



OHMPIANG

SMALL BUSINESS MARKETING

9 เทคนิคการทำการตลาดบน FACEBOOK สำหรับคนงบน้อย

9 เทคนิคทำการตลาดบน Facebook สำหรับคนงบน้อย

ทุกครั้งที่มีการเปิดประเด็นเรื่องการตลาดที่ไร ต้องไม่พ้นมีคำถามเกี่ยวกับ วิธีทำการตลาดบน Facebook ส่วนตัวแล้วผมไม่ค่อยกล้าตอบเท่าไร...

เพราะ Facebook Marketing ไม่ใช่เรื่องที่ผมถนัดมากพอที่จะสอนหรือแนะนำใครได้ แต่ถ้าถามว่าทุกวันนี้ ผมใช้เครื่องมืออะไรในการดูแล Fanpage ของตัวเองและลูกค้าอีกจำนวนหนึ่ง ผมจะสบายใจมากกว่าที่จะแบ่งปัน...

นี่ก็ไปนี่มา ผมเขียนออกมาได้ 9 เทคนิคการทำ Facebook Marketing สำหรับคนงบน้อย และวิธีที่คุณสามารถนำไปใช้ได้ ในธุรกิจของคุณครับ

ปล. ถ้าคุณมีเทคนิคอะไรดีๆที่ผมตกหล่นไป สามารถแบ่งปันได้ใน Comment ครับ

1. Facebook ให้พรได้ที่ละข้อ...

จริงอยู่ว่าคุณสามารถทำอะไรก็ได้กับ Fan Page ของคุณ แต่ถ้าอยากได้ผลลัพธ์ที่ชัดเจนในการทำ Facebook คุณต้องเลือกให้ชัดเจนว่า แต่ละ Post คุณต้องการผลลัพธ์อะไรบ้าง เพราะจากประสบการณ์แล้ว ถ้าคุณมี Page ที่ถูกออกแบบมาอย่างดี คุณจะเลือกได้ที่ละไม่เกิน 1 อย่าง แต่ถ้าคุณมีเพจที่ Engagement น้อยๆ คุณแทบไม่มีโอกาสเลือกอะไรเลย

2. ใช้ Canva ในการทำภาพสวยๆ รวมไปถึง Cover Photo

คุณไม่จำเป็นต้องจ้าง Designer เพื่อสร้างรูปสวยๆมา Post หรือทำ Cover Photo งามๆหรอก เพราะทุกวันนี้ผมยังใช้ของฟรีที่ถูกกฎหมายอยู่เลย ในการสร้างและแก้ไขรูปภาพ

เครื่องมือชิ้นสำคัญของผมคือ Canva เป็นเครื่องมือที่เปิดให้ใช้ฟรีๆ และมี Option ให้เสียเงิน

.

.

ถ้าคิดว่ารูปฟรีๆที่เขาเตรียมไว้ให้กากเกินกว่าเพจามๆของคุณ

บริการ Self Service ของ Canva มีให้คุณเลือกตั้งแต่ทำ Facebook Cover, Social Media Post, Facebook Post และ Presentation ต่างๆ

ข้อดีของ Canva นอกจากฟรีแล้ว ปัญหาเรื่องขนาดต่างๆยังหมดไป

เพราะรูปที่ทำจาก Canva ขนาดจะพอดีเป๊ะแบบไม่ต้องกลับมาั่งแก้ > <

ปล. ลูกศรที่ชี้ คำนๆใหม่ครับ :P

.

.

3. อย่าฝากชีวิตไว้กับ Facebook ที่เดียว เก็บ E-Mail ด้วย

.

ทุกครั้งที่ผมได้ยินนักการตลาดและผู้เชี่ยวชาญบอกว่า E-Mail Marketing ไม่ได้ผลหรอก ไม่มีใครอ่านแล้ว

ผมจะนั่งลูปปากอยู่ในใจ เพราะเรื่องนี้เป็นเรื่องที่ผมถนัด (อย่างน้อยก็มากกว่า Facebook Marketing)

Facebook เป็นช่องทางที่ทรงพลังมากๆในการทำการตลาด

แต่อย่าลืมว่าคุณไม่สามารถรู้จัก ‘ลูกค้า’ ของคุณได้ดีพอถ้าฝากทุกอย่างไว้กับ Facebook อย่างเดียว

ที่สำคัญ การสื่อสารกับแฟนๆของคุณก็ถูกจำกัดด้วยนโยบายของ Facebook (ที่รู้สึกเหมือนมันเปลี่ยนทุกวัน)

ด้วยเหตุนี้ มันถึงสำคัญมากๆที่อย่างน้อยจะย้ายแฟนๆจาก Facebook เข้าไป Line หรือ E-Mail

ผมไม่เคยใช้ Line@ (นักการตลาดภาษาอะไรก็ไม่รู้) แต่ถ้า E-Mail ละก็ ได้ผลลัพธ์ประมาณนี้อยู่เรื่อยๆ

Reach มาตรฐานของ Facebook ตอนนี้จะเฉลี่ยอยู่ที่ 2 - 5.7% และจะลดลงเมื่อมีคน Like เกิน 500,000 คน

เพราะฉะนั้น อย่าตีโพยตีพายตามกระแส ถ้า Page Like ยังไม่ถึง 500,000 นะครับ

แต่ Email มีอัตราการเห็นและเปิดอ่านที่เกิน 50% เลือกเอาละกันครับ

.

.

4. เช็ค Insights บ่อยๆเพื่อหาว่า Post แบบไหนที่โดนใจแฟนๆที่ติดตามเราอยู่

.

