

Comment réussir sur Facebook

Depuis l'ère du web 2.0, les réseaux sociaux ont une place très importante sur Internet. Cela a commencé, il y a plusieurs années avec Myspace et ensuite Facebook. Ce site est généralement utilisé pour un compte personnel, mais rarement pour le business. Pourtant, si vous connaissez certaines astuces (que vous découvrirez dans quelques instants), vous pourrez développer votre business de manière très importante et sans dépenser un seul euro. Le rôle de Facebook, dans votre stratégie de marketing, est de trouver des personnes susceptibles d'être intéressées par vos produits ou services. Voici les 5 astuces pour réussir sur Facebook :

- Un profil clair et complet. C'est le plus important pour que Facebook ait un réel impact sur votre business. Vous allez voir, c'est très simple à mettre en place. Il suffit d'ajouter une photo (choisissez une photo d'identité car certaines personnes mettent des photos lors de soirées ou à la plage. Ce n'est pas évident ensuite d'être crédible pour vendre votre produit). Ensuite, il suffit d'indiquer les coordonnées pour vous contacter, l'adresse de votre site internet, votre expérience et vos hobbies. En donnant le maximum de détails sur vous, cela vous permet d'être plus proche de vos clients potentiels, ce qui est toujours un plus lorsque vous réaliserez la promotion de vos produits.
- Trouvez des amis. C'est le gros avantage de Facebook, la possibilité de trouver des amis et d'entretenir une bonne relation avec eux et comme vous avez la possibilité de voir les amis de vos amis, vous pouvez créer votre réseau rapidement.
- Rejoindre des groupes. Il suffit de trouver les groupes en rapport avec votre marché et de vous y inscrire. L'avantage est que vous pouvez très rapidement être en contact avec plusieurs centaines voire milliers de personnes qui peuvent être intéressées par vos produits.
- Créez votre propre groupe. Si votre niche n'est pas encore exploitée, il n'existe pas encore de groupe sur ce thème. La solution est de créer votre propre groupe sur Facebook. Vous pourrez ainsi publier des articles afin de vous placer comme expert sur cette niche, mais surtout, vous pourrez créer de bonnes relations avec les personnes qui s'inscriront à votre groupe.
- Commentez le profil des autres utilisateurs. Si vous appréciez une personne personnellement ou tout simplement ses produits ou services, n'hésitez pas à lui dire en laissant un commentaire sur son profil. Grâce à vos ou vos commentaires que vous laissez sur Facebook, vous obtenez de la visibilité ce qui vous permet d'avoir des visiteurs sur votre profil. Facebook vous permettra avec le temps de créer votre petite communauté d'abonnés, clients ou prospects. En donnant régulièrement de vos nouvelles, vous entretenez de bonnes relations avec ces personnes ce qui vous facilitera la tâche lorsque vous sortirez un nouveau produit ou service. [Découvrez comment il a obtenu 901384 visiteurs sur son site en 30 jours...](#)

About the Author

[Webaffiliation : Gagnez de l'argent sans en dépenser avec les programmes et les plateformes d'affiliation.](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)