- 品牌更新消息會出現在網友的臉書動態
 - 在貼文拋出問題，增加網友互動
 - 瞄準正確的用戶群
 - 目標用戶群的居住地點、年齡、興趣必須和公司品牌認同高度相關
 - 設定較具體的目標用戶群
 - 提升粉絲專頁品質
 - 達到較高的轉換率
 - 讓流量變成實際效益
- 




臉書上該做的事

打造優質內容的方法

- 鼓勵對話
 - 雙向
 - 張貼精采照片
 - 與主題和目標緊緊掛勾
 - 創造價值
 - 打造良好環境
- 



應該避免的貼文

- 與消費者（粉絲）毫不相關的事
 - 公司（管理員）內部的活動瑣事
 - 政治與宗教議題
 - 把臉書專頁變成廣告公佈欄
 - 冗長的論文
 - 贈品與幸運抽獎
- 



臉書談論密度

➤ 臉書談論密度

= 談論此粉絲專頁的人數 / 粉絲專頁按讚總數

- 衡量粉絲的關心與投入程度
 - 分析競爭對手的品牌策略
 - 願意按讚，影響力會自動擴散
 - 顧客的美好經驗，就是最棒的宣傳
- 