ผมคิดว่า Facebook Insights เป็นเหมือนที่ปรึกษาส่วนตัวของผมเลยก็ได้ เพราะมันช่วยบอกหมดเลยว่าอะไรได้ผล และอะไรที่คนชอบมากกว่า

เพราะฉะนั้น ปรึกษา Facebook Insights อย่างสม่ำเสมอ และ Post ตามใจแฟนๆบ่อยๆ

ไม่ใช่ Post ตามใจตัวเอง

ตัวอย่าง Insights เพจส่วนตัวของผม

.

.

5. Post คำคม ข้อคิด รูปภาพ อยู่เรื่อยๆ

.

ถ้าคุณกำลังตามแฟนเพจ OHMPIANG หลังๆคุณจะสังเกตว่าผม Post คำคมบ่อยๆ

ไปให้ว่าผมใช้เทคนิคข้อที่ 2 ในการทำเกือบทุกอัน

พลังของการใช้คำคม และรูปภาพนั้นทรงพลังมากๆสำหรับการกระตุ้น Engagement (Like, Comment, Share)

ความจริงเพื่อนผม Peng Joon แนะนำมานานแล้ว แต่ดื้อไม่ยอมลองเพราะคิดว่า มันดูห่วยและใครๆก็โพสต์กัน

แต่ประเด็นคือ คุณไม่รู้หรอกว่าใครจะอยากได้กำลังใจวันไหนและจากทางไหน

ดังนั้นช่วยๆกัน Post นะครับ

อย่าถามทำไม Like ะ Share น้อยจัง... เพจผมตอน Post รูปนี้มีคน Like 6,500 คน

และไม่ได้เสียตัง Boost นะจ๊ะ...

(ที่ไม่ Boost เพราะ ตัวหนังสือเกิน 20%)

.

.

6. ใช้ Buzzsumo ในการหาไอเดียทำ Content

.

ไม่มีอะไรน่าเซ็งไปกว่าโพสต์แล้วเงียบ โพสต์แล้วหาย โพสต์แล้วดับ

ทำไมก็ไม่รู้ชื่อ Like ไปนิดเดียวเอง... (Oops!)

ถ้าอยากทำ Content ไม่เหนื่อยมาก การศึกษา Trend ของ โลกจะช่วยให้เยอะ

ผมใช้เครื่องมือ Free อย่าง Buzzsumo ในการหา Content ที่คนชอบๆกันจากทั่วโลก

ผมขอย้ำ นี่คือเครื่องมือฟรี!! ที่ทำได้เหมือน Software ราคาเดือนละหลายหมื่นบาทที่ Ad Agency บางแห่งนิยมแนะนำให้ลูกค้าใช้

.

.

7. เอาลิงค์มาแปะ

.

เทคนิคนี้ผม ใช้มา 4 ปีแล้ว และไม่มานานมานี้ Buffer (Website บริหาร Social Media) ได้ทำการทดสอบว่า Post แบบไหนได้ผลมากที่สุดบน Facebook...

คำตอบคือ ถ้าเอา Link มาแปะ คุณจะมี Reach เพิ่มขึ้นเกือบ 70% และ Click มากขึ้น 10%

ตัวอย่างที่ผมเอาลิงค์จากเว็บไซต์มาแปะ เมื่อเดือนที่แล้ว ตอนมี Page Like 3,000 คน

ประเด็นคือ คุณต้องมีเว็บไซต์เป็นของตัวเอง...

แต่ข่าวดี... ผมกำลังนั่งอัด Video Training สอนสร้างเว็บไซต์อย่างง่ายแจกฟรีอยู่

.

.

8. เชื่อมเว็บไซต์เข้ากับ Fanpage

.

อีกแล้ว... ต้องมีเว็บไซต์เป็นของตัวเองอีกแล้ว...

สำหรับคนงบน้อย การมีเว็บไซต์คือคำตอบของคุณ เพราะต้นทุนทำเว็บไซต์แค่หลักพันบาทเท่านั้น

เมื่อมีเว็บไซต์แล้ว คุณแค่ต้องทำให้ชีวิตแฟนฯง่ายขึ้นด้วยการเพิ่มปุ่ม Share เข้าไปในบทความแต่ละบทความ รวมไปถึง Facebook Comment

.

.

9. คุณต้องเอาจริง และทำอย่างสม่ำเสมอ

.

การทำ Facebook Marketing นี้ ผมไม่สามารถใช้คำอื่นได้นอกจากคำว่า “พันธสัญญา”

ดังนั้นข้อนี้ถึงสำคัญที่สุด เพราะความสม่ำเสมอนอกจากไม่เสียเงินแล้ว ยังช่วยสร้างเงินให้คุณด้วย

ถ้าจะทำ Facebook Marketing คุณทำตัวเหมือนคนเร่ร่อนไม่ได้

ที่นานๆ โผล่มาที และโผล่มาเฉพาะตอนที่ต้องการบางอย่างเท่านั้น (มันแปลกๆนะ)

คุณต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับแฟนๆ

.

.

OHMPIANG,

เจษฎา วิจารณ์ชัย

OHMPIANG MARKETING

.

ปล. ใครอยากเรียนวิธีสร้างเว็บไซต์ด้วยตัวเอง ในเวลาไม่ถึง 1 วันแบบฟรีๆ ทิ้งอีเมลไว้ใน Comment นะครับ

ถ้าเป็นกันเยอะแล้วผมจะได้ไม่ต้องทำ

ปล2. หนังสือ Scientific Advertising จะเปิดขายอย่างเป็นทางการในวันที่ 1 เมษายน 2559 ที่จะถึงนี้ครับ